

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

FINANZIERUNG Projektentwickler setzen verstärkt auf Kreditfonds

DIGITAL CHECK-UP IVD-Hilfe für die konkrete Makleragenda

BAUSTOFFE Ökobeton ist machbar – bislang allerdings kaum nachgefragt



OHNE **GAS** UND **ÖL**

Wie wir künftig heizen





Highlight Towers

Bürogebäude
München

Helaba | 



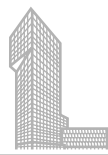
Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



BETC HQ

Bürogebäude
Pantin
Frankreich



ONE

Gemischt genutztes
Hochhaus
Frankfurt
Deutschland



Windmill Green

Bürogebäude
Manchester
Großbritannien



Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien



Main Point Pankrac

Bürogebäude
Prag
Tschechische Republik

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

Im Immobiliengeschäft sind wir die Experten für Ihre optimal angepassten Finanzierungen. Unsere Lösungen sind individuell auf Sie abgestimmt und umfassen ein ganzheitliches Spektrum an Leistungen: Ob auf nationalen oder internationalen Märkten, als Ihr Partner geben wir Ihrem Vorhaben Auftrieb – kompetent, zuverlässig und langfristig.

Werte, die bewegen.

Der Kunde ist nicht mehr König

„Bestimmte Maximen,
die immer galten,
ändern sich gerade. Man
könnte von Paradigmen-
wechsel sprechen.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

mit der Maxime, dass der Kunde im Mittelpunkt steht, bin ich sozialisiert worden. Ich denke an einen Studentenjob im Supermarkt, als wir uns von bestimmten Kunden alles Mögliche anhören mussten, ohne dass wir mit der Wimper zucken sollten. Ich freute mich damals über meine Bildungsnähe, aber das ist ein anderes Thema.

Und heute? Die Kundschaft findet keine Waren mehr, keine Handwerker. Mit Dienstleistern wird es schwierig. Vielleicht gehört auch zur Wahrheit, dass kleinere Kunden, da, wo es möglich ist, künftig eher mit Standardlösungen abgespeist werden. Aber wirklich neu ist auch das nicht. Und in Zeiten immer stärker digitalisierter Prozesse ein Faktum, das nicht nur negativ sein muss. Auf Seite 34 sagt eine Verwalterin, eher trenne sie sich von schwieriger Kundschaft, als ihre motivierten Mitarbeitenden zu vergraulen. Der Kunde ist kein König mehr! Ein Paradigmenwechsel.

Es gab ja auch zu viele von ihnen im Supermarkt. Trotzdem Vorsicht: Unternehmen, die dieses Denken bewusst oder unbewusst zur Maxime erheben, handeln kurzfristig. Ein Unternehmen ohne allzu viele Kunden müsste seine motivierten Mitarbeitenden dann doch entlassen, welch schlechter Deal. Besser: die nicht in Watte packen. Und da, wo es geht: Preise hoch für Unverschämte. Jetzt ist die Zeit!

Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "Dirk Labusch".

06.2022

NEUE HEIZTECHNIK

Eine Wette auf die Zukunft

Wärmewende, CO₂-Preise, Krieg gegen die Ukraine – all das macht Energie teuer. Den Immobiliensektor trifft es besonders: 50 Prozent der Wärme kommen aus Erdgas, gut 15 Prozent sind Fernwärme – ebenfalls aus Gas oder Kohle. Man kann diesen fossilen und deutlich teureren Brennstoffen entkommen – wir beleuchten die Alternativen ...

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene	06
Handelsimmobilien Unter Zugzwang	08
Wohnraumförderung Durch Barrierefreiheit zukunftsfähig	12
Finanzierung Projektentwickler und Kreditfonds	16
Gebäudeabschreibung Höher durch kürzere Nutzungsdauer	20
New Work Empowerment der Mitarbeitenden	22
Podcast aktuell Zukunftsreise: Schnelles Internet, Nachhaltigkeit und eine Prise Hoffnung	26

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

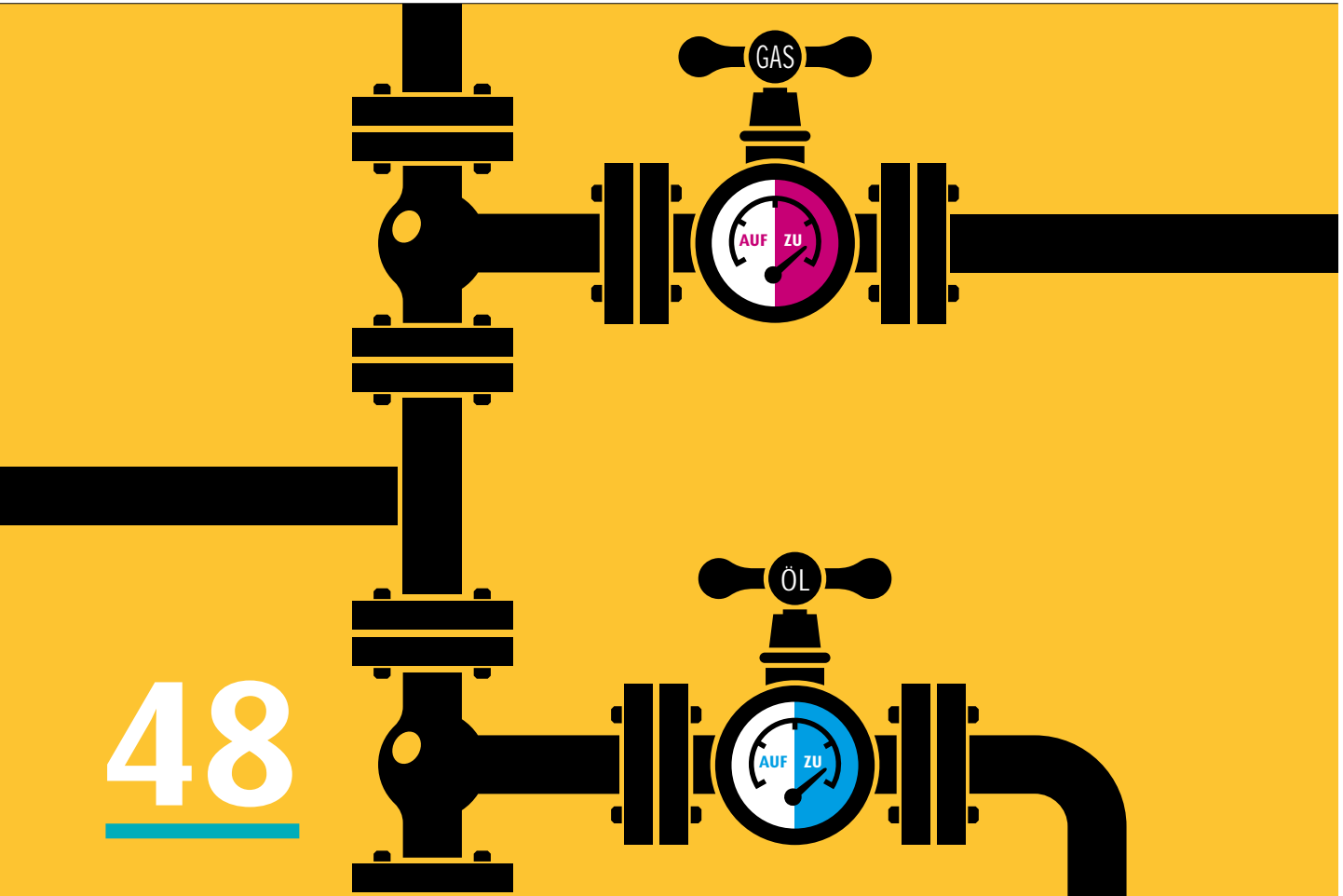
Szene	30
Vorsicht Grundsteuer Was Verwalter dürfen	32
Recruiting-Wettrennen Fünf legale Dopingmittel	34
Software ersetzt Verwalter Wirklich?	36
IVD Digital-Check-up Nicht jedermanns Mindset	37
Maklerurteil Erweiterung der Provision bei Kauf durch Dritte	40
WEG- & Mietrecht Urteile des Monats: Kompetenzschutzklage der Wohnungseigentümer; Vorkaufsberechtigte Mieter (und weitere Urteile)	41

DIGITALES & ENERGIE

Szene	46
HEIZTECHNIK	
Ohne Öl und Gas Hohe Preise oder hohe Investition – wie entscheiden?	48
Klimaschutz im Gebäudesektor Wie die Politik die Heizungswahl beeinflusst	54
Ökobeton Machbar – doch kaum gefragt	56
Gebäudesicherheit Die drei Säulen	58
ERP & Cloud Keiner wartet auf Nachzügler	62
Datenhoheit & -management Digitalimpulse oft von außen	66

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 28; Deutscher Verband 29; Kolumne DigitaliSaat 70;
 Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



16

FINANZWELT IM WANDEL

Projektentwickler spüren die Zinssteigerung. Sie setzen verstärkt auf Kreditfonds als Finanzierungspartner. Denn diese können oft flexibler agieren als die Banken.

37

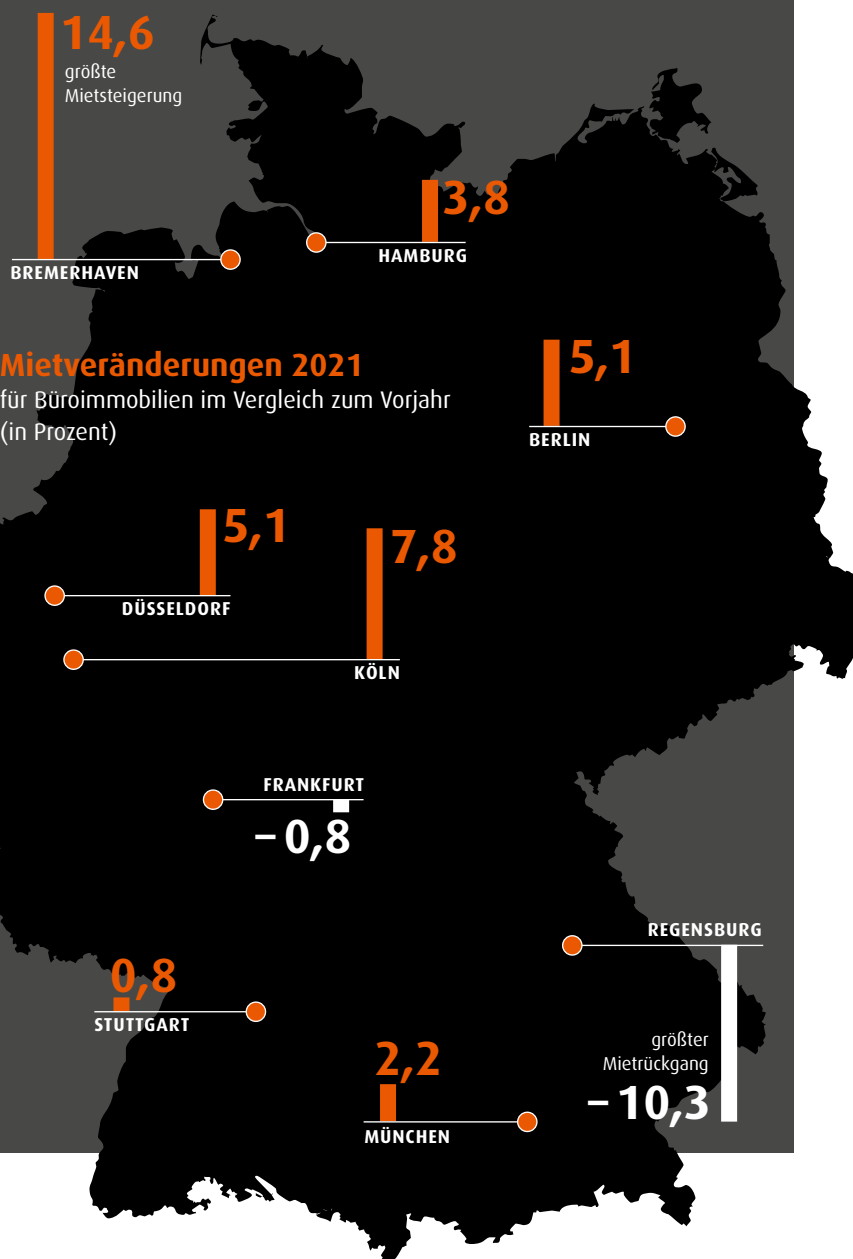
NICHT JEDERMANNS MINDSET

Digitalisierung sehen viele Makler als abstrakte Herausforderung. Doch häufig fehlt die konkrete strategische Agenda. Der IVD hat zur Hilfe einen Digital-Check-up entwickelt.

Politik & Wirtschaft

Büromieten steigen trotz Homeoffice

Der Homeoffice-Boom und mobiles Arbeiten im zweiten Corona-Jahr 2021 haben die Büromieten in deutschen Städten nicht gebremst. Im Gegenteil: Mit der Zahl neuer Bürojobs sind auch die Mieten noch einmal geklettert – vor allem im Umland der Metropolen, wie eine Studie des IW Köln zeigt. Die Mieten für Büroflächen in Deutschland sind im vergangenen Jahr gegenüber dem Vorjahr durchschnittlich um rund fünf Prozent gestiegen. Neben der Bestimmung der Mietpreisentwicklung insgesamt wurde auch die Entwicklung der Büromieten für insgesamt 71 Standorte ermittelt. In nur 14 der 71 Standorte sind die Büromieten im letzten Jahr gefallen, dies entspricht knapp 20 Prozent der Standorte.



Mietveränderungen 2021

für Büroimmobilien im Vergleich zum Vorjahr (in Prozent)

SANKTIONSGESETZ

BLAUPAUSE FÜR NEUE ANTI-GELDWÄSCHE-REGELN?

Um Sanktionen gegen russische Oligarchen besser durchsetzen zu können, hat die Bundesregierung den ersten Teil eines Gesetzespakets auf den Weg gebracht, das für mehr Transparenz sorgen soll. Das könnte als Vorlage für eine bessere Bekämpfung von Geldwäsche mit Immobiliendeals taugen. Die Sanktionsgesetze könnten als Blaupause für eine effektivere Bekämpfung der Geldwäsche durch kriminelle Banden auch am deutschen Immobilienmarkt dienen. Geplant ist auch ein Immobilienregister, aus dem die hinter den Eigentümern stehenden wirtschaftlich Begünstigten abzulesen sind, ebenso wie eine europaweite Obergrenze für Barzahlungen, um Geldwäsche durch den Erwerb von Luxusgütern zu verhindern.

REAL-ESTATE-ARENA

ÜBER ERSTE MALE, HEISSE LUFT UND ZUKUNFTSFRAGEN

Zweimal musste die „neue Immobilienmesse für den Norden“, verschoben werden und hat sich mit 2022 kein einfaches Jahr ausgesucht. Am Ende überwiegt ein positiver Eindruck. Die Euphorie erinnert mich an den Neue-Deutsche-Welle-Hit 99 Luftballons von Nena. Auf der Messe sind es Testballons, die losgelassen werden. So zeigt der GdW am zweistöckigen begehbaren „Haus der Zukunft“, wie Immobilien nachhaltig betrieben werden können. PropTechs präsentieren sich selbstbewusst und bekommen eine eigene Area gewidmet. Es wird deutlich: Als der Megahit von Nena 1983 veröffentlicht wurde, steckten viele hier maximal in den Kinderschuhen. Auf der Rückfahrt ein Gespräch von zwei Messeteilnehmern: „Ich dachte immer, man müsse Makler sein, um im Immobilienbereich zu arbeiten, aber da waren viele Quereinsteiger.“ „Stimmt“, denke ich mir, „wieder so ein Vorurteil, das sich eifrig hält.“ (Svenja Müller)

GRUNDERWERBSTEUER: DER FREIBETRAG KÖNNTE REGEL WERDEN

Die Grunderwerbsteuer ist eine lukrative Einnahmequelle für die Bundesländer, für Immobilienkäufer treibt sie den Preis. Finanzminister Christian Lindner (FDP) will die staatlichen Nebenkosten bis auf Null senken. Die Grunderwerbsteuer wird beim Kauf von Immobilien fällig und wird durch die Bundesländer festgelegt. Lindner favorisiert ein Modell, das den Ländern die Möglichkeit gibt, einen zweiten Steuersatz bei der Grunderwerbsteuer festzulegen. Auch eine Absenkung auf null Prozent ist darin vorgesehen, das würde faktisch einem Freibetrag auf den Kaufpreis entsprechen. Die Länder sollen demnach möglichst flexibel sein, um auf regionale Unterschiede am Wohnungsmarkt reagieren zu können.

KOLUMNE

Kühlen Kopf behalten und auf Sicht fahren

Frank Peter Unterreiner



„Prognosen sind schwierig, vor allem wenn sie die Zukunft betreffen.“ Selten war dieses Bonmot so treffend wie jetzt. Die gestiegenen Zinsen und Baukosten verbunden mit dem Materialmangel lösen immer neue und stärkere Reaktionen im Markt aus. Eine Auswahl: Projektentwickler und Investoren veröffentlichen Gewinnwarnungen. Bauträger erklären, bereits vom Plan weg verkaufte Wohnungen nicht ohne Verlust oder gar Insolvenz zu den erlösten Preisen bauen zu können. Manche versuchen, sich von Grundstücken wieder zu trennen, notfalls mit Verlusten. Es ist aber auch zu hören, dass kapitalstarke Opportunisten jetzt die Chance sehen, für kleines Geld in notleidende Projekte einzusteigen. Die Fertigstellungszahlen werden deutlich sinken. Allein die Mitgliedsunternehmen des BFW in Baden-Württemberg wollen 30 Prozent aller Vorhaben einfrieren. Das verschärft den Wohnungsmangel und sollte preistreibend wirken. Andererseits haben institutionelle Investoren ihre Renditevorstellungen erhöht und halten sich stärker zurück. Doch wie lange halten das Pensionskassen und Versicherungen durch, denen jeden Monat signifikante Mittel zufließen? Weniger Bauprojekte heißt aber auch, dass Bau- und Handwerksunternehmen bald Aufträge fehlen. Der Mangel an Baumaterialien ist nicht nur auf den Krieg in der Ukraine und geschlossene Häfen in China zurückzuführen. Viele Handwerker haben ihre Vorratslager aufgefüllt, die jetzt Geld binden. Beim Rohstoff Holz, der vor nicht allzu langer Zeit gefühlt mit Gold aufgewogen wurde, haben wir erlebt, wie schnell die Preise steigen, aber auch wieder sinken können. Und was ist mit den Zinsen für Immobiliendarlehen? Fundamental sind sie zu hoch. Die Banken freuen sich über gestiegene Zinsmargen, doch auch sie stehen im Wettbewerb. Sinkt die Nachfrage nach Baugeld, könnte das die Margen drücken. Könnte. Oder auch nicht. Sicher ist zumindest dieses: Einen kühlen Kopf behalten, auf Sicht fahren und Risiken begrenzen, lautet das Gebot in dieser unruhigen Zeit.

GEG-NOVELLE

Habecks „zündende“ Ideen

Wirtschaftsminister Robert Habeck plant die Novelle des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) mit höherem Neubaustandard und Solarpflicht für das zweite Halbjahr 2022. Er hat einen „Arbeitsplan Energieeffizienz“ vorgelegt, wie er sich das Energiesparen vorstellt. Dann sollen unter anderem Solardächer zum gesetzlichen

Standard gemacht werden. Auch strengere Maßnahmen für den Heizungstausch sind geplant: Ab dem Jahr 2024 muss jede neu eingebaute oder ausgetauschte Heizungsanlage mindestens zu 65 Prozent mit erneuerbaren Energien betrieben werden und 500.000 Wärmepumpen pro Jahr installiert werden.

80.603

neue Wohnungen haben die Bundesbehörden im ersten Quartal 2022 genehmigt, das sind 3,5 Prozent weniger als im Vorjahreszeitraum. Die Zahl der bewilligten Einfamilienhäuser ging sogar um 26,2 Prozent auf 20.778 zurück.



Habeck setzt den Angaben zufolge zudem darauf, Förderprogramme neu auszurichten und Beratungsangebote zu stärken. So soll laut dem „Arbeitsplan Energieeffizienz“ im Juni eine Energiesparkampagne gestartet werden, die Unternehmer und Verbraucher zur Installation von Solaranlagen und anderen Maßnahmen berät.

Wie sieht die Handelsimmobilie der Zukunft aus?



Waren online shoppen und im Geschäft vor Ort abholen – was in der Pandemie funktioniert hat, könnte auch ein Modell mit Zukunft sein.

Mit dem Brustton der Überzeugung erklärte ein 15-Jähriger in der Rosenheimer Innenstadt seinem Freund, was beim Dating derzeit angesagt ist: „Mensch Paul, Mädchen stehen nicht mehr auf Fast-Fashion!“

Das steigende Umweltbewusstsein, die Sorge über Verschwendung und erschöpfte Ressourcen führen dazu, dass vor allem die Generationen Z und Alpha immer stärker auf nachhaltigen Konsum setzen und auch ihre Umgebung zum Umdenken zwingen. Die Folgen der „Fast Fashion“-Produktion in Entwicklungsländern wie Bangladesch oder Kambodscha sind bekannt. Zwar verzeichnen Fast-Fashion-Konzerne wie H&M oder Primark weiterhin Umsätze in Milliardenhöhe, doch die Zahl der Konsumenten, die auf umweltfreundliche und faire Produkte setzt, steigt.

An den Filialisten geht dies nicht spurlos vorbei: Primark gab kürzlich bekannt, erstmals zwei Filialen in Deutschland zu schließen. 2023 gehen für den Mode-Discounter im Schloss-Straßen-Center in Berlin und in Weiterstadt bei Darmstadt

aus kommerziellen Gründen die Lichter aus. Die geänderten Verbrauchergewohnheiten sind aber nicht die einzigen Probleme, mit denen der Handel zu kämpfen hat. Im dritten Jahr der Krise werden immer mehr Anfälligkeiten und Schwächen der Wirtschaft sichtbar. Vor allem der globale Warenaustausch zeigte sich sehr krisenanfällig. Bedeutet dies das Ende der Globalisierung? Sicher ist, dass die Hersteller und Handelsunternehmen ihre weltweiten Lieferketten unter die Lupe nehmen müssen.

Der Handel änderte sich auch in seinem Kern rasant, fegte binnen Monaten Traditionsunternehmen aus ihren angestammten Märkten und damit auch aus den Gebäuden. Inzwischen werden 40 bis 50 Prozent der Textilumsätze im E-Commerce erzielt. Tendenz? Stark steigend. Im stationären Handel dagegen sieht es düster aus. „Wir werden die Passantenfrequenzen von 2019 wahrscheinlich nicht wieder erzielen“, vermutet Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Deutschland (HDE). Der Einzelhandel muss sich neu erfinden. Mehr Service,



mehr Convenience, mehr Individualität und mehr Nachhaltigkeit lautet Genth's „Viersatz“, um stationäre Konzepte zukunftsfähig zu machen.

In den USA ist man da schon einige Schritte voraus und kombiniert den stationären Handel mit der Zukunft. Im New Yorker Harry Potter Store können Besucher virtuell Hogwarts erkunden oder auf einem Nimbus-2000-Besen über London fliegen. Eine VR-Brille und zahlreiche Sensoren an Händen und Füßen machen es zu einem durchaus realitätsnahen Erlebnis.

Die Covid-Pandemie und der digitale Wandel verändern die Welt in Rekordzeit. Im Handel haben die Umwälzungen bereits Lücken gerissen. Doch wie müssen sich Konzepte, Gebäude und Städte verändern, um diese wieder zu schließen? Ein Blick auf eine Welt im Wandel.

Das Thema Virtual Reality kann vor allem für diejenigen stationären Händler wichtig sein, deren Markenkern die Customer Experience ist. Auch die Drogerie- und Apothekenkette Walgreens punktet mit Innovationen. Die „Cooler Screens“ auf den Türen zu Getränken, Fertiggerichten und Eis sind Bildschirme, die alle Infos zu den Produkten digital anzeigen. In der nächsten Ausbaustufe können Konsumenten auch über ein Voice Interface mit den Screens sprechen und zum Beispiel Informationen abfragen. Das Problem: Innovative Konzepte wie diese kosten viel Geld. Investitionen sind aber gerade für viele kleine und mittelständische Einzelhandelsunternehmen angesichts der in der Covid-Zeit aufgebrauchten Reserven und der immer schwierigeren Situation bei der Kapitalbeschaffung kaum zu stemmen.

Die Corona-Lockerungen verpuffen – der Handel zeigt sich überwiegend pessimistisch

Die Zahlen versprechen wenig Besserung. War das Konsumklima 2020 und 2021 bereits deutlich eingetrübt, so erreicht es nun einen neuen Negativrekord. Für Mai prognostiziert die GfK einen Wert von -26,5 Punkten und damit 10,8 Zähler weniger als im April dieses Jahres. Damit stürzt das Konsumklima auf einen neuen, historischen Tiefstand und unterschreitet das bisherige Rekordtief aus dem Frühjahr 2020 während des ersten Corona-Lockdowns von -5,3 deutlich.

„Der Ukraine-Krieg sowie die hohe Inflation haben der Verbraucherstimmung einen schweren Schlag versetzt. Damit haben sich die Hoffnungen auf eine Erholung als Folge der Lockerungen pandemiebedingter Beschränkungen endgültig zerschlagen“, erklärt GfK-Konsumex-

perte Rolf Bürkl den erneuten Rückgang. Die Anschaffungsneigung ist nun zum dritten Mal in Folge um 8,5 Punkte auf -10,6 Punkte rückläufig gewesen. Das ist der niedrigste Wert seit mehr als 13 Jahren: In der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 wurde mit -20,1 Zählern ein noch schlechterer Wert gemessen.

Während der E-Commerce und der Lebensmittelhandel boomen, ist der Einzelhandel in den Innenstädten schwer angeschlagen. Im Vergleich zum Vor-Covid-Zeitraum liegen die Umsätze um bis zu 36 Prozent niedriger. Trotz staatlicher Stützprogramme gehen Experten von weiteren Insolvenzen, Filialschließungen und Entlassungen aus. Dr. Johannes Berentzen, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung, gibt sich auch bei den Flächen skeptisch: „Bis zum Jahr 2030 werden in Deutschland 15 bis 20 Mio. Quadratmeter der aktuellen Verkaufsfläche wegfallen.“ Für die Top-Innenstadtlagen sieht er noch gute Chance, auch wenn die 1A-Lagen flächenmäßig kleiner würden. Doch vor allem die Mittelzentren werden ihre Handelsläden, lautet Berentzens Analyse, zunehmend verlieren.

Wandel in Städten gab es immer, eines aber blieb über die Jahrhunderte gleich: Sie brauchen ein Zentrum mit belebenden Frequenzbringern, Gasthäusern und Geschäften, für die es sich zu kommen lohnt. Wenn die 15-Minuten-Stadt als neues Leitbild für mehr Lebensqualität und nachhaltige Stadtentwicklung Anwendung finden soll, dann müssen auch auf Quartiersebene die nötigen Bausteine in der Planung berücksichtigt und umgesetzt werden. Das beinhaltet auch verkehrsartenübergreifende Mobilitätskonzepte und einen lokal angepassten, vielfältigen Nutzungsmix.

Damit befassen sich nun Architekten, Soziologen, Verkehrs- und Stadtplaner, die es gewohnt sind, in Dekaden zu denken. Statt der ewig gleichen Filialisten »

STADTLABORE DEUTSCHLAND

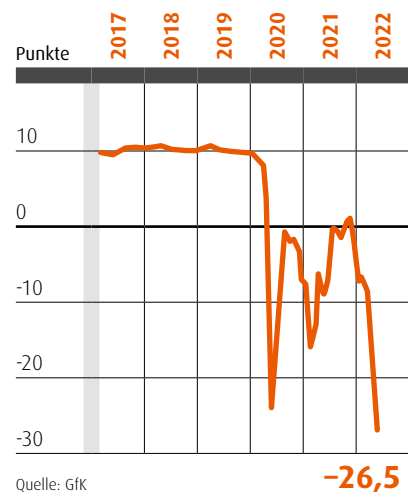
LEERSTAND UND ANSIEDLUNG

Im Stadtlabor wird eine digitale Plattform für zukunftsorientiertes Ansiedlungsmanagement erprobt. Standards für ein dialogorientiertes Miteinander im Vitalisierungsprozess zu schaffen ist dabei genauso zentral, wie die richtigen Daten für eine nachhaltige Planung zu generieren. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert und läuft bis Dezember 2022. Modellstädte sind: Bremen, Erfurt, Hanau, Karlsruhe, Köln, Langenfeld, Leipzig, Lübeck, Lüneburg, Mönchengladbach, Nürnberg, Rostock, Saarbrücken und Würzburg (Immobilienwirtschaft berichtete darüber in der Mai-Ausgabe 2022).

Weitere Informationen unter www.stadtlabore-deutschland.de.

REZESSION

Für Mai ermittelt die GfK für das Konsumklima nur -26,5 Punkte und damit nochmals 10,8 Zähler weniger als im April dieses Jahres. Damit stürzt das Konsumklima auf einen neuen historischen Tiefstand.





Wenn das Handy die Warenpreise vor Ort anzeigt oder der Einkaufswagen direkt die Produkte scannt: New Retail bietet viele Möglichkeiten.



sollten nun die bislang in Innenstädten kaum mehr vertretenen Nutzungsarten, wie Künstler-Ateliers, Bildungs- und Forschungseinrichtungen, Kulturstätten, Handwerksbetriebe und Kleingewerbe vertreten sein. Auch Wohnen und Kommunikationsorte sollen wieder Einzug halten, denn der öffentliche Raum ist für alle da.

Neu ist das alles nicht. Der Begriff Mixed Use kommt ursprünglich aus den USA. Die New Urbanists forderten dort schon vor 25 Jahren, dass die gemischt genutzte Stadt nach europäisch-historischem Vorbild wieder das Ziel sein müsse. Für Carolin Wandzik, Leiterin Geschäftsfeldentwicklung bei der GOS Gesellschaft für Ortsentwicklung und Stadterneuerung, müssen deshalb diese dritten Orte stärker in den Fokus rücken. Um eine größere Multifunktionalität des Quartiers zu erreichen, bedürfe es aber flexibel nutzbarer Strukturen und Raumangebote. Zudem müssten sich die vielfältigen Innenstadtakteure, wie die lokale Wirtschaft, Eigentümer, Daseinsvorsorge, Kommunalverwaltung, Projektentwickler und Investoren als Partner im Sinne einer Kollaboration begreifen.

Ein Problem dabei aber werde unterschätzt, so Dr. Eva Stüber, Mitglied der Geschäftsleitung IFH KÖLN: die Datenlage zu Gewerbeimmobilien in den Innenstädten. Sie lägen den meisten Kommunen –

wenn überhaupt – häufig nur in Form von Exceltabellen vor. Basis hierfür seien meist unregelmäßige Erhebungen, die aber häufig kein vollständiges Bild abbildeten. Für die Steuerung der Innenstadt ist dies eine herausfordernde Lage: Ist der Status quo unklar, gestaltet sich die Zusammenarbeit mit anderen Planungsstellen in der Stadtverwaltung sowie den weiteren Stakeholdern der Innenstadt schwierig. Daher ist eine digitale, systematische und vollständige Erfassung der Innenstadtimmobilien und deren Besatz notwendig, um zielgerichtet agieren zu können. Ein Modellprojekt soll hier Aufschluss geben; (siehe Kasten auf Seite 9).

Der Lebensmittelhandel befindet sich auf der Gewinnerspur

In dieser unsicheren Zeit ist eines sicher: Es gab auch Gewinner. Dazu zählt der Lebensmittelhandel. Aurélien Duthoit, Einzelhandelsexperte bei Euler Hermes, bestätigt dies. Mehr Mahlzeiten zu Hause und der florierende Verkauf von Haushalts- und Körperpflegeprodukten hätten zu einem satten Umsatzplus in ganz Europa geführt. „Doch es ist nicht alles Gold, was glänzt“, gibt er zu bedenken, denn die Zunahme beim Onlinehandel drücke auf

die Margen“. Und auch die unter Druck geratenen Lieferketten und die zusätzlichen Schutz- und Hygienemaßnahmen lassen die Kostenseite deutlich ansteigen. In Deutschland ist die Durchdringung des E-Commerce im Lebensmitteleinzelhandel im europäischen Vergleich mit drei Prozent niedrig. In Frankreich und Großbritannien dagegen liegen die Werte mit über fünf und sieben Prozent deutlich höher, so der Deko Makroresearch zum Strukturwandel im Lebensmitteleinzelhandel.

Mit rund 83 Millionen Einwohnern ist Deutschland laut Deko Europas größter Konsumgütermarkt. Auf den Lebensmittelbereich entfiel 2020 ein Umsatz von rund 252 Milliarden Euro. Das entspricht 40 Prozent des gesamten Einzelhandelsumsatzes. Flächenmäßig beansprucht dieser Sektor rund 36 Millionen Quadratmeter. Das sind 30 Prozent der gesamten Verkaufsfläche im Einzelhandel. Bei Immobilien-Investoren ist diese Assetklasse vor allem durch seine Robustheit und Krisensicherheit beliebt und wird, nach Einschätzung der Deko-Immobilienexperten, seinen Anteil am Gesamttransaktionsvolumen weiter steigern. Da das Angebot hinter der Nachfrage zurückbleibt, ist im Investmentbereich in diesem Segment mit weiter sinkenden Renditen zu rechnen.

Die Marktforscher von McKinsey und EuroCommerce fanden heraus, dass in der Pandemiezeit insgesamt 31 Prozent der Verbraucher ihre traditionellen Ladengeschäfte wechselten und 18 Prozent einen neuen Online-Shop ausprobierten. Drei Trends waren dabei auffällig: die wachsende und immer differenziertere Rolle des Online-Handels, eine deutlich höhere Preissensitivität sowie die steigende Kundennachfrage nach Produkten, die sich an bestimmten Lifestyles orientieren. So hat sich für einen besonders gesundheitsbewussten und nachhaltigen Lebensstil die Bezeichnung LOHAS (nach engl. Lifestyles of Health and Sustainability) etabliert. Für die Kunden - vor allem die Generationen Z und Alpha - schließen sich diese drei Trends keineswegs gegenseitig



TREND

NACHHALTIGKEIT ALS TREND

Mehr als sieben von zehn Verbrauchern in Deutschland möchten ihr eigenes Konsumverhalten ändern. Dies geht aus der neuen Studie „Circular economy for a sustainable future: How organizations can empower consumers and transition to a circular economy“ von Capgemini Research Institute hervor. Hierzu wurden mehr als 8.000 Menschen in 14 Ländern weltweit befragt. Verbraucherinnen und Verbraucher wenden sich zunehmend an Unternehmen, die auf das Prinzip der Kreislaufwirtschaft setzen. Fast die Hälfte glaubt jedoch, dass Unternehmen derzeit noch nicht genug für Recycling, Wiederverwertung und Abfallreduktion tun. 54 Prozent möchten weniger konsumieren, 72 Prozent langlebigere Produkte kaufen, 67 Prozent möchten Produkte reparieren und warten lassen, um deren Lebensdauer zu verlängern, 67 Prozent erwarten, dass Unternehmen ihre Produkte verantwortungsbewusst bewerben und keinen übermäßigen Konsum fördern.

aus. Sie wollen Multichannel-Optionen zu niedrigeren Preisen.

Zu innovativen Lieferkonzepten wie Deliveroo, JustEat, Delivery Hero sind nun noch persönliche Einkaufsspezialisten, wie Everli und Expressdienste wie Getir, Zapp, Cajoo und Dija gekommen. Sie betreiben meist ein lokales Lager mit einem begrenzten Produktsortiment und setzen auf flexible Disponierung. Amazon fresh, als US-Vorreiter bei digitalen Verkaufskonzepten, fokussiert sich in seinen rund 200 Quadratmeter großen Walk-in-Stores schon länger auf appbasierten Check-in und Bezahlung. Personal braucht es hier nur noch zur Kontrolle und zum Auffüllen der Ware. Nun soll auch noch innerhalb von drei Stunden in München, Berlin, Potsdam und Hamburg geliefert werden.

Neue Konzepte: Gorillas, teo und digitale Bio-Landwirte geben den Takt vor

Spannend in mehrerlei Hinsicht ist auch das Konzept von Lebensmittelvollsortimenter tegut mit Sitz in Fulda. Dort entwickelte man mit „teo“ einen Lebensmittelshop-Prototyp auf 50 Quadratmeter in Holzmodulbauweise, der inzwischen dank des hohen Vorfertigungsgrades in zwei Wochen aufgebaut ist. „Angestrebte wird sogar eine plug & play Version“, sagt Projektmanagerin Verena Kindinger. „Bei

teo haben wir versucht entlang der Customer Journey alle Probleme zu lösen, angefangen von den Öffnungszeiten, über das Sortiment bis hin zum Switch zwischen analog und digital.“ teo bietet rund um die Uhr knapp 1000 Lebensmittel und Produkte des täglichen Bedarfs. Bezahlt wird mit EC- oder Kreditkarte. Dank der sehr einfachen Struktur – er benötigt nur Strom und Internet – eignet sich der Kleinmarkt auch für die Aufstellung an Verkehrsknotenpunkten, Institutionen, auf Betriebsgeländen und in Wohngebieten. Viel Wert gelegt haben die teo-Entwickler auf die Mehrfachnutzung, so gibt es eine Rad-Reparatur- und E-Bike-Ladestation, einen Paketshop, eine Büchertauschcke und ein biodiverses Gründach des digitalen Tante-Emma-Ladens. 2021 wurde die Pilotphase beendet, nun soll der Rollout beginnen.

Auch die Discounter wollen den Digital-Trend für sich nutzen. Studierende auf dem Dieter-Schwarz-Bildungscampus in Heilbronn können schnelle Einkäufe ebenfalls schon kassenlos erledigen. Die Schwarz-Gruppe (Lidl) will dadurch praktische Erfahrungen mit automatisiertem Shopping sammeln. Während die Studierenden einkaufen, erfasst das System über Kameras mittels so genanntem „Skeleton Tracking“ die Bewegungen der Einkäufer und wertet sie aus.

Digital, aber slow, ist dagegen das Konzept von Bio-Landwirt Franz Eisgruber aus Gars/Inn. In seinem Hofladen kann rund um die Uhr digital eingekauft werden. Inzwischen vertreibt er seine Produkte weit über die Ortsgrenzen hinaus bis nach München. Abgeholt werden sie vom Food-Hub (engl. Verteilzentrum). Dahinter steht ein Öko-Supermarkt für Direktvermarkter, bei dem es keine Kunden gibt, sondern nur Mitglieder. Sie arbeiten freiwillig mit, um auch kleinen regionalen Betrieben neue Absatzchancen zu eröffnen und nachhaltige Lebensmittel aus dem Umland zu bekommen. So geht erfolgreicher Handel eben auch. «



Lebensmittelshop-Prototyp in Fulda: „teo“ sticht hervor durch seine charakteristische Holzfassade und sein nachhaltig begrüntes Dach.

Barrierefreiheit macht Wohnraum zukunftsfähig

Barrierefreies Wohnen ist insbesondere für Menschen mit körperlichen Beeinträchtigungen elementar. Das gilt für Rollstuhlnutzende ebenso wie für diejenigen, die auf Rollatoren angewiesen sind. Doch nicht nur Seniorinnen und Senioren sowie Menschen mit Handicap freuen sich über Barrierefreiheit. Auch junge Eltern schätzen es, wenn sie ihre Wohnung ohne Hindernisse mit dem Kinderwagen erreichen können. Und Wasser- oder Bierkisten bequem nach

Hause rollen zu können, punktet auch bei jüngeren Menschen. Barrierefreier Wohnraum ist moderner Wohnraum.

Zur Barrierefreiheit zählt dabei nicht nur der schwellenlose Zugang zu Wohngebäude, Wohnung und allen Räumen innerhalb der Wohnung, sondern auch die Erreichbarkeit der Balkone und Terrassen. Erforderlich sind zudem auch eine ausreichende Breite der Wohnungs- und Raumentüren sowie mindestens 1,20 Meter breite Flure. Genügend Bewegungsflächen

in allen Räumen inklusive Küche und Bad sind ebenso vonnöten wie ein ebenerdiger Einstieg zur Dusche.

Selbst viele relativ neue Gebäude sind noch nicht stufenlos zugänglich

Nur rund zwei Prozent aller Bestandswohnungen in Nordrhein-Westfalen sind laut Mikrozensus 2018 barriere reduziert

ÜBERSICHT FÖRDERPROGRAMME

	Wohnraumförderung des Landes Nordrhein-Westfalen Stand März 2022	Wohnraumförderung des Landes Nordrhein-Westfalen Stand März 2022
Name des Förderprogramms	Mietwohnraumförderung – Neuschaffung	Mietwohnraumförderung – Modernisierung
Was wird gefördert?	<ul style="list-style-type: none"> › Neuschaffung von Mietwohnraum durch Neubau, Nutzungsänderung oder Erweiterung 	<ul style="list-style-type: none"> › Modernisierung von bestehenden Wohngebäuden
Wer ist antragsberechtigt?	<ul style="list-style-type: none"> › Natürliche und juristische Personen, als Eigentümer oder Erbbauberechtigte eines Grundstückes 	<ul style="list-style-type: none"> › Natürliche und juristische Personen, als Eigentümer oder Erbbauberechtigte eines Bestandsgebäudes
In welcher Höhe wird gefördert?	<ul style="list-style-type: none"> › Bis zu 2.950 €/m² Wfl. zzgl. Zusatzdarlehen für besondere Qualitäten (bspw. Bauen mit Holz) › Bis zu 35 % Tilgungsnachlass, Zusatzdarlehen bis zu 50 % Tilgungsnachlass › 20 % der Gesamtkosten als Eigenleistung 	<ul style="list-style-type: none"> › 100 % der förderfähigen Bau- und Baunebenkosten, maximal 150.000 € pro Wohnung › Bis zu 35 % Tilgungsnachlass auf das gesamte Darlehen
Konditionen des Programms	<ul style="list-style-type: none"> › Bis zu 30 Jahre Zinsbindung › Erste 15 Jahre: 0,0 % Zinsen, 0,5 % VKB › Nach 15 Jahren bis zum Ende der Zinsbindung: 0,5 % Zinsen, 0,5 % VKB 	<ul style="list-style-type: none"> › Bis zu 25 Jahre Zinsbindung › Erste 15 Jahre: 0,0 % Zinsen, 0,5 % VKB › Nach 15 Jahren bis zum Ende der Zinsbindung: 0,5 % Zinsen, 0,5 % VKB
Was geht nicht?	<ul style="list-style-type: none"> › Förderungen außerhalb von NRW 	<ul style="list-style-type: none"> › Darlehensbeträge unter 5.000 € werden nicht bewilligt › Förderungen außerhalb von NRW
Was ist das Besondere?	<ul style="list-style-type: none"> › Bis zu 30 Jahre Zinsbindung › 15 Jahre zinslos › Bis zu 50 % Tilgungsnachlass › Durch die Förderung entstehen Mietpreis- und Belegungsbindungen* für die Wohnungen 	<ul style="list-style-type: none"> › Bis zu 25 Jahre Zinsbindung › 15 Jahre zinslos › Bis zu 35 % Tilgungsnachlass › Durch die Förderung entstehen Mietpreis- und Belegungsbindungen* für die Wohnungen
Wo wird der Antrag gestellt?	<ul style="list-style-type: none"> › Bei der Stadt- oder Kreisverwaltung (Bewilligungsbehörde) vor Ort 	<ul style="list-style-type: none"> › Bei der Stadt- oder Kreisverwaltung (Bewilligungsbehörde) vor Ort

* Mietobergrenze (abhängig vom Bauort, max. 7,80 €) und Vermietung nur an Haushalte mit einem Wohnberechtigungsschein (WBS)

Der Bedarf an barrierefreiem Wohnraum wächst aufgrund der demografischen Entwicklung. In NRW hat Barrierefreiheit bereits eine lange Tradition. Staatliche Förderung erleichtert Investoren die Umsetzung.

– in den anderen Bundesländern dürfte es ähnlich aussehen. Dabei gilt: Je älter das Wohngebäude, umso unwahrscheinlicher ist Barrierefreiheit. Insbesondere im Altbaubestand gibt es kaum barrierefreien oder -armen Wohnraum. Doch selbst von den neueren Gebäuden ab Baujahr 2000 sind zwei Drittel nicht stufenlos zugänglich.

Das ist angesichts der demografischen Entwicklung eine gesellschaftliche Herausforderung. Viele bestehen-

de Wohnungen müssen umgebaut und Neubauwohnungen entsprechend gestaltet und ausgestattet werden. Um die Lücke zwischen Bedarf und Angebot zu verringern, unterstützen öffentliche Förderprogramme die Investoren. Sowohl Bundesprogramme über die KfW als auch Landesförderinstitute stellen Mittel dafür bereit. Für Bau- und Modernisierungsvorhaben in Nordrhein-Westfalen vergibt das Land Mittel der Wohnraumförderung über die NRW.BANK. Schon seit der »

KfW



Altersgerecht umbauen

- › Abbau von Barrieren, mehr Wohnkomfort, besserer Einbruchschutz
- › Eigentümer und Mieter, Wohnungseigentümergeinschaften, Bauträger und Wohnungsunternehmen, Wohnungsgenossenschaften und Körperschaften des öffentlichen Rechts
- › Bis 50.000 € je Wohneinheit, wahlweise als Kredit- oder Zuschussförderung
- › Annuitätendarlehen mit max. 30-jähriger Laufzeit bei max. 10-jähriger Zinsbindung mit einer max. 5-jährigen tilgungsfreien Anlaufzeit oder ein endfälliges Darlehen mit Laufzeiten zwischen 4 und 10 Jahren, der jeweils aktuelle Programmzins ist dem Konditionentableau der KfW zu entnehmen
- › Ferienwohnungen/Wochenendhäuser und Einrichtungen, die unter das Heimordnungsrecht der Länder fallen
- › Die Umsetzung der förderbaren Maßnahmen ist eng an technische Mindestanforderungen des Programms geknüpft und von Fachunternehmen auszuführen
- › Hausbank



VIELSEITIGE ZUTRITTLÖSUNGEN

FÜR JEDEN ZUTRITTPUNKT

Vielfältige Beschläge, Schlösser, Zylinder und Wandleser für Türen aller Art sowie Aufzüge, Zufahrten, Tore, Möbel u.v.m.

FÜR MASSGESCHNEIDERTE SYSTEME

Flexible Kombination von virtueller Vernetzung, Funkvernetzung, Mobile Access, Online- und Cloud-Systemen.

FÜR EFFIZIENTEN BETRIEB

Optimierte digitale Prozesse durch Integration mit Drittsystemen sowie Einbindung in die vorhandene IT- und Systemlandschaft.



Ohne Barrieren ins Haus, ins Bad oder auf den Balkon – für Rollstuhlfahrende ein Muss. Aber auch die junge Generation profitiert, etwa Eltern mit Kinderwagen.



Jahrtausendwende ist die Barrierefreiheit hier fester Bestandteil. Gefördert werden damit Vorhaben, die neuen barrierefreien Wohnraum schaffen oder Bestandsimmobilien unter dem Aspekt der Barrierefreiheit modernisieren wollen. Es gibt speziell auf Mietwohnungen ausgerichtete Förderprogramme, andere konzentrieren sich auf Wohneigentum.

Förderprogramme gibt es mit unterschiedlichen Schwerpunkten

Das kommunale Wohnungsunternehmen Herner Gesellschaft für Wohnungsbau mbH (HGW) errichtete etwa 34 barrierefreie Wohnungen im Neubauprojekt „Lohofbogen“ im Herner Stadtteil Eickel. Zwei davon sind speziell für Menschen mit Rollstuhl gestaltet. Von der Tiefgara-

ge sind alle Etagen per Aufzug barrierefrei zugänglich. Im September 2021 wurden 33 der Wohnungen mit Flächen zwischen 49 und 132 Quadratmetern bezogen. Sie wurden von dem Unternehmen über Mittel der öffentlichen Wohnraumförderung des Landes Nordrhein-Westfalen in Höhe von gut drei Millionen Euro finanziert. Nur die Gästewohnung für Besucher der Bewohner ist frei finanziert. Die HGW freut sich, durch den Tilgungsnachlass des Förderprogramms rund eine halbe Million Euro nicht zurückzahlen zu müssen.

So wie in Herne unterstützt die Wohnraumförderung des Landes wohnwirtschaftliche Investoren bei der Schaffung von attraktivem und zeitgemäßem Wohnraum – denn nichts anderes bedeutet Barrierefreiheit. Moderner Wohnraum lässt sich leicht vermieten und steht für die Attraktivität ganzer Stadtviertel und Städte. «

Melanie Kloth, Düsseldorf

AUTORIN



Melanie Kloth,
Leiterin Wohnungsmarkt-
beobachtung
und Strategie
der NRW.BANK

HAUFE.

„SMARTE GEBÄUDEAUTOMATION HEIZT,
WO GEHEIZT, KÜHLT, WO GEKÜHLT UND LÜFTET,
WO GELÜFTET WERDEN MUSS.“



Marc Richter
Head of Digital Services Sales,
Siemens Smart Infrastructure

L'Immo vom 25.04.2022

Foto: Siemens Smart Infrastructure

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

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien



Kreditfonds finanzieren flexibler

Kaum scheint die Corona-Krise halbwegs ausgestanden zu sein, sorgen immer höher steigende Teuerungsraten, anziehende Zinsen und der Ukraine-Krieg für eine wachsende Verunsicherung in der Immobilienbranche. Während Energie- und Rohstoffpreise geradezu explodieren, trüben sich die Konjunkturprognosen zusehends ein.

„Vor allem Projektentwickler bekommen das massiv zu spüren“, stellt Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank (HCOB), fest. Ob Bauholz, Stahlbeton oder Dämmstoffe – Baumaterialien seien nach wie vor extrem knapp und hätten sich drastisch verteuert. Laut Axmann erwarten etwa 70 Prozent der Projektentwickler, dass

sich im Jahr 2022 Bauvorhaben mindestens um 20 Prozent verteuern. Bauunternehmen lehnen zurzeit Aufträge lieber ab, als bei deren Annahme – wie vor der Corona-Krise üblich – einen Festpreis zu garantieren.

Deren Auftraggeber, die Projektentwickler, verspüren ebenfalls wenig Lust zur Übernahme hoher Preisrisiken. Sie schoben zunehmend geplante Vorhaben auf oder bliesen sie ab, was sich bremsend aufs Neugeschäft von Immobilienbanken auswirke, so der Branchenexperte.

Das sind keine erbaulichen Nachrichten für die Geldhäuser, denen ohnehin eine sich ständig verschärfende Regulierung das Geschäft vermiest. So müssen sie auf Anordnung der Finanzdienstlei-

stungsaufsicht BaFin seit Anfang April Wohnimmobilienkredite mit mehr Eigenkapital unterlegen. Manche Kreditinstitute hatten kürzlich an private Bauherren sogar noch Kredite vergeben, die den Kaufpreis der Objekte überstiegen. Bei gewerblichen Finanzierungen ist das schon lange nicht mehr möglich. Im Schnitt betragen die Beleihungsausläufe maximal 60 Prozent des Immobilienwertes (LTV). Bei Top-Wohnobjekten seien bis zu 70 Prozent akzeptabel, ergänzt Axmann. Branchenbeobachter prognostizieren, dass die Ausläufe bald auf 50 bis 55 Prozent sinken.

Projektentwicklungen beäugen viele Kreditgeber aktuell besonders kritisch: „Wer sich an solche Engagements heranwagt, wird darauf pochen, dass Projekt-



Der Halvelpark in Dallgow und der Kaufpark Eiche: Die Refinanzierung der Objekte erfolgte über die Hamburg Commercial Bank (HCOB) und FAP aus Berlin - eine Tranche übernahm der FAP Balanced Real Estate Financing I Fund mit einer schwedischen Großbank.

Seit Jahresanfang sind die Zinsen kräftig gestiegen, was vor allem Projektentwickler spüren. Ihre Kreditanfragen prüfen Banken besonders penibel. Daher setzen sie verstärkt auf Kreditfonds als Finanzierungspartner. Diese können oft anders agieren als ein Kreditinstitut.

entwickler Mehrkosten durch ein dickeres Finanzpolster abfedern können“, meint Axmann. Er hält eine Kostenreserve von 20 Prozent für das Minimum, um weitere Preisschübe bei Bauvorhaben halbwegs gut zu verkraften.

Projektentwickler müssen nun also tiefer ins eigene Portemonnaie greifen oder andere Geldquellen wie Kreditfonds (Debt Funds) anzapfen. „Wir erhalten gehäuft Anfragen von Entwicklern“, sagt Maximilian Könen, Managing Director Investment bei Linus Digital Finance. Viele Baumaßnahmen stünden auf dem Prüfstand, da Businesspläne und Kostenkalkulationen nicht mehr realitätskonform seien. Auch müssen Kredite oft aufgestockt und ihre Laufzeit verlängert wer-

den. Gewerbliche Immobilienfinanzierer aus dem Bankensektor stellt das mitunter vor Probleme. „Debt Funds können bei der Kreditvergabe wesentlich flexibler agieren, weil sie nicht der strengen Bankenregulatorik unterliegen“, argumentiert Jan Ohligs, Partner bei EY Real Estate.

Je nach Risikoprofil: Zielrenditen zwischen fünf und neun Prozent

Kein Wunder, dass beide Welten enger zusammenrücken. „Kreditfonds können sowohl Wettbewerber als auch Partner von Banken bei Immobilienfinanzierungen

sein“, sagt Jörg Schürmann, Immobilienexperte bei Deloitte Corporate Finance. Diese Einschätzung teilt Curth-C. Flatow, Geschäftsführer der FAP-Group, einem Finanzdienstleister, der auch Debt Funds auflegt. Bei Investoren wie Pensions- und Versorgungskassen und Versicherungen sicherte sich FAP Kapitalzusagen von über 300 Millionen Euro (siehe Tabelle).

Das große Anlegerinteresse ist nachvollziehbar. Je nach Risikoprofil der Finanzierungen bewegen sich die Zielrenditen der Fonds zwischen fünf (Whole-Loan-Bereich) und neun Prozent (Mezzanine-Bereich). Sogar die Domäne großer Pfandbriefbanken, die Kreditvergabe auf Basis erstrangig im Grundbuch besicherter Immobilien »

ÜBERSICHT

Ausgewählte Kreditfondsanbieter für gewerbliche Immobilienfinanzierungen

Investmentgesellschaft	Mindestinvestment (in Mio. Euro)	Zahl der Fonds	Investmentfokus (Anlageregion: Deutschland bzw. Europa)	Fondsvermögen* (in Mrd. Euro)
Aukera Real Estate	20 (PF) 100 (IM)	2	Whole-Loan-Finanzierungen sowie Senior- und Mezzaninekapital	1,0
BF.capital	5 (PF)	1	Whole-Loan-Finanzierungen, Brücken-, Senior- und Nachrangkapital	0,3
Capital Bay	12 (PF)	1	Whole-Loan-, Brücken-, Senior- und Nachrangfinanzierungen	0,3
Deka Immobilien	keine Angaben	1	Senior-Finanzierungen aus dem Kreditbuch Dekabank (Class-A-Gebäude in Core-Lagen)	0,6
Empira Investment S.A.	3 bis 5 (PF) (je nach Fonds)	3	Whole-Loan-Finanzierungen, Senior-, Brücken-, Mezzanine- und Joint-Venture-Kapital	6,4**
FAP Invest	5 (PF)	1	Nachrangfinanzierungen und Mezzaninekapital	0,4
Hanse Merkur Grundvermögen	kein Fremdinvestment möglich	4	Whole-Loan-Finanzierungen sowie Nachrang- und Mezzaninekapital	1,8
Linus Digital Finance	0,05 (PF)	2	Whole-Loan-Finanzierungen, Brücken-, Nachrang- und Mezzaninekapital	0,5
Union Investment	1 (PF)	1	Whole-Loan-Finanzierungen, Brücken-, Nachrang- und Mezzaninekapital	0,2

* Eigenkapitalzusagen
** kombiniert Equity und Debt Funds

PF = Pool-Fonds
PM = Individual-Mandate

Quelle: Angaben der Investmentgesellschaften
Stand: April 2022

in Core-Lagen mit niedrigen Beleihungsausläufen, nehmen Kreditfonds ins Visier. „Als Partner der Dekabank investieren wir seit 2009 mit dem Fonds Deka Realkredit Klassik in dieses Senior-Loan-Segment“, sagt Jeanette Bruns, Leiterin des Kreditfondsmanagements bei Deka Immobilien. Die Aufgabe ihres Teams besteht darin, aus dem Kreditbuch der Dekabank attraktive Finanzierungen mit niedrigen Beleihungsausläufen für Investments institutioneller Investoren herauszupicken. Derzeit sind im Deka Realkredit Klassik Sparkassen investiert, jedoch können ihn auch institutionelle Dritte wie kleine Stiftungen, Pensionskassen und kirchliche Einrichtungen zeichnen.

Margen der Kreditgeber sind höher als vor der Corona-Pandemie

„Alle Engagements stammen von der Dekabank, die mindestens 50 Prozent des Syndizierungsvolumens im Kreditbuch behält“, betont Bruns. Aufgrund des äußerst konservativen Risikoprofils fällt die Renditeausbeute (Basis: Drei-Monats-Euribor) mit 0,15 Prozent aktuell mager aus. Das dürfte sich bei weiter steigenden Zinsen rasch ändern. „Die stark gestiegene Inflation schlägt bereits aufs Zinsniveau durch“, hat Thomas Gütle, geschäftsführender Gesellschafter von Primera Advisors, einem Beratungsunternehmen für Immobilieninvestments, festgestellt. Hinzu kommt, dass die Margen der Kreditgeber höher sind als vor der Corona-Pandemie. Das mache auch für Kreditfonds die margenschwächeren Senior Loans attraktiver, so der Experte. Laut Schätzungen entfallen in Deutschland inzwischen fast 25 Milliarden Euro des gewerblichen Immobilienkreditvolumens auf Debt Funds.

Von diesem Kuchen wollen auch etablierte Investmenthäuser etwas abhaben. Deswegen hat sich die Union Investment am Finanzierungsspezialisten aam2cred

beteiligt. Bis Mitte 2022 soll das zugesagte Eigenkapital für den UniInstitutional Private Debt Real Estate Debt 1 von 200 auf 300 Millionen Euro anwachsen. Durch Wiederanlage des investierten Kapitals würden über die Fondslaufzeit bis zu 900 Millionen Euro an Kreditmitteln vergeben, sagt Maik Rissel, geschäftsführender Gesellschafter von aam2cred (siehe Interview oben). Die Höhe der Einzelkredite werde sich im Schnitt auf rund 15 Millionen Euro belaufen. Immer gefragter sind große Tickets. So refinanzierte der FAP Balanced Real Estate Financing I Fund

im Herbst 2021 mit einer schwedischen Großbank einen Kredit der Pfandbriefbank HCOB von rund 330 Millionen Euro. „Davon arrangierte FAP eine Nachrang-Tranche von 50 Millionen Euro“, so Flatow. Kooperationen gewinnen an Bedeutung. „Speziell bei Nachrangfinanzierungen und in Sondersituationen wie Brückenfinanzierungen zeigen Kreditfonds ihre Stärken“, findet pwc-Immobilienfinanzierungsexpertin Rita Roland.

Das reizt selbst Versicherungen, sich verstärkt im Kreditfonds-Segment für gewerbliche Immobilienfinanzierungen zu

INTERVIEW MIT MAIK RISSEL

„Beim Auslauf gehen wir bis 90 Prozent“



Eine gut austarierte Investmentstrategie ist auch für den Anlageerfolg des UniInstitutional Private Debt Real Estate Debt 1 von entscheidender Bedeutung. Maik Rissel, geschäftsführender Gesellschafter von aam2cred, erläutert, worauf es hierbei ankommt.

Herr Rissel, Union Investment hat aam2cred als Anlageberater für ihre Kreditfonds ausgewählt. Wie sieht die Aufgabenverteilung konkret aus? Wir bringen unsere Expertise im Immobilienmarkt und in der Immobilienfinanzierung ein, Union Investment die Kompetenz in der Regulatorik, im Fondsreporting und den Kontakt zu den Anlegern. Zielgruppen sind vor allem Genossenschaftsbanken, Versorgungskassen, Pensionswerke und Versicherungen. Anvisiert wird eine jährliche Zielrendite von mindestens sechs Prozent.

Welche Strategie verfolgt der Fonds? 40 Prozent der Fondsmittel fließen in Whole-Loan- und 60 Prozent in Mezzanine-Finanzierungen.

Investiert wird in die Nutzungsarten Wohnen, Büro und Logistik. Beim Auslauf gehen wir bei besonders attraktiven Investments bis 90 Prozent. Die Finanzierungsbandbreite beträgt bei Bestands-transaktionen 30 bis 50 Millionen Euro, bei Bauvorhaben 10 bis 20 Millionen Euro. Darlehen laufen ein bis fünf Jahre. Wegen einer kurz- bis mittelfristigen Kapitalbindung von im Schnitt zwei Jahren kann das Fondsvolumen bis zu dreimal angelegt werden.

Mit welchen Banken führen Sie gemeinsam Finanzierungen durch? Das mag manchen erstauen. Aber am häufigsten sind das Sparkassen mit rund 50 Prozent, der Rest verteilt sich zu fast gleichen Teilen auf Pfandbrief- und Genossenschaftsbanken.

Sind bereits weitere neue Kreditfonds geplant? Ja. Ein zweiter Fonds befindet sich noch in der Konzeptionsphase. So viel darf ich verraten. Es wird sich erneut um einen diversifizierten Pool-Fonds handeln. Aber auch Individualmandate befinden sich in der Pipeline.

tummeln. Branchenprimus Allianz nutze diese Assetklasse nicht nur zur Optimierung der eigenen Vermögensallokation, sondern biete darüber hinaus Drittinvestoren sein Luxemburger Fondsvehikel hierfür an, weiß Gütle.

Andere Akteure haben ebenfalls stattliche Vermögenswerte angehäuft. „Gerade in den vergangenen beiden Jahren haben sich unsere Geschäfte prächtig entwickelt“, sagt Malte Andes, Vorstand Hanse Merkur Grundvermögen, eine Tochter der Versicherung Hanse Merkur. Das in vier Debt Funds steckende Vermögen summiert sich auf 1,75 Milliarden Euro. Die Bandbreite bei Einzelkrediten und Eigenkapitalfinanzierungen reicht von fünf bis 100 Millionen Euro. Hierbei erstreckt sich die Palette von Grundstücksankäufen über Projektentwicklungen bis zu Bestandsobjekten. Bei den Nutzungsarten werden bevorzugt Wohn- und Büroimmobilien finanziert.

Der Finanzierungsschwerpunkt der meisten Kreditfonds ist ähnlich gelagert. „Beim LTV sind Debt Funds durchaus bereit, mitunter deutlich über das zu gehen, was Immobilienbanken in ihre Bücher nehmen, aber nicht bei den Nutzungsarten“, so Roland. Das ist nachvollziehbar. Schließlich dürften sie ebenso wie Banken wenig Lust verspüren, sich womöglich Objekte mit einem wackligen Cashflow in ihr Kreditportfolio zu packen. Zunehmend sind Kreditfonds geschätzte Partner, wenn Transaktionen zügig über die Bühne gehen sollen.

„Eine wachsende Zahl von Kreditnehmern findet an Whole-Loan-Finanzierungen Gefallen“, weiß Sebastian Keuchel, Head of Debit Unit von Capital Bay. Das beschleunigt die Kommunikation, da keine Senior- und Junior-Komponente koordiniert werden müssen und die komplette Finanzierung aus einer Hand abgewickelt wird. So kann vor der ersten Auszahlung und während der Laufzeit des Kredits schneller entschieden werden. Das ist Kreditnehmern wichtiger als ein paar Zehntelpunkte, die solche Kredite teurer sind.

Bei der Architektur von Finanzierungen rücken qualitative Aspekte ver-

mehrt in den Vordergrund. Enrico Flath, Managing Director der Empira Group, betont: Große Kreditfonds hätten selbst gegenüber vielen großen Immobilienbanken aufgrund ihrer Reichweite und langjährigen Erfahrung in der Abwicklungskompetenz einen Kompetenzvorsprung. Empira habe in den letzten Jahren den Auf- und Ausbau des Know-hows, etwa eigene Projektkontroll- und Gutachterteams, forciert. Das Schweizer Investmenthaus verwaltet über sechs Milliarden Euro und zählt infolgedessen zu den Big Playern unter den Kreditfonds in der gewerblichen Immobilienfinanzierung hierzulande.

Drohende Zinserhöhung: Die Refinanzierung von Immobilienkrediten hat sich erheblich verteuert

Während Immobilienbanken ihre Aktivitäten drosseln, herrscht bei Initiatoren von Debt Funds Boomstimmung. „In den letzten Jahren waren die Zuwächse beachtlich. Doch gegenüber angelsächsischen Ländern besteht großer Nachholbedarf“, so Schürmann. In den USA bringen es Debt Funds bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen auf einen Marktanteil von 40 Prozent, in Deutschland dürften es knapp zehn Prozent sein.

Wie sich die gegenwärtig vollziehende Zinswende auswirkt, lässt sich schwer abschätzen. Die EZB hat die Leitzinsen noch nicht angehoben. Trotzdem haben die Renditen von Anleihen längst reagiert. Dadurch hat sich die Refinanzierung von Immobilienkrediten für Pfandbriefbanken erheblich verteuert. Marktbeobachter Könen zieht hieraus folgenden Schluss: „Infolgedessen nähern sich die Kreditkonditionen im Senior-Segment an, wo Debt Funds mit Pfandbriefbanken direkt konkurrieren, weil sich die Renditeerwartungen von Kreditfonds-Investoren bislang kaum erhöht haben.“

Norbert Jumpertz, Staig

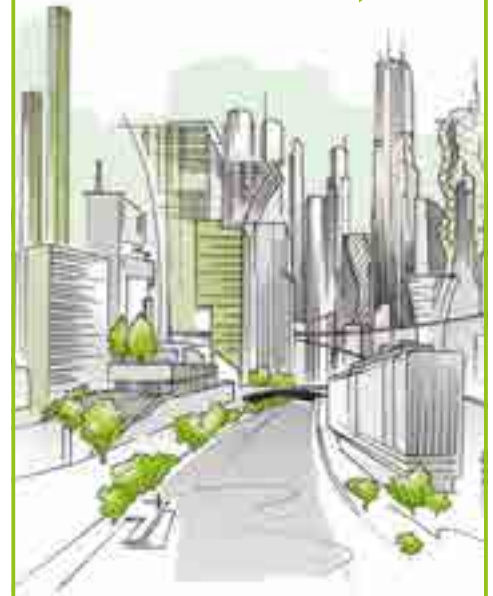
pbb

**DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK**

Überragende Projekte. Überragende Finanzierungen.

Mit einer hohen Expertise über alle Funktionen des Finanzierungsprozesses von gewerblichen Immobilien hinweg, einem grenzüberschreitenden Ansatz und einer engen Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern realisiert die pbb komplexe gewerbliche Finanzierungen. Partnerschaftlich unterstützen wir Ihre Immobilieninvestitionen und Immobilienentwicklungen.

**Immobilienfinanzierung so einzigartig
wie Ihr Immobilienprojekt.**



pfandbriefbank.com

Neue Chancen zum Steuersparen für Investoren

Privat- und gewerbliche Immobilienbesitzerinnen und -besitzer realisieren einen deutlichen Anteil der erzielbaren Nachsteuerrendite ihrer Investitionen aus der konsequenten Nutzung steuerlicher Wahlrechte und Gestaltungsmöglichkeiten. Für Bestandshalter ergeben sich jetzt durch zwei aktuelle Urteile der Finanzgerichtsbarkeit verbesserte Möglichkeiten, mit einem einfacheren Nachweis gegenüber dem Finanzamt verkürzte Nutzungsdauern für ihre Immobilien geltend zu machen und somit deutlich höhere steuerliche Abschreibungssätze zum Abzug zu bringen.

Es stellt sich die Frage, ob die statische Gebäudeabschreibung noch zeitgemäß ist

Seit 1965 nehmen deutsche Finanzämter die steuerliche Gebäudeabschreibung nach typisierten Prozentsätzen vor. Für Gebäude, die nach dem 31.12.1924 fertiggestellt wurden, wird eine Nutzungsdauer von 50 Jahren und mithin eine jährliche Abschreibungsrate von zwei Prozent auf den anteiligen Gebäudekaufpreis unterstellt. Für Gebäude, die vor dem 1.1.1925 fertiggestellt wurden, gilt eine Abschreibungsrate von 2,5 Prozent jährlich (40 Jahre Nutzungsdauer). Für im Betriebsvermögen gehaltene Immobilien mit Bauantrag nach dem 31.3.1985 unterstellt die Steuerverwaltung eine Nutzungsdauer von 33 Jahren und eine jährliche Abschreibungsrate von drei Prozent.

Durch den immer schnelleren Wandel der Bedürfnisse und stetig steigende technische Anforderungen an den Gebäudebestand kann man hier ohnehin die Frage stellen, ob eine derart statische Gebäudeabschreibung noch zeitgemäß ist. Dem Gesetzgeber war durchaus bewusst, dass

die Einführung fixer Regelabschreibungssätze insbesondere bei älteren Gebäuden zu einem unsachgemäßen Abschreibungszeitraum führen kann. Um solchen Fällen gerecht zu werden, hat der Gesetzgeber in § 7 Absatz 4 Satz 2 Einkommensteuergesetz ausdrücklich die Möglichkeit einer höheren Abschreibung aufgrund kürzerer Nutzungsdauern zugelassen.

Gründe für eine tatsächlich kürzere Nutzungsdauer können sowohl technischer als auch wirtschaftlicher Art sein. Allerdings ist dies vom Steuerzahler nachzuweisen (BFH-Urteil vom 11.8.1993 – X R 82/90, BFH/NV 1994, 169), und im Einkommensteuerrecht fehlt es zudem an einer klaren Regelung, wie die Nutzungsdauer von Gebäuden konkret zu bemessen ist.

Die unklare Rechtslage führte in den letzten Jahren zu einem Dauerzoff zwischen Bürgern und Bürokraten. Vor den Finanzgerichten wurde einzelfallabhängig mal zu Gunsten, aber auch mal zu Ungunsten streitfreudiger Immobilieninvestoren entschieden (z.B. Urteil des FG Köln vom 30.6.2016 Az. 11 K 3657/14). Ein klares Machtwort des Bundesfinanzhofes (BFH) als oberstes deutsches Steuergericht fehlte bislang.

Im letzten Jahr hat sich dann endlich der BFH in München mit der Sache befasst. Das Urteil vom 28. Juli 2021 (Az. IX R 25/19, BFH/NV 2022 S. 108) ist für Immobilieninvestoren ein klarer Punkt-sieg. Mit erfrischender Klarheit haben die obersten Steuerjuristen des Landes



50, 40 oder noch weniger Jahre? Die Nutzungsdauer ist entscheidend für die steuerliche Gebäudeabschreibung.

zwei wichtige Aussagen getroffen, die betroffenen Steuerzahlern bares Steuergeld bringen können. Zum einen hat sich die Steuerverwaltung vor Gericht eine klare Abfuhr dahingehend eingefangen, dass sie zum Nachweis verkürzter Nutzungsdauern auf der Vorlage eines zumeist teuren und schwer zu beschaffenden Bausubstanzgutachtens besteht. Zum anderen

Aktuelle Urteile der Finanzgerichte bringen Immobilieninvestoren neue Möglichkeiten bei der Abschreibung von Bestandsimmobilien. Interessant ist eine Entscheidung des FG Münster, das die steuerzahlerfreundliche Rechtsprechung des BFH sogar weiter ausbaut.

haben die BFH-Richter entschieden, dass der erforderliche Nachweis für eine kürzere Gebäudenutzungsdauer durch jedwede geeignete Darlegungsmethode beigebracht werden kann. Das spart Geld für unnötige Gutachten und eröffnet weite Handlungsspielräume. Im Urteilsfall haben die Richter das Modell zur Ableitung der wirtschaftlichen Restnutzungsdauer für Wohngebäude unter Berücksichtigung von Modernisierungen (Anlage 4 der Sachwertrichtlinie) als geeignet angesehen.

Ganz auf der Linie des Bundesfinanzhofs bleiben auch die Richter des Finanzgerichts Münster in einer aktuellen Entscheidung vom 27.1.2022 (Az. 1 K 1741/18 E – rechtskräftig). Die steuerzahlerfreundliche Rechtsprechung des BFH wird sogar weiter konkretisiert und ausgebaut.

Die Restnutzungsdauer eines Gebäudes kann danach auch durch ein Wertgutachten eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen nach der Wertermittlungsverordnung (WertV) nachgewiesen werden. Die durch Privatgutachten nachgewiesene Nutzungsdauer darf das Finanzamt nur dann verwerfen, wenn das Gutachten handwerkliche Fehler aufweist oder die getroffenen Feststellungen und Annahmen eindeutig außerhalb eines angemessenen Schätzungsrahmens liegen.

Streitig war vor Gericht die Abschreibungshöhe für eine in 2011 im Rahmen eines Zwangsversteigerungsverfahrens erworbene Immobilie (Baujahr 1955). Der Kläger machte bei den Einkünften aus Vermietung einen AfA-Satz von 3,33 Prozent geltend, da die Umstände darauf

hindeuteten, dass die Immobilie vor Ablauf der gesetzlichen Abschreibungsfrist von 50 Jahren wirtschaftlich verbraucht sein würde, sodass von einer tatsächlichen Nutzungsdauer von 30 Jahren auszugehen sei.

Das Finanzamt setzte dagegen im Steuerbescheid nur eine zweiprozentige AfA an. Im Klageverfahren legte der Kläger ein Wertgutachten aus dem Jahr 2010 vor, das im Auftrag des Amtsgerichts von einem öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Grundstücksbewertung erstellt worden war.

Die beiden besprochenen Urteile liefern zur Durchsetzung berechtigter Steueransprüche gute Sachargumente

Der Gutachter ging für die erforderliche Verkehrswertermittlung von einer Gesamtnutzungsdauer von 80 Jahren und einer Restnutzungsdauer von 30 Jahren aus. Die Wohnungen im Obergeschoss und Dachgeschoss entsprächen noch der Ausstattung von 1955 und nicht den Wohnansprüchen zum Zeitpunkt der Gutachtenerstellung.

Im anschließenden Klageverfahren kontierte das beklagte Finanzamt und argumentierte, dass aus dem eingereichten Wertgutachten keine 30-jährige Restnutzungsdauer abgeleitet werden könne. Eine von den gesetzlich bestimmten Abschreibungszeiträumen abweichende kürzere Nutzungsdauer könne nur angenommen werden, wenn das Wirtschaftsgut vor Ablauf der technischen Nutzungsdauer objektiv wirtschaftlich verbraucht sei. Ein Hinweis auf einen nicht mehr zeitgemäßen Wohnstandard reiche dafür nicht aus.

Dieser Argumentation der Steuer-

beamten folgten die Richter aus Münster nicht und gaben dem Steuerzahler Recht. Eine steuerlich maßgebliche verkürzte Nutzungsdauer ergibt sich nach dem Urteil durch den technischen Verschleiß, die wirtschaftliche Entwertung sowie rechtliche Gegebenheiten, die die Nutzung einer Immobilie begrenzen können.

Die Richter stellten klar, dass das im Streitfall zu würdigende Gutachten seinerzeit im Auftrag des Amtsgerichtes und nicht vom Kläger selbst in Auftrag gegeben wurde. An der Analyse des Sachverständigen gab es nichts auszusetzen. Die tatsächliche Nutzungsdauer der Immobilie sei zum Zeitpunkt der Anschaffung auf 30 Jahre verkürzt gewesen.

Die Urteile geben der noch immer vorherrschenden Auffassung der Steuerverwaltung, verkürzte Gebäudenutzungsdauern seien mittels teurer Bausubstanzgutachten nachzuweisen, eine klare Absage. Steuerzahler können sich stattdessen jeder Darlegungsmethode bedienen, die zum Nachweis einer verkürzten Gebäudelebensdauer geeignet erscheint.

Das spart nicht nur Geld für teure Gutachten, sondern eröffnet auch deutlich zügiger die Möglichkeit auf Abschreibungsvorteile. Das gilt nicht nur für aktuell getätigte Investitionen bei der erstmaligen Ermittlung der Gebäudeabschreibung.

Es kann auch sinnvoll sein, im Vorfeld der nächsten anstehenden Steuerklärung einmal einen kritischen Blick auf die bisherigen Abschreibungskonditionen der Bestandsimmobilien zu werfen und dann mit Hilfe geeigneter Gutachten eine deutlich schnellere Abschreibung des vorhandenen Rest-Immobilienwertes beim Finanzamt einzufordern. Die beiden besprochenen Urteile liefern zur Durchsetzung berechtigter Steueransprüche gute Sachargumente. «

Michael Schreiber, Wesertal

Neue Arbeitswelten schaffen



Kollaboration statt Silodenken ist ein wesentlicher Bestandteil der New-Work-Philosophie. Das Büro wird zur Begegnungsstätte, die den Menschen in den Fokus rückt.

Der Begriff „New Work“ taucht inzwischen häufig in Unternehmensprofilen auf: „Bei uns wird New Work großgeschrieben“, „New Work ist Teil unserer DNA“, „Im Sinne von New Work bieten wir Homeoffice an“. Auch in den sozialen Netzwerken wird viel über die „Neue Arbeitswelt“ diskutiert, die Debatte hat durch die Corona-Pandemie noch einmal weiter Fahrt aufgenommen. Doch Hand aufs Herz: Wissen wirklich alle, was mit dem Konzept „New Work“ wirklich gemeint ist? In einem Interview mit dem New Management Magazin beschreibt der New-Work-Forscher Prof. Carsten C. Schermuly den Begriff als so genanntes Containerwort – je nach individueller Assoziation hole man Maßnahmen aus besagtem Container, etwa Homeoffice oder flexible Arbeitszeiten. Doch das Konzept von New Work will eigentlich viel mehr erreichen. So definiert es Schermuly als

„Maßnahmen und Initiativen, die das psychologische Empowerment der Mitarbeitenden stärken“. Es geht bei New Work also nicht rein darum, im Büro einen Kickertisch aufzustellen und ab und zu Homeoffice zu ermöglichen. Gleichzeitig muss den Mitarbeitenden vertraut werden, dass sie ihre Arbeit in ihrem Ermessen erledigen und Eigenverantwortung für ihre Aufgaben übernehmen.

Essenziell ist Wissensaustausch zwischen den Abteilungen

Die Arbeitswelt verändert sich gerade, und das nicht allein wegen der Pandemie; diese ist eher als Katalysator zu verstehen. Als Grundannahme für New Work wird angesehen, dass wir in einer VUKA-Welt leben. VUKA steht für:

- › **Volatilität:** Die Welt untersteht konstant Veränderungen, auf die Unternehmen schnell reagieren müssen. Durch die Digitalisierung entstehen neue Geschäftsmodelle, die Märkte revolutionieren können – zum Beispiel PropTechs.
- › **Unsicherheit:** Durch die Geschwindigkeit der Veränderungen entsteht eine Unsicherheit, die Prognosen nahezu unmöglich macht. Um schnell auf Änderungen reagieren zu können, müssen Arbeitsabläufe flexibel sein und Mitarbeitende ihr Wissen aktuell halten.
- › **Komplexität:** Die Zusammenhänge der Wirtschaft sind komplex, das heißt, Prozesse beinhalten viele unbekannte Variablen – es gibt keine einfachen Ursache-Wirkung-Kausalitäten mehr. Um sich schnell auf neue Bedingungen einstellen zu können, braucht es eine dezentrale Entscheidungskompetenz, die sich an den Kundenbedürfnissen orientiert.
- › **Ambiguität:** Ambiguität bedeutet Mehrdeutigkeit. Informationen können auf individuelle Weise interpretiert werden, es gibt nicht mehr nur „die eine Wahrheit“. Daher müssen individuelle Lösungen gefunden werden und das Kundenbeziehungsmanagement wird zentral für den Geschäftserfolg.

Basierend auf diesen Annahmen, ist es offensichtlich, dass sich Unternehmen neu aufstellen müssen. Den Mitarbeitenden muss mehr Eigenverantwortung zugesprochen werden, damit sie sich individuell für den Unternehmenserfolg einsetzen können. Der Wissensaustausch zwischen Abteilungen ist essenziell, damit verschiedene Expertinnen und Experten individuelle Lösungen für Probleme im Arbeitsalltag finden können.

Die Immobilienwirtschaft nimmt im Kontext von New Work eine Doppelrolle ein. Einerseits schafft sie Bürogebäude, in denen New Work „gelebt“ wird. Denn Räumlichkeiten haben einen Einfluss auf die Art und Weise, wie Menschen mit-

New Work ist gleich Homeoffice und Kickertisch, oder? So leicht ist es nicht. Es geht um Empowerment der Mitarbeitenden. Die Branche fordert das gleich doppelt: durch die Schaffung adäquater Bürogebäude und die Einführung dieses Mindsets im eigenen Unternehmen

einander arbeiten. Der Wohlfühlfaktor wird wichtiger, Einzelbüros als Sinnbild für Wissenssilos weichen offenen Kollaborationsflächen. Andererseits agieren in der Immobilienwirtschaft aber natürlich Unternehmen, die ihrerseits New Work in der eigenen Unternehmensphilosophie umsetzen wollen.

Das Unternehmen Alfons & alfreda entwickelt Neubauprojekte und investiert in Bestandsobjekte mit Entwicklungspotenzialen. Der Projektentwickler ist seit 2018 am Markt und damit noch ein recht junges Unternehmen. Hier ist die Fehlerkultur ein zentraler Aspekt im Verständnis von New Work: „Bei uns arbeiten viele Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die noch nicht über eine lange Berufserfahrung verfügen. Daher ist eine gute Fehlerkultur für uns besonders wichtig. Fehler passieren, wichtig ist der Lerneffekt. Dies wird gefördert durch das Prinzip der individuellen ‚Ownership‘“, erklärt Katrin Respondek, Projektentwicklerin bei Alfons & alfreda. Durch die Anforderungen der VUKA-Welt ist es wichtig, dass Unternehmen ihren Mitarbeitenden den Freiraum lassen, Dinge auszuprobieren und zu experimentieren. Dabei kann es natürlich passieren, dass sich nicht der gewünschte Effekt einstellt. New Work bedeutet dabei nicht, dass Fehler „egal“ sind, sondern dass das Unternehmen die Sicherheit bietet, Risiken einzugehen und sich über die Erfahrungen auch bei Misserfolgen auszutauschen. Im Vordergrund steht der gemeinsame Lernprozess, um Fehler künftig zu vermeiden und neue Wege auszuprobieren.

Deshalb wird der Wissenstransfer zwischen den Abteilungen immer wichtiger, um kreative Lösungen für Probleme zu entwickeln. Die Vorteile der Zusammenarbeit hat der Projektentwickler Drees & Sommer ebenfalls erkannt. Das Unternehmen setzt auf interdisziplinäre Teams für den größten Mehrwert der Kunden.

So arbeiten zum Beispiel Expertinnen und Experten verschiedener Fachrichtungen wie Chemie, Design, Psychologie oder Ökologie bei Drees & Sommer in Projekten zusammen und tauschen sich aus, um die beste Lösung zu finden. Entscheidungen werden in den Teams gemeinsam getroffen: „Mitarbeitenden rein qua disziplinarischer Gewalt vorzugeben, was sie tun müssen, widerspricht unserer Unternehmenskultur. Bei den allermeisten Aufgaben kommt es ja nicht auf die höchste Hierarchiestufe an, sondern darauf, diejenigen einzusetzen, die sie am besten lösen können“, führt Steffen Szeidl, Vorstand der Drees & Sommer SE, aus. Und ergänzt: „Das funktioniert, wenn sich innerhalb der Teams eine Vertrauenskultur etabliert, und diese zu schaffen und zu fördern, ist eine wesentliche Aufgabe unserer Führungskräfte.“

Das neue Mindset ist wichtiger als starre Regeln

Doch bei aller Flexibilität rund um New Work sind Ownership, Haftung und Verantwortlichkeiten wichtige Elemente. „New Work hat nichts zu tun mit Anarchie, New Work braucht Führung“, bestätigt auch Christoph Pause, Chefredakteur von New Management. Führungskräfte müssen ihren Teams Orientierung geben, Rahmen setzen und ihnen ermöglichen, mit ihren Fähigkeiten wirksam zu werden (Empowerment). Zum Thema Verantwortung und Haftung sagt Szeidl: „Was Unternehmensthemen angeht, gibt es gesetzliche Regelungen, wer für welche Bereiche ‚haftbar‘ ist.“

Ein Element der Eigenständigkeit der Mitarbeitenden und des Vertrauens, dass sie ihre Arbeit gut leisten, ist das Thema Homeoffice. Vor allem durch die Pande-

mie und die digitalen Möglichkeiten der Zusammenarbeit ist das ortsunabhängige Arbeiten bei einigen zum Synonym für New Work aufgestiegen. Tatsächlich ist das Konzept des mobilen Arbeitens in der New-Work-Philosophie verankert, denn es wird davon ausgegangen, dass die Teammitglieder selbstwirksam arbeiten können und so das Wohlbefinden und die Produktivität gesteigert werden können. Entscheidend ist dabei nicht mehr, von wo und wann genau die Aufgaben erledigt werden, sondern zu welchem Zeitpunkt ein Ergebnis feststehen »

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Berufsbegleitend
52 Tage in 15 Monaten

EXECUTIVE MBA IN REAL ESTATE INTERNATIONAL

Studienorte: Eltville, Regensburg,
Berlin, Reading, Harvard und Singapur

Start: 5. September 2022

www.irebs-immobilienakademie.de/mba

ORT DES PERSÖNLICHEN KONTAKTS

Vom Homeoffice zum Officehome

Work-Life-Balance, Remote Work und flexiblere Unternehmensstrukturen: Die Grenze zwischen Arbeiten und Freizeit verschwimmt immer mehr. Unternehmen müssen sich anpassen und ein Umfeld schaffen, das Produktivität und Gemeinschaft fördert. Wie das geht, zeigt das 2021 eröffnete Headquarter der NEW WORK SE in Hamburg.

Gerade nach den Veränderungen der Pandemie sollte den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein Ort geboten werden, an dem sie all das haben, was das Homeoffice nicht leisten kann. Die Vision: Das „Officehome“, ein motivierendes, energiegeladenes Arbeitsumfeld für den idealen Workflow in offen gestalteten Räumlichkeiten, welches als Ergänzung einen Mehrwert zum Homeoffice bietet.

Kein Dienst nach Vorschrift

Mit althergebrachten Großraumbüros, in denen Schreibtische lieblos aneinandergereiht sind, hat das Konzept dabei nichts zu tun. Vielmehr geht es um eine offene Landschaft mit unterschiedlichen Zonen: Wer Freiraum für kreatives Arbeiten braucht, nutzt die Projekträume oder die Kreativflächen. Hier lassen sich aus modularen

und flexiblen Möbeln maßgeschneiderte Arbeitsumgebungen realisieren. Hochkonzentriert allein arbeiten oder ein vertrauliches Telefonat führen können die Mitarbeitenden in abgetrennten Rückzugsorten. Für Videokonferenzen stehen mit Medientechnik ausgerüstete Besprechungsräume zur Verfügung. Und wer zwischen durch eine Pause braucht, hat zahlreiche Möglichkeiten zur Regeneration: Auf der Dachterrasse, in der hauseigenen Bibliothek oder in der Sound Bar mit Schallplatten-Sammlung und Instrumenten zum Spielen.

Der NEW WORK Harbour ist damit ein Beispiel, wie sich der Arbeitsort der Zukunft entwickelt. Bisher wurde der Arbeitsplatz in den meisten Fällen rein funktional begriffen. Nicht das Wohlfühlen, sondern die Zweckmäßigkeit

stand lange im Vordergrund. Dabei verbringen die meisten Menschen den größten Teil ihres Tages im Büro. Wollen Büros auf Dauer die Annehmlichkeiten des Homeoffice sinnvoll ergänzen, muss der Netzwerkcharakter der Gemeinschaftsräume stärker betont werden. Das Büro wird als Ort verstanden, an dem Menschen arbeiten wollen – nicht zwangsläufig arbeiten müssen.

Büro als Touchpoint

Die neue Arbeitswelt der NEW WORK SE steht damit stellvertretend für eine Entwicklung auf dem Büroimmobilienmarkt, die durch Corona noch beschleunigt wurde. Zwar wird es das Büro auch im Jahr 2030 noch als Arbeitsort geben. Verändern wird es sich aber, was seine Funktion angeht: weg vom allein möglichen Arbeitsplatz mit Pflichtaufenthalt hin zu einem Ort des persönlichen Kontakts zwischen den Mitarbei-

tenden, mit Geschäftspartnern und Kunden. Damit einher geht die Erkenntnis, nicht mehr jeden Tag von demselben Ort aus arbeiten zu müssen. Mit einer neuen Fläche, einer attraktiven Lage, neuem Design und neuen Möbeln ist es bei Weitem nicht getan, wenn es darum geht, neue Arbeitswelten einzuführen. Für Investoren werden daher zunehmend auch B- und C-Standorte interessant, die im Vergleich zu überhitzten Immobilienmärkten Alternativen darstellen. Entscheidend für die Qualität eines Büros ist nicht länger die Lage, sondern die Qualität der Fläche. In aktuellen Arbeitswelt-Projekten der Drees & Sommer geht es dabei immer um eines: die Nutzerinnen und Nutzer in den Mittelpunkt zu stellen und vom Arbeitsplatz über Wegekonzepte, gesunde Materialien in der Inneneinrichtung bis zu alternativen Mobilitätskonzepten alles im Blick zu haben.

Christoph Stanek, Pressesprecher der NEW WORK SE, und Giulio Castegini, Associate Partner der Drees & Sommer SE





soll. Nun ist es je nach Aufgabengebiet und Teamstruktur nicht immer möglich, völlige Freiheit zu bieten. Im Sinne von New Work geht es beim mobilen Arbeiten aber darum, die Mitarbeitenden zu ermächtigen, selbstständig zu entscheiden, wo und wann sie innerhalb des gesteckten Rahmens am besten arbeiten können. Auch hier gilt: Mindset vor starren Regeln, aber mitunter mit kreativen Lösungsansätzen, um für alle Beteiligten das Beste zu erreichen. Bei Alfons & alfreda können sich die Mitarbeitenden die Arbeitszeit und den -ort flexibel und nach Bedarf einteilen. Oberste Priorität habe die Erledigung der Aufgaben. Dies könne auch bedeuten, dass die Kolleginnen und Kollegen im Ausland arbeiten, wobei die Zeitverschiebung zu beachten sei. Eine Besonderheit bei Alfons & alfreda ist die Urlaubsregelung: Hier sind vertraglich keine Grenzen gesetzt, sodass sich die Mitarbeitenden – nach Absprache im Team – unbegrenzt Urlaub nehmen können. Projektentwicklerin Katrin Respondek erklärt: „Wir legen viel Wert auf die Motivation unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese möchten wir nicht einschränken durch begrenzte freie Tage. Um weiterhin die Projekte am Laufen zu halten, ist eine gute Abstimmung untereinander wichtig, sodass nicht alle gleichzeitig Urlaub nehmen.“

Auch bei Drees & Sommer spielt der Arbeitsort eine große Rolle. Laut Vorstand Steffen Szeidl gibt es seit Mitte 2021 die Guideline „Work from everywhere“, bei der auf die Eigenverantwortung der Kolleginnen und Kollegen gesetzt wird. Allerdings setzt Drees & Sommer mit ihrem neuen eigenen Bürogebäude in Stuttgart auch einen Akzent in Richtung Attraktivität des Bürostandorts: „Besonders wichtig war uns, dass unser neues Gebäude all das bietet, was das Homeoffice nicht oder nicht immer leisten kann – Räume für Konzentration, Kommunikation und Kooperation in den einzelnen Teams.“ Zu dieser Erkenntnis kommen gerade einige Unternehmen, denn bei der ganzen Diskussion um Homeoffice oder nicht darf

„Bei den allermeisten Aufgaben kommt es nicht auf die höchste Hierarchiestufe an, sondern darauf, diejenigen einzusetzen, die sie am besten lösen können.“

Steffen Szeidl,
Vorstand der Drees & Sommer SE

nicht vergessen werden, dass es auch genügend Menschen gibt, die gern im Büro arbeiten, und dies auch ein zentraler Ort für den Austausch „im realen Leben“ ist, den viele vermissen.

„Die Grundlage von New Work ist Vertrauen und Zutrauen“, manifestiert New-Management-Chefredakteur Christoph Pause. „Machen dürfen“, nennt es Drees-&-Sommer-Vorstand Steffen Szeidl. In der Theorie heißt das, die Mitarbeitenden arbeiten eigenverantwortlich für den Unternehmenserfolg, wenn man sie an den richtigen Stellen unterstützt. «

Katharina Schiller, Hamburg



NATURWISSENSCHAFT,
TECHNIK, SAUBERE GEWÄSSER –
UND DIE WERTE STIMMEN AUCH.

Der Ruhrverband ist eines der großen Wasserwirtschaftsunternehmen in Deutschland und sorgt seit über 100 Jahren für saubere Flüsse und Seen im Einzugsgebiet der Ruhr.

Werden Sie als

**Staatlich geprüfte/r Bautechniker/in
Hochbau als technische/r Property
Manager/in (m/w/d)
Wohnungsverwaltung, Standort Essen**

Teil unseres Teams!

Sind Sie interessiert?

Dann finden Sie weitere Informationen zur ausgeschriebenen Stelle auf unserem Bewerbungsportal
www.ruhrverband.de/karriere



Reise in die Zukunft: Schnelles Internet, Nachhaltigkeit & eine Prise Hoffnung



PROF. REINHARD WALTER

(Geschäftsführender Gesellschafter FOM Real Estate)

Kommt jetzt die permanente Baukostenüberschreitung?

Die Situation auf den Märkten wird rauer. Lieferengpässe nehmen zu. Mit weitreichenden Folgen für Projektentwicklung und andere Branchen. Doch trotz dieser Lage stimmt Prof. Reinhard Walter, Geschäftsführender Gesellschafter FOM Real Estate, nicht in das große Klagelied ein. Ob sich der derzeitige Immobilienzyklus tatsächlich dem Ende zuneigt, darauf wollte sich Prof. Walter im Gespräch mit Gastgeber Dirk Labusch nicht festlegen. Eines scheint ihm aber sicher: Die hohen Projektentwicklermargen von etwa 15 Prozent dürften der Vergangenheit angehören. Trotzdem hält FOM an den hohen Wachstumszielen fest. Woher kommt der Optimismus? Anscheinend aus einem seriösen Geschäftsmodell. Und – da sind wir wieder beim Thema einer Krise: Wenn die Zeiten rauer werden, ist Professionalität im Markt eine überlebenswichtige Eigenschaft.

MARIA TERESA DREO-TEMPSCH

(Marktvorständin der Berlin Hyp)

Gebäudetransformation: Die Rolle der Banken

Regulierung und vieles mehr: Immobilienbanken haben viele Themen, die ihnen aufgezwungen werden. Wenn eine Bank den Anspruch formuliert, innovativster Immobilienfinanzierer sein zu wollen, so lässt dies aber auch auf eine aktive Strategie schließen. Wie sieht die aus? Der Zusammenschluss mit der LBBW hat, etwa was die Ausrichtung auf nachhaltige Ziele betrifft, Potenzial gehoben. Aber wie wird man zur grünen Bank? Finanzierungen soll es nicht mehr um jeden Preis geben, vorstellbar sei tatsächlich, so Dreo-Tempsch, dass die Bank Finanzierungen ablehnt, die überhaupt nicht mehr in das Nachhaltigkeitskonzept der Bank passen. Aber so einfach ist das nicht: Transaktionen "grauer" Immobilien werden noch finanziert – unter gewissen Voraussetzungen ...



Banken als Transformationstreiber, flächendeckend Glasfaser in deutschen Haushalten, neue Aufgaben für die BIMA und Festhalten an Wachstumszielen bei FOM trotz steigender Krise: Was die Immobilienbranche bewegt, darüber berichten die Gäste wie gewohnt im L'Immo-Podcast. **Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien**

DR. CHRISTOPH KRUPP

(Bundesanstalt für
Immobilienaufgaben BIMA)

Neuer Wind bei der BIMA

Die BIMA mit Sitz in Bonn ist mit etwa 38.000 Wohnungen im Bestand einer der größten Immobilien-Eigentümer Deutschlands. Während sie bis vor Kurzem einzig die Rolle hatte, Immobilien des Bundes zu verwalten und neue für Mitarbeitende von Bundesbehörden zu schaffen, hat sie mit der Ampel-Regierung mehr Freiheiten bekommen. Auch Wohnungen für den Drittmarkt zu bauen, gehört in Zukunft zu ihren Aufgaben, wie Dr. Christoph Krupp, Vorstandssprecher bei der BIMA, im Gespräch mitteilt. Hier stockt es im Moment noch. Kritikern zufolge hat die BIMA auch Probleme bei der Verwaltung ihrer eigenen Wohnungen. Im Übrigen soll die BIMA Wohnungen an Kommunen verbilligt abgeben. Dass dies jedoch seine Grenzen hat, macht Christoph Krupp im Podcast deutlich. Der studierte Physiker hat über Klimaschutz promoviert und lange die Senatskanzlei von Hamburgs Erstem Bürgermeister Olaf Scholz geleitet. Als „Wohlfühlbehörde“, die Kommunen in ihrer Not möglichst altruistisch mit günstigem Wohnraum versorgt, sieht er die BIMA nicht.



JEAN-PASCAL ROUX (Telekom Deutschland)

Höchste Zeit für die Zukunft

Schnelles Internet und multimediales Fernsehen – danach verlangen die heutigen Mieterinnen und Mieter. Die Ampel-Koalition hat sich zu Glasfaser in jedem deutschen Haushalt positioniert. Die Telekom unterstützt die Wohnungsunternehmen bei diesem Mammutprojekt und arbeitet derzeit an ihrem größten Investitionsprojekt aller Zeiten: Bis 2030 soll Glasfaser in jedem deutschen Haushalt vorhanden sein. Bei der Umsetzung dieses Ziels sind die Wohnungsunternehmen wichtige Partner: Ein großer Teil der Mieterhaushalte wird über sie erreicht. Jean-Pascal Roux, SVP Wohnungswirtschaft und Breitbandausbau bei Telekom Deutschland, erläutert, wie sich die anfängliche Skepsis zur Telekommunikationsnovelle seitens der wohnungswirtschaftlichen Verbände in breite Zustimmung wandelte, warum die Wohnungswirtschaft Telekom-intern als „Herzschlagader“ bezeichnet wird, und vor allem, warum die Anbieter den Netzausbau auf eigene Kosten als elementare und nachhaltige Aufgabe und Investition in die Zukunft sehen.



**Der Podcast mit dem Zisch.
Mal süß, mal bitter – immer prickelnd.**



HINTERGRÜNDIG, PERSÖNLICH, JOURNALISTISCH ... UND IMMER AKTUELL

L'Immo ist der meinungsbildende Podcast der Fachmagazine „DW Die Wohnungswirtschaft“ und „Immobilienwirtschaft“.

Chefredakteurin Iris Jachertz (Die Wohnungswirtschaft), Chefredakteur Dirk Labusch und Chef vom Dienst Jörg Seifert (beide Immobilienwirtschaft) laden Entscheiderinnen und Entscheider aus der Immobilienbranche zum etwa 30-minütigen Gespräch ein. Es geht dabei um aktuelle Themen einer Branche, die sich in permanentem Wandel befindet. Die großen Herausforderungen lauten Strukturwandel, Mobilitätswende und die Erreichung von Klimaschutzzielen. Es werden Entwicklungen diskutiert und Lösungen erörtert.

Neugierig geworden? Der QR-Code bringt Sie direkt zur Startseite unseres Podcast-Angebots. <https://podcast.haufe.de/immobilien>



Das Büro – aussterbendes Modell oder Innovationshub?

RICS Das Büro ist auch in Zukunft nicht wegzudenken, muss aber neue Funktionen erfüllen: weg vom starren Organisationsbild, hin zu orts- und zeitflexiblen Arbeitsplatzkonzepten. Das „New Work“-Konzept sollte die Bedürfnisse der Mitarbeitenden und die Ziele des Unternehmens in den Fokus rücken.

rics.org/de



Das Büro wird auch künftig ein wichtiger Treiber für Kultur, Lernen und persönliche Beziehungen sein, meint Frank D. Masuhr.

Keine Frage, Covid-19 hat die Arbeitswelt entscheidend verändert. Viele Menschen arbeiten heute bequem von zu Hause aus. Völlig entspannt geht's mit der ersten Tasse Kaffee in den morgendlichen Video-Team-Call. Am Mittag eben noch schnell eine Präsentation erstellt, 20 Minuten später schon das Essen für die Kinder zubereitet. Beruf und Familie lassen sich so perfekt miteinander verbinden – besser geht's nicht. Da stellt sich die Frage: Ist Homeoffice das Erfolgsrezept von morgen? Und braucht es überhaupt noch ein Büro? Denn offensichtlich scheint dieses Arbeitsmodell gut zu funktionieren. Laut einer im November 2021 durchgeführten Umfrage des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) bemerkte gut jede fünfte Firma mit Homeoffice in der Corona-Pandemie positive Auswirkungen auf die Produktivität ihrer Beschäftigten. 60 Prozent der Betriebe stellten keine Veränderung hinsichtlich der Produktivität fest.

HOMEOFFICE HAT AUCH NACHTEILE Dennoch sind viele Unternehmen fest davon überzeugt, dass Immobilien auch in Zukunft nicht wegzudenken sind. Beim Global Commercial Property Monitor (GCPM) der RICS vom 30. April 2020 gaben zwei Drittel der Befragten an, dass Büroflächen immer noch notwendig sind, damit ein Unternehmen erfolgreich operieren kann. Bei den deutschen Teilnehmenden waren es sogar rund 80 Prozent. So steigt auch die Nachfrage nach Büroimmobilien. Laut den MarketBeats von Cushman & Wakefield ist der Flächenumsatz mit 654.300 Quadratmetern im ersten Quartal 2022 in den deutschen Top-5-Märkten um 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Was steckt dahinter? Wie die IAB-Studie zeigt, bringt exklusives Homeoffice auch Nachteile mit sich. 70 Prozent der Großbetriebe mit 250 und mehr Mitarbeitenden gaben an, dass die Ausweitung des Homeoffice-Angebots während der Pandemie den Austausch zwischen den Beschäftigten beeinträchtigt habe. Bei der Kommunikation zwischen Mitarbeitenden und Führungskräften und bei der Anleitung und Einarbeitung von neuen Arbeitnehmern nehmen knapp 50 Prozent der Großbetriebe eine Verschlechterung wahr.

BÜRO ÜBERNIMMT NEUE FUNKTIONEN Auch wenn viele Mitarbeitende offensichtlich sehr gut von zu Hause aus arbeiten können, wünschen sich viele einen Begegnungsraum, in dem sie sich mit Arbeitskollegen, Vorgesetzten und Geschäftspartnern austauschen können. Diese sozialen Begegnungen sind unschätzbar wertvoll für den Teamzusammenhalt, die Unternehmenskultur und letztendlich den Unternehmenserfolg. So wird das Büro künftig ein wichtiger Treiber für Kultur, Lernen und persönliche Beziehungen sein. Die meisten Menschen werden dazu übergehen, in einem Total Workplace Ecosystem zu arbeiten, das Büro, Zuhause und dritte Orte miteinander verbindet.

Das Büro ist folglich auch in Zukunft nicht wegzudenken, muss aber neue Funktionen erfüllen: weg vom starren Organisationsbild, hin zu orts- und zeitflexiblen Arbeitsplatzkonzepten. Das „New Work“-Konzept sollte die Bedürfnisse der Mitarbeitenden und die Ziele des Unternehmens in den Fokus rücken. Bei der Gestaltung unseres Berliner Büros The Westlight haben wir beispielsweise Möglichkeiten für mehr Austausch und Kreativität geschaffen. Gleichzeitig bietet es unseren Mitarbeitenden innovative Arbeitsplätze auf repräsentativen Flächen, die nach Bedarf aber auch spontane Abtrennungen durch Akustikvorhänge ermöglichen. Ein Ort, an dem man gerne arbeitet und der Kunden und Mitarbeitende zugleich inspiriert. «



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

Qualität und Resilienz von Wohnungsbau durch Städtebauförderung

Städtebau In einer gemeinsamen Veranstaltung mit dem Bundesverband DIE.STADTENTWICKLER verdeutlichte der DV den Mehrwert der Städtebauförderung für die Lösung der Wohnungsfrage.

www.deutscher-verband.org



Städtebauförderung hat über Partei- und Fachgrenzen hinweg Kultstatus erlangt, meint Michael Groschek.

Die Städtebauförderung schafft und erhält seit 50 Jahren lebenswerte, sozial stabile und gesunde Städte und Gemeinden. In ihrer Geschichte stieß sie zwar bisweilen auch auf Vorbehalte, im Gegensatz zum architektonischen Zeitgeist zu stehen oder bestimmte Bevölkerungsgruppen in sozial benachteiligten Stadtteilen politisch „in Besitz zu nehmen“. Heute hat die Städtebauförderung jedoch über Partei- und Fachgrenzen hinweg Kultstatus erlangt und ist durch Bund und Länder gut dotiert.

Beim Wohnungsbau sorgt sie dafür, dass zusätzliche Wohnungsbaupotenziale gehoben werden. Die klassische Stadtsanierung erhält, modernisiert und mobilisiert bezahlbaren Wohnraum und schafft den Rahmen für Ergänzungsbauten, Lückenschließungen, Aufstockungen etc. Die Städtebauförderung hilft bei Flächensanierung, Erschließung, Bauland- und Grundstücksentwicklung, gerade bei schwierigen Grundstücken.

MEHR WOHNRAUM BRAUCHT EIN MITWACHSENDES, ATTRAKTIVES UMFELD – mit lebendigen Innenstädten und Quartierszentren, sozialer Infrastruktur und attraktiven öffentlichen Räumen für Begegnung und Miteinander. Neben der reinen Quantität an neuen Wohnungen schafft die Städtebauförderung vor allem städtebauliche, funktionale, soziale und Freiraumqualitäten. Eine Schlüsselfunktion kommt dem Quartier als administrativ nicht definierter Kategorie zu. Die Nachbarschaft ist in einer älter werdenden und individualisierteren Gesellschaft die natürliche Ergänzung der eigenen vier Wände und der Familie. Integrierte Stadtentwicklungskonzepte schaffen eine ganzheitliche Gestaltung von Daseinsvorsorge, Mobilität, Wirtschaftsentwicklung, Inklusion, Wohnen, Klimaschutz und Siedlungsstruktur. Integrierte und partizipative Herangehensweisen helfen Wohnungsbauvorhaben aber auch, das Spannungsverhältnis von Klimaschutz, Bezahlbarkeit, Baulandknappheit und Lebensqualität zu lösen.

STADTENTWICKLUNG, STÄDTEBAU- UND WOHNRAUMFÖRDERUNG SIND ZWEI SEITEN EINER MEDAILLE

Das Land Brandenburg verbindet beide Förderprogramme durch Kooperationsvereinbarungen zwischen Ministerium, Kommunen und Wohnungswirtschaft. Bundesbauministerin Klara Geywitz sieht die Städtebauförderung als Teil der Wohnraumoffensive. Ganz im Geiste der Städtebauförderung praktiziert das soeben gestartete „Bündnis für bezahlbaren Wohnraum“ das Miteinander ganz unterschiedlicher öffentlicher, unternehmerischer und bürgerschaftlicher Akteure auf allen Ebenen.

Um das ambitionierte Ziel der Bundesregierung von 400.000 neuen Wohnungen, davon 100.000 gefördert, zu schaffen, bietet das föderale Erfolgsmodell Städtebauförderung eine gute Vorlage. Denn die drei staatlichen Ebenen Bund, Länder und Kommunen verständigen sich gemeinsam auf Prinzipien und inhaltliche Leitplanken für die nachhaltige Quartiersentwicklung, bündeln ihre Mittel, die in den Kommunen im Miteinander von Bürgerinnen und Bürgern, Handel und Gewerbe, Handwerk, sozialen Trägern, Kulturschaffenden, Wohnungsunternehmen und privaten Eigentümern flexibel und ortsspezifisch umgesetzt werden. Die vor Kurzem erfolgte Programmreform auf drei zentrale Teilprogramme hat die Städtebauförderung anpassungsfähiger gemacht.

Nun muss allerdings die komplizierte Verwaltung der Förderung endlich vereinfacht werden, damit die Kommunen die Mittel für ihre städtebaulichen Aufgaben flexibler einsetzen und die Vorhaben schneller und unbürokratischer in die Praxis bringen können und damit die zur Verfügung stehenden Mittel vor Ort eingesetzt werden können. «

Michael Groschek, Präsident Deutscher Verband für Wohnungswesen, Stadtentwicklung und Raumordnung e.V.

Verwaltung & Vermarktung

Stuttgart: Angebotsdauer gesunken

Der Stuttgarter Kaufmarkt für Wohnimmobilien zeigt sich im Frühjahr 2022 agil. Die Nachfrageentwicklung kann trotz des momentan etwas reduzierten Zuzugs mit der Angebotsmenge nicht Schritt halten. Der Markt ist weiterhin durch ein karges Angebot bzw. einen Nachfrageüberhang geprägt. Die Nachfrageentwicklung lässt sich anhand der gesunkenen Angebotsdauer gut darstellen. Gemäß Berechnungen des IVD-Instituts auf Basis von IMV-Daten verkürzte sich die durchschnittliche Angebotsdauer für Eigentumswohnungen 2021 gegenüber 2020 und 2019 deutlich. Wurden Eigentumswohnungen 2019 und 2020 im Schnitt jeweils 9,5 Wochen zum Verkauf angeboten, so betrug die Angebotsphase 2021 nur 8,4 Wochen. Analog verhält es sich mit der Angebotsdauer für Häuser zum Kauf: 2020 wurde dieser Objekttyp durchschnittlich 8,7 Wochen vermarktet, 2021 reduzierte sich die Vermarktung auf 7,7 Wochen.



Angebotsdauer (in Wochen) für
EIGENTUMSWOHNUNGEN



Angebotsdauer (in Wochen) für
HÄUSER ZUM KAUF



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IVD Süd - CityReport Stuttgart Frühjahr 2022

RECHTSLAGE

Vorsicht bei der Anpassung von Betriebskostenvorauszahlungen

Viele Betriebskostenabrechnungen dürften künftig eine Nachzahlung für Mieterinnen und Mieter ergeben. Doch steigende Preise und zu erwartende Nachzahlungen geben Vermietern nicht das Recht, unterjährig die laufenden Vorauszahlungen zu erhöhen. Vielmehr heißt es in § 560 Abs. 4 BGB: „Sind Betriebskostenvorauszahlungen vereinbart worden, so kann jede Vertragspartei nach einer Abrechnung durch Erklärung in Textform eine Anpassung auf eine angemessene Höhe vornehmen.“ Laut BGH-Urteil vom 28.9.2011, VIII ZR 294/10, ist die Basis der Anpassung die letzte vorliegende Betriebskostenabrechnung. Nicht maßgeblich ist hingegen die letztmögliche Abrechnung, die noch nicht erstellt ist. Der Vermieter kann die monatlichen Vorauszahlungen in der Regel um ein Zwölftel der Nachzahlung erhöhen.

Mitunter kommt auch eine Anpassung über diesen Betrag hinaus in Betracht. Dabei müssen die Kostensteigerungen konkret zu erwarten sein. Ein bloßer Sicherheitszuschlag auf allgemein zu erwartende Preissteigerungen ist nicht zulässig. Ist im Mietvertrag anstelle von Vorauszahlungen eine Betriebskostenpauschale vereinbart, kann der Vermieter diese – laut § 560 Abs. 1 BGB – einseitig nur anpassen, wenn er sich dies im Mietvertrag vorbehalten hat. Einvernehmliche Vereinbarungen hingegen sind immer möglich. **Ausführliche Infos unter: www.haufe.de/immobilien**



AIRBNB-VERMIETER IN BERLIN MÜSSEN MILLIONEN EURO STEUERN NACHZAHLEN

Das Land Berlin hat 2,2 Millionen Euro hinterzogene Steuern von Vermietern eingetrieben, die private Wohnungen als Ferienunterkünfte bei Airbnb angeboten haben. Nach Angaben der Senatsverwaltung für Finanzen wurden in 886 Fällen die Einkünfte „nicht, nicht vollständig oder nachträglich erklärt“. Die Vermietung von Privatwohnungen als Ferienunterkunft ist vor allem in Berliner Szenevierteln hip – gerne auch über Airbnb. Einkünfte müssen unter Umständen versteuert werden. Die Eintreibung sei aufgrund von Steuerdaten aus den Jahren 2012 bis 2014 möglich gewesen, teilte die Behörde mit. Weitere Ermittlungen könnten folgen, wie der „Tagesspiegel“ berichtete.

HAMBURG

Mietwucher bestrafen, Indexmieten kappen

Hamburgs Justizsenatorin Anna Gallina will gesetzlich gegen Mietwucher vorgehen. Wer überteuerte Wohnungen anbietet, soll zudem höhere Bußgelder bezahlen. Auch Indexmieten hat die Grünen-Politikerin auf dem Kieker.

Die Hamburger Justizsenatorin Anna Gallina (Grüne) ist der Ansicht, dass die bestehenden Gesetze nicht ausreichen, um effektiv gegen Mietwucher vorzugehen. Es bestehe derzeit unter anderem die Gefahr, dass Geflüchtete aus der Ukraine auf dem privaten Wohnungsmarkt vermehrt Unterkünfte zu unangemessen hohen Mieten angeboten würden „und so die Notlage dieser Menschen ausgenutzt wird“, erklärte die Senatorin. „Wir brauchen eine einfachere Nachweisbarkeit von Mietwucher und höhere Bußgelder.“ Das Wirtschaftsstrafgesetz sei ein stumpfes Schwert.

Die Bundesländer hätten schon Lösungen vorgeschlagen, nun müsse der Bund aktiv werden, sagte die Senatorin. Bei der Justizministerkonferenz Anfang Juni in Bayern will sie einen Beschlussvorschlag präsentieren. Bislang lehnt die Ampel ein härteres Vorgehen gegen Mietwucher ab, wie es etwa der Bundesrat schon forderte. Der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW) steht hinter der Forderung nach einer effektiveren Bekämpfung von Mietwucher, hält aber den Fokus auf ukrainische Geflüchtete in diesem Zusammenhang für eine „gefährliche Verkürzung“. VNW-Direktor Andreas Breitner kritisierte außerdem, dass Gallina von Versäumnissen der Stadt ablenken wolle. In Hamburg sei bereits jetzt festgelegt, dass bei Neuverträgen die ortsübliche Vergleichsmiete höchstens um zehn



Prozent überstiegen werden dürfe. „Das Problem: Die Bezirke können wegen Personalmangel viel zu wenig kontrollieren, sodass sich schwarze Schafe immer noch unbehelligt bereichern können“, sagte Breitner.

Gallina will bei dem Justizministertreffen auch gegen so genannte Indexmietverträge mobil machen, bei denen sich die Miethöhe automatisch an der Preisentwicklung orientiert und Vermieter wegen des außergewöhnlichen Anstiegs der Lebenshaltungskosten deutlich mehr Geld verlangen könnten. „Durch den Krieg in der Ukraine und die Folgen der Coronapandemie dürfte sich diese Preisspirale weiter nach oben drehen“, befürchtet die Senatorin.

Die Mieter müssten vor einem ungebremsten Anstieg bewahrt werden, sagte die Grünen-Politikerin: „Wir brauchen dringend eine Regelung, die überproportionale Sprünge der Indexmiete verhindert. Möglich wäre eine wirksame Kappungsgrenze für die Erhöhung von Indexmieten.“

BAUGENEHMIGUNGEN

SINKENDE ZAHLEN IM VORJAHRESVERGLEICH

Das Statistische Bundesamt hat Zahlen zu den aktuellen Baugenehmigungen veröffentlicht: Im Februar 2022 wurden 28.060 neue Wohnungen genehmigt. Das entspricht einem Minus von 6,6 Prozent im Vergleich zum selben Monat des Vorjahres. Knapp 2.000 Wohnungen weniger wurden genehmigt.

Allerdings: Die Zahlen aus Januar und Februar 2022 addiert ergeben 57.713 Genehmigungen und sind daher gegenüber dem Vorjahreszeitraum (Januar und Februar 2021: 57.712) nur minimal verändert.

Hinter den Gesamtzahlen für Februar 2022 verbergen sich große Unterschiede in den einzelnen Kategorien: Die Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser sanken um 16,3 Prozent, bei den Mehrfamilienhäusern hingegen gab es ein Plus von 8,7 Prozent. Die Baugenehmigungen bei Zweifamilienhäusern stiegen sogar um 13 Prozent. Die Zahlen enthalten sowohl die Baugenehmigungen für Wohnungen in neuen Gebäuden als auch für neue Wohnungen in bestehenden Gebäuden.

Dürfen Verwalter Grundsteuer?

Die Grundsteuerreform steht vor der Tür. Die neue Grundsteuer wird ab dem 1.1.2025 erhoben. Bis dahin müssen die Besteuerungsgrundlagen festgestellt und die notwendigen Besteuerungsverfahren eingeführt werden. Maßgeblich für die Wertermittlung sind die Verhältnisse zum 1.1.2022.

Alle Immobilieneigentümer müssen deshalb in diesem Jahr eine Erklärung zur Feststellung des Grundsteuerwerts beim Finanzamt abgeben. Die Abgabe muss grundsätzlich elektronisch erfolgen. Als Abgabefrist für die Erklärung ist der 31.10.2022 vorgesehen.

Der Informationsbedarf wegen der Einführung der neuen Grundsteuer bietet Möglichkeiten für Verwalter und Makler

Die Grundsteuerwerte ermitteln die Finanzämter auf Basis der Grundsteuererklärungen. Das Gesetz sieht eine regelmäßige Bewertung der Grundstücke vor. Künftig werden die Finanzämter alle sieben Jahre überprüfen, inwieweit sich der Grundsteuerwert geändert hat.

Bereits heute schickt die Finanzverwaltung oft die entsprechenden Fragebögen, die dann seitens der Eigentümer ausgefüllt werden müssen. Dies ist ein sehr umfassender Prozess. Allein in Bayern müssen nun für mehr als sechs Millionen Grundstücke und Betriebe der Land- und Forstwirtschaft neue Bemessungsgrundlagen bezogen auf den Stichtag 1.1.2022 festgestellt werden. Allerdings: So bürokratisch dieses Procedere sein mag, es kann auch eine gewisse Chance für Makler wie auch Verwalter darstellen. Darauf weist Prof. Stefan Kippes von der HfWU Nürtingen-Geislingen hin.

Kippes spricht von dem nicht zu unterschätzenden Informationsbedarf für die Eigentümer. Makler, und Verwalter könnten ihnen als Aufhänger für Informationsabende, Seminare, Berichte in Newslettern etc. nutzen. Solch ein vorgehen könne neue Kunden generieren und damit Leads. Der Informationsbedarf der Eigentümer könnte so Vehikel sein für die Kundenbindung.

Gerade für Verwalter hat jedoch eine andere Frage große Bedeutung: Was sollten sie tun, wenn sie von ihren Wohnungseigentümern gebeten werden, die Steuererklärung für sie zu erstellen? Dieses Ansinnen müssten sie ablehnen,

denn laut Steuerberatungsgesetz ist das nicht zulässig. Möglich wäre, gemäß § 4 Satz 1 Nr.4 des Steuerberatungsgesetzes beschränkte Hilfe in Steuersachen zu leisten. Vorarbeiten zu einer Steuererklärung hingegen könnte der Verwalter also schon unterstützen.

Zur individuellen Aufforderung der Eigentümer muss es nicht kommen

Anderes Szenario: Ein Wohnungseigentümer tritt an den Verwalter heran, mit der Bitte, alle relevanten Angaben zur Vor-



Der Eigentümer oben links erbat Grundsteuerhilfe von seinem Verwalter. Der zögert noch ...

Bald schon könnten Wohnungseigentümer ihre Verwalter um Hilfe beim Ausfüllen der Grundsteuererklärung bitten. Dürften Verwalter das überhaupt? Ein Überblick.

bereitung an den Steuerberater zu schicken. Das dürfte er machen. Dass Verwalter tatsächlich tätig werden dürfen, haben einige Finanzverwaltungen gegenüber dem Verband Deutscher Immobilienverwalter VDIV bestätigt. Der rät Verwaltern dringend dazu, zu prüfen, ob ein Tätigwerden von der abgeschlossenen Vermögensschadenshaftpflichtversicherung gedeckt sei.

Laut VDIV wäre es ein guter Service des Verwalters, die Eigentümer auf die verpflichtende Abgabe der Feststellungserklärung aufmerksam zu machen.

Hierzu ist zu beachten, dass es zu einer individuellen Aufforderung der Wohnungseigentümer gar nicht unbedingt kommen wird. Bis Juli 2022 dürfte es ein Informationsschreiben der Finanzverwaltungen geben. Und ab diesem Zeitpunkt wird es auch zu vermehrten Anfragen der Wohnungseigentümer kommen.

Verwalter sollten dringend das Thema der Vergütung prüfen

Die Frage, wie sich Makler oder Verwalter das vergüten lassen sollen, steht auf einem anderen Blatt. Der Verwalter sollte in diesem Zusammenhang Vergütungsansprüche prüfen.

Der VDIV weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die Vergütung im Rahmen der besonderen Leistungen aus einem Verwaltervertrag unter anderem für die Zurverfügungstellung der benötigten Informationen zum Grundstück anfallt. Gleiches gilt für die Ermittlung von Daten bzw. den Datenabgleich von Wohnflächen, bei entsprechender Bevollmächtigung auch für die Abgabe der Feststellungserklärung insbesondere bei der Miet- und Sondereigentumsverwaltung. «

Kostenlos inserieren

Regional präsentieren

Jetzt
Immobilien
inserieren

Das regionale Immobilienportal von **meinstadt.de**

Bei **meinstadt.de** bekommen Sie genau die regionale Sichtbarkeit, die Sie für Ihre Objekte und Marke benötigen. Als Partner an Ihrer Seite gehen wir dafür in Vorleistung: Bis zum 31.12.2022 können Sie Ihre Immobilien komplett kostenlos inserieren – in jeder Region deutschlandweit. Auch für zusätzliche Markenbekanntheit sowie zur Leadgewinnung neuer Objekte und Kunden bieten wir Ihnen die passenden Lösungen.

Erfahren Sie mehr unter
[meinstadt.de/immobilienanzeigen](https://www.meinstadt.de/immobilienanzeigen)

 **meinstadt.de**

Recruiting-Wettrennen: Fünf legale „Doping“-Mittel



Spontan von zu Hause arbeiten – insbesondere für die junge Generation ist dieser Aspekt sogar entscheidender als mehr Gehalt.

O b Hausverwaltungen, Wohnungsunternehmen oder Immobilienbüro – jeder in der Branche klagt über den Mangel an qualifiziertem Personal. Wie brisant die Lage mittlerweile ist, lässt sich aus den Ergebnissen des Human Resources Monitor des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) vom April 2022 lesen. Knapp 90 Prozent der befragten Unternehmen stellen fest, dass es sehr schwierig ist, technische Fachkräfte zu finden. Nicht viel besser sieht es im kaufmännischen Bereich aus.

„Letztendlich war es für unseren Neuzugang entscheidend, dass wir als junges Unternehmen viel flexibler sind als die großen Hausverwaltungen.“

Claudia Kempf Seitz,
Hausverwaltung CölnContor GmbH

Auch Claudia Kempf Seitz, die mit ihrem Mann 2021 die Hausverwaltung CölnContor GmbH übernahm, machte diese Erfahrung: „Bewerbungen bekamen wir schon ein paar, als wir die Stelle eines Hausverwalters inseriert haben. Allerdings stammten sie alle von Fachfremden. Sie hatten vorher in der Security oder in anderen Branchen gearbeitet.“

Minoo Maleksadeh, Prokuristin bei der Dr. Schröder GmbH Nchf. in Hamburg, sagt: „Umso wichtiger ist es, das Personal, das man hat, zu halten. Man trennt sich mittlerweile eher von Kunden, als zu riskieren, Mitarbeiter durch unangenehme Eigentümergemeinschaften zu frustrieren.“ Vor allem die kleinen Verwaltungen haben es schwer, als attraktive Arbeitgeber am Markt aufzufallen. Wie lockt man solche Hoffnungsträger ins eigene Unternehmen?

1. Was haben wir, was andere nicht haben?

„Wir sind ein modernes Unternehmen, das Ihnen ein gutes Gehalt und Entwicklungsmöglichkeiten bietet.“ Schön, aber das bieten tausend andere auch. Warum

sollte sich also eine Immobilienkauffrau oder ein Verwalter ausgerechnet für Sie entscheiden? Setzen Sie sich mit Ihrem Team ein paar Stunden zusammen und lassen Sie Ihre Mitarbeitenden reihum erzählen, warum sie so gerne bei Ihnen arbeiten. Fragen Sie auch: „Was müsste euch ein Arbeitgeber bieten, damit ihr hier sofort kündigt?“ Damit identifizieren Sie Schwachstellen im Unternehmen.

2. Sichtbar werden in den sozialen Netzwerken

Inserate schalten in Fachmagazinen und Jobportalen ist nichts Neues. Warum nicht auch dort Präsenz zeigen, wo sich Talente in ihrer Freizeit tummeln? Bei Dr. Schröder GmbH Nchf. setzt man zum Beispiel auf soziale Medien wie Instagram, WhatsApp oder Xing. LinkedIn erfreut sich ebenfalls zunehmender Beliebtheit. Andere haben TikTok für sich entdeckt. Das Portal mit den kurzen Videoclips nutzen vor allem die 14- bis 25-Jährigen und eignet sich daher für die Suche nach Auszubildenden. Erfolgreich sind aber auf der Plattform nur diejenigen, die authentisch rüberkommen. Sie nehmen mit ihrer Belegschaft an TikTok-Challenges teil, lassen Jugendliche einen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens werfen oder die eigenen Auszubildenden von ihren Erfahrungen berichten.

3. Glänzen Sie mit Ihrer Website

Die sozialen Medien sind Kür, eine attraktive Unternehmenswebsite ist Pflicht. Alle Kandidaten und Kandidatinnen landen dort, um Näheres zum potenziellen Arbeitgeber zu recherchieren. Überraschenderweise muten viele Websites von Immobilienunternehmen etwas verstaubt an. Wann hat Ihre Website die letzte Auffrischungskur erhalten? Die Investition von ein paar tausend Euro in ein professionelles Webdesign lohnt sich allemal, denn die Website ist Ihre Visitenkarte im

Es tobt ein Wettbewerb um junge Talente und erfahrene Fachkräfte. Der geht manchmal sogar so weit, dass sich Verwalter eher mal von einem Kunden trennen, als zu riskieren, die eigenen Mitarbeiter mit unangenehmen Eigentümergemeinschaften zu frustrieren.

Netz. Interessante, suchmaschinenoptimierte Inhalte befördern Sie im Ranking bei Google & Co. nach oben. Kleine Anekdoten aus Ihrem Team machen Sie und Ihr Unternehmen sympathisch.

4. Mitarbeitende als Headhunter

Wer könnte bei potenziellen Bewerberinnen und Bewerber besser für Ihr Unternehmen werben als glückliche und zufriedene Mitarbeitende? Und das umso mehr, wenn Ihre Fachkräfte gut in der Branche vernetzt sind. Professionelle Recruiter

bekommen Provision. Warum nicht auch Danke-Prämien aussetzen für jede erfolgreiche Empfehlung von Mitarbeitenden?

5. Anreiz schaffen mit besonderen Extras

Ein gutes Gehalt ist selbstverständlich in einem Arbeitsmarkt, in dem die Nachfrage das Angebot übersteigt. Damit kann man heutzutage niemanden mehr begeistern. Höchste Zeit, neue Anreize zu schaffen. Ein Pharmakonzern bietet seinen Angestellten kostenlose Botoxbehandlungen.

Ein Münchener Immobilienunternehmen hat eine große WG-Wohnung im hippen Stadtteil Schwabing gekauft, in die sich seine Auszubildenden günstig einmieten können. Auch die Kostenübernahme für einen Führerschein, ein Gratis-E-Bike, ein privat nutzbares Tablet, das neueste Smartphone oder eine Mitgliedschaft im Fitness-Club kann Sie im Rennen um die Talente nach vorne bringen. «

André Leber, Senior Manager Digital Processes
Haufe Group, Freiburg

HAUFE.

OHNE EUCH IST
ES NUR SOFTWARE ...

„... denn Ihr habt uns
gemeinsam auf Erfolg
programmiert.“

Marek Leeker
Product Owner
Haufe PowerHaus

Jetzt 25 Jahre
Haufe PowerHaus
entdecken!



DANKE FÜR 25 JAHRE
HAUFE POWERHAUS

Eine Idee ist nur dann richtig gut, wenn aus ihr etwas Großes entsteht: So wie Haufe PowerHaus. Dank Euch konnte die Software Erfolgsgeschichte schreiben und zum Marktführer für Verwaltungssoftware werden. Wir sind stolz auf 25 gemeinsame Jahre Haufe PowerHaus – und freuen uns schon auf die nächsten!
25jahre.powerhaus.de

Werden Verwalter überflüssig?

Bislang lassen viele Wohnungseigentümergeinschaften ihre Aufgaben von einem externen Hausverwalter* regeln. Das Unternehmen Matora will den Markt nun revolutionieren und den Verwalter komplett ersetzen. Die sollten das wissen ...



Eine komplett transparente Verwaltung

Folgendes ist die Werbebotschaft: Die Zusammenarbeit zwischen Eigentümern und der Verwaltung sei oft schwierig. Überhaupt stelle es schon ein ernstes Problem dar – vor allem für kleinere WEGs bis 30 Einheiten –, einen Verwalter zu finden. Oft sei das für diese sowieso nicht rentabel. Der Aufwand für die Verwaltung einer kleinen WEG sei bis zu einem gewissen Grad der gleiche wie bei größeren. Die Zahl der Verwalter nehme weiter ab, in Deutschland seien viele älter als 60 Jahre. So herrsche mancherorts ein drastischer Mangel. Einzige Ausweichmöglichkeit seien dann Hausverwalter, die weit entfernt säßen und wenig Bezug zum Geschehen hätten.

Eigentümer klagten oft über Intransparenz, mangelnde Erreichbarkeit und lange Verzögerungen etwa bei Reparaturen.

Hier kommt nun das Unternehmen Matora ins Spiel. Es ist 2021 auf dem deutschen Markt gestartet mit einem Angebot, das aus zwei Säulen besteht: zum einen die digitale SaaS-Plattform, mit der die WEG

sämtliche alltäglichen Angelegenheiten selbst in die Hand nehmen können soll, von der Handwerkerbeauftragung bis zur Eigentümerversammlung. Die andere Säule sei ein Expertenteam, das bei rechtlichen oder buchhalterischen Fragen unterstütze, etwa bei der Beantragung von Sanierungszuschüssen.

Gepunktet werden soll mit einem Zugriff auf sämtliche relevanten Dokumente von allen Orten aus. Darüber hinaus könnten sich über eine Messaging-Funktion Eigentümer direkt untereinander austauschen. Es gibt, so die Botschaft, ein Dienstleisterverzeichnis mit Informationen zu Handwerkern in der Nähe. Andererseits übernehme das Team bestimmte Aufgaben auch direkt, zum Beispiel die Jahresendabrechnung, die ordnungsgemäße Einladung zur Eigentümerversammlung und den Wirtschaftsplan. WEGs könnten so im Durchschnitt 30 Prozent des Hausgeldes sparen.

„Die Eigentümer behalten den Überblick, setzen Beschlüsse schneller um und realisieren ihre Herzensprojekte“, so Gero Graf, Country Manager von Matora Deutschland, auf Anfrage. Formell übernehme einer der Wohnungseigentümer den Posten des Verwalters. Die Eigentümer fungierten als ehrenamtliche Verwalter und seien somit nicht haftbar – außer bei Betrug oder bei grober Fahrlässigkeit. Zudem habe das Unternehmen eine Versicherung mit einem großen Anbieter geschlossen, um für eventuelle Vermögensschäden zu haften.

Diese Konkurrenz dürfte Verwaltern nicht schmecken. Sie zeigt aber auch, dass der Markt sich bewegt und Verwalter dazu zwingt, bestimmte Bewegungen mitzu-

machen bzw. auf die Marktbewegungen zu reagieren. Möglicherweise führt das Thema aber auch zu einer verstärkten Beschäftigung mit der Frage: Lohnt sich jede Verwaltung einer noch so kleinen Gemeinschaft wirklich? Ob die Lösung von Matora vielleicht sogar eine Chance für Verwalter selber darstellen könnte, ob es möglicherweise Kooperationen geben könnte, ist nicht klar, scheint aber auch nicht gänzlich ausgeschlossen. «

Dirk Labusch, Freiburg

ÜBER DAS UNTERNEHMEN

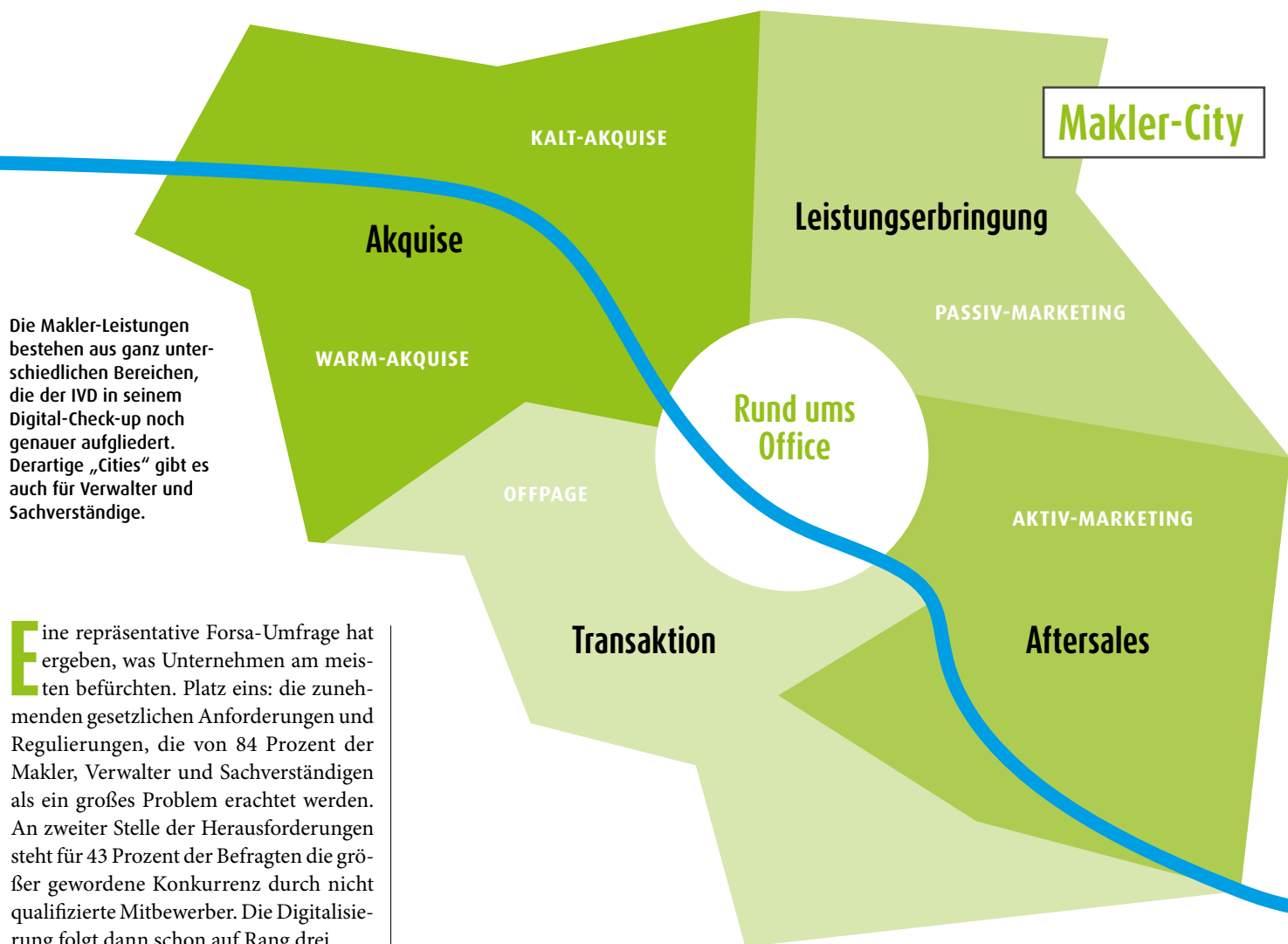
MATERA wurde 2017 in Frankreich gegründet und wird nach eigenen Angaben bereits von über 100.000 Wohnungseigentümern genutzt.

Schnelle Reaktionszeiten



In aller Munde, aber nicht in jedermanns Mindset

Digitalisierung wird von vielen Makler-Unternehmen als abstrakte Herausforderung gesehen, aber nicht als konkrete strategische Agenda, die man aktiv gestalten kann. Der Verband IVD|Die Immobilienunternehmen hat zur Unterstützung einen Digital-Check-up entwickelt.



Die Makler-Leistungen bestehen aus ganz unterschiedlichen Bereichen, die der IVD in seinem Digital-Check-up noch genauer aufgliedert. Derartige „Cities“ gibt es auch für Verwalter und Sachverständige.

Eine repräsentative Forsa-Umfrage hat ergeben, was Unternehmen am meisten befürchten. Platz eins: die zunehmenden gesetzlichen Anforderungen und Regulierungen, die von 84 Prozent der Makler, Verwalter und Sachverständigen als ein großes Problem erachtet werden. An zweiter Stelle der Herausforderungen steht für 43 Prozent der Befragten die größer gewordene Konkurrenz durch nicht qualifizierte Mitbewerber. Die Digitalisierung folgt dann schon auf Rang drei.

Hierzu zählt bei den Maklern nicht nur die Automatisierung der Prozesse im eigenen Unternehmen, sondern auch die Konkurrenz durch die so genannten Online-Makler. Dass der Anschein des wachsenden Wettbewerbsdrucks aufkommt, liegt auf der Hand, denn die Fernseh- und Radiowerbung der Online-Makler wirkt omnipräsent. Allerdings tut sich zwischen

medialer Präsenz auf der einen und Marktdurchdringung auf der anderen Seite eine nicht unerhebliche Lücke auf: Eine Bevölkerungsumfrage, die ebenfalls das Meinungsforschungsinstitut Forsa Mitte 2021 durchgeführt hat, hat ergeben, dass nur vier Prozent von potenziellen Verkäufern ihre Immobilie einem bundesweit tätigen

Online- oder Hybrid-Makler anvertrauen würden. Wenn sie über Makler verkaufen würden, dann würden sich zehnmals mehr Verkäufer an einen ortsansässigen Makler wenden als an einen bundesweit tätigen Hybrid-Makler.

Bei allem Respekt vor der großen Aufgabe ist den meisten Makler- »

Unternehmen klar, dass man ohne ein Mindestmaß an digitaler Transformation keine echte Zukunftsfähigkeit hat. Und das ist nicht erst seit Corona so. Der Verband IVD|Die Immobilienunternehmen hat vor zwei Jahren – zu Beginn der Pandemie – abgefragt, für wie sinnvoll verschiedene digitale Prozesse erachtet werden, und hat diese Fragen jetzt erneut gestellt.

Der Trend, der sich daraus ergibt, ist interessant: Erstens zeichnet sich ab, dass die Marktakteure an Gesetzgebung und Administration hohe Erwartungen haben. Digitale Eintragungen von Grundschulden und Auflassungsvormerkungen in Grundbüchern halten drei Viertel der Makler und Verwalter für sinnvoll, Bauaktenarchive und Baulastenverzeichnisse zu digitalisieren sogar 97 Prozent.

Seitens der Ämter und Behörden die Transaktionsunterlagen für die Beteiligten – also Vertragsparteien, finanzierende Bank und beauftragten Makler – zugänglich zu machen, wünschen sich rund 90 Prozent der Immobilienunternehmer. Dass aber über allem die Befürchtung

schwebt, sich mit den technischen Neuerungen selbst überflüssig zu machen, zeigt der Trend bei der Abfrage von digitalen Tools und Maßnahmen im eigenen Unternehmen. Zum Beispiel hält nur knapp mehr als die Hälfte der Maklerinnen und Makler virtuelle Besichtigungen für sinnvoll – gegenüber der Umfrage von vor zwei Jahren ist das zwar ein leichter Anstieg, aber insgesamt betrachtet doch überraschend wenig. Oder eine digitale Beurkundung unter der Voraussetzung, dass alle Sicherungsmaßnahmen und Aufklärungspflichten des Notars gewährleistet sind, findet nur ein Drittel der Makler gut. In der Hoch-Zeit von Corona belief sich der Anteil der Befürwortenden auf immerhin noch fast 60 Prozent.

Diese beiden Beispiele zeigen, wo die große Herausforderung liegt: In Zeiten, in denen die Digitalisierung immer mehr Prozesse des Maklers unterstützt, gilt es, den Spagat zu schaffen zwischen der Effizienz- und Reichweitensteigerung durch die Digitalisierung auf der einen Seite und der persönlichen Wertschöpfung

durch den Makler auf der anderen Seite. Der herkömmliche Wert des Maklers besteht darin, durch Marktinformationen Transparenz herzustellen. Dieser Wert relativiert sich zunehmend mit der Datenverfügbarkeit im Internet, wo digitale Portale über große Datenmengen und Algorithmen Durchschnittswerte ermitteln und skalieren können.

Makler befürchten, sich durch digitale Tools überflüssig zu machen

Aber ein digitaler Durchschnittswert ist eben nie die konkrete Antwort für die konkrete Immobilie im konkreten Zustand in der konkreten Lage. Es gibt kein digitales Tool und auch keine Künstliche Intelligenz, die diese Kernkompetenz des Maklers ersetzen kann.

Fazit: Auf den Faktor Mensch kann man beim Immobilienkauf nicht verzichten. Vertrauen und Emotionen lassen sich nicht digitalisieren, zumal die Anforder-

HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

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



Haufe axera. Kann heute schon morgen.

rungen an die Beratungskompetenz des Maklers immer mehr und größer werden. Automatisierung und Standardisierung der Prozesse sind lediglich Mittel zu dem Zweck, den persönlichen Kontakt zum Kunden zu intensivieren und die Beratungsqualität weiter zu verbessern.

Um die Akzeptanz für die Digitalisierung zu erhöhen und bei der sukzessiven Transformation zu unterstützen, hat der IVD|Die Immobilienunternehmen den Digital-Check-up entwickelt (ivd-digital-checkup.de). Dafür wurden die (digitalen) Prozesse im Maklerbüro, im Verwalterbetrieb und beim Sachverständigen konsequent identifiziert. Hierbei wurde deutlich, wie viele Schritte ein Makler von der Akquise bis zum Aftersales zu gehen hat oder ein Verwalter von der Eigentümergewinnung bis zur Objektübernahme oder der Sachverständige von der Auftrags-Akquise bis zur Informationsbeschaffung. Insofern ist der Digital-Check-up auch hilfreich, um sich und den Kunden regelmäßig zu vergegenwärtigen, welche komplexe Leistung jeder Immobilienprofi erbringt.

Der IVD-Digital-Check-up hat drei Ebenen:

1. Der namensgebende Check-up, über den man ermitteln kann, auf welchem digitalen Status sich das eigene Unternehmen befindet. Dort kann man einen ganzen Katalog oder Fragen zu einzelnen Bereichen beantworten und erfährt mit der Auswertung, wo man steht, wo noch Luft nach oben ist, wo Nachholpflicht und wo Nachholkür ist.

2. Die zweite Ebene des Digital-Check-ups ist das Branchenbuch. Hier kann man nachschlagen, welche Experten und Spezialanbieter in den einzelnen Bereichen der Digitalisierung unterstützen können.

3. Die dritte Ebene ist die Makler-City, die Verwalter-City und die Sachverständigen-City. Das sind drei Streckennetzpläne, die die digitalen Prozesse im Immobilienunternehmen visualisieren und zueinander in Beziehung setzen: Man kann sowohl das große Ganze ansehen als auch tief hineinzoomen und nachvollziehen, wie das eine mit dem anderen zusammen-

hängt, wo der eine Strang anfängt und wo der andere endet, wo sich Linien kreuzen und wo sich alternative Strecken ergeben, um zum Ziel zu kommen.

Der IVD-Digital-Check-up soll die Makler bei der digitalen Umwandlung unterstützen

Die Makler-City besteht aus den großen Bezirken Akquise, Leistungserbringung, Transaktion und Aftersales, mit „Rund ums Office“ in der Stadtmitte. Jeder Bezirk ist nochmal unterteilt in kleinere Kieze, wie zum Beispiel Kalt-Akquise, Warm-Akquise, Offpage, Onpage, Aktiv-Marketing, Passiv-Marketing. Egal auf welchem Level der Digitalisierung sich ein Immobilienunternehmen befindet – der IVD-Digital-Check-up zeigt den Weg zur nächsten Stufe. «

Carolin Hegenbarth, Bundesgeschäftsführerin des IVD



Jetzt informieren unter
www.axera.de/das-cloud-erp



Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Klausel zur Erweiterung der Provision bei Erwirkung des Kaufes durch Dritte

Die in einem Maklervertrag enthaltene Klausel „Kommt es zum Vertragsabschluss, schuldet der Interessent/Käufer/Mieter die o.g. Provision auch dann, wenn ein Dritter den Vertragsabschluss erwirkt“, ist sprachlich wie inhaltlich teilbar (so genannter „Blue-Pencil-Test“), sodass der Teil der Vereinbarung „Kommt es zum Vertragsabschluss, schuldet der Interessent/Käufer/Mieter die o.g. Provision“ in jedem Fall Vertragsbestandteil geworden ist.

Urteil des LG Frankfurt/Main, Urteil vom 16.4.2021 - 2-07 O 214/2

SACHVERHALT: Im Rechtsstreit auf Zahlung der Maklerprovision streiten sich die Parteien um die Wirksamkeit des Maklervertrages, da dieser eventuell aufgrund der vorgenannten Klausel unwirksam sein könnte. Nach erfolgreichem Abschluss des Kaufvertrages stellte der Makler seine Provision in Rechnung.

Der beklagte Kunde war der Auffassung, dass der Maklervertrag unwirksam sei, da die Maklerklausel wegen Verstoßes gegen § 307 Abs. 1 BGB unwirksam sei.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Landgericht gab dem Makler Recht, da es der Auffassung ist, dass die beanstandete Klausel im Hinblick auf den unwirksamen Teil („... auch dann, wenn ein Dritter den Vertragsabschluss erwirkt“) dennoch wirksam bleibt. Die Klausel im Maklervertrag ist teilbar, sodass ein unwirksamer Teil des Satzes nicht den wirksamen Teil der Klausel „infiziert“.

Die vom Kunden beanstandete Klausel sei sprachlich wie inhaltlich teilbar (so genannter „Blue-Pencil-Test“). Der Teil der Vereinbarung: „Kommt es zum Vertragsabschluss, schuldet der Interessent/Käufer/Mieter die o.g. Provision“ ist ungeachtet des zweiten Teils der Vereinbarung wirksam. Der erste Teil der Regelung ist deshalb Vertragsbestandteil geworden und begründet den Anspruch des Maklers gegen den Kunden. Aber auch wenn die streitgegenständliche Klausel im Ganzen unwirksam wäre, so hätte der Makler



Auch wenn der zweite Halbsatz einer Klausel in Bezug auf einen Vertragspartner unwirksam ist, bedeutet dies nicht, dass die Käuferin oder der Käufer dem Makler die Provision nicht zahlen muss.



gleichwohl einen Anspruch auf Zahlung der Provision (§ 306 Abs. II BGB). Die Parteien haben sich konkludent dahingehend geeinigt, dass der die Tätigkeit des Maklers in Anspruch nehmende Kunde dafür im Falle des Kaufes des Objektes eine Provision in Höhe von 5,95 Prozent des Kaufpreises zahlen sollte.

Da die Voraussetzungen des § 652 BGB erfüllt sind, ergibt sich der Provisionsanspruch deshalb auch ohne die strittige Formulierung.

PRAXISHINWEIS: Die Provision ist im zweiten Halbsatz („... auch dann, wenn ein Dritter den Vertragsabschluss erwirkt“) nach der herrschenden Rechtsprechung unwirksam, da nach dem Gesetz die Maklerin oder der Makler nur dann die Provision verdient, wenn er oder sie selbst (mit)ursächlich für den erfolgreichen Vertragsabschluss ist. Ansonsten würde es an der für den Provisionsanspruch unbedingt erforderlichen Kausalität der Maklerleistung fehlen. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats:

Kompetenzschutzklage der Wohnungseigentümer

Gegen eine Pflichtverletzung des Verwalters kann nur die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer vorgehen. LG München I, Beschluss v. 16.2.2022, 36 T 1514/22

FAKTEN: Ein Verwalter lädt zu einer Versammlung als „Ein-Mann-Versammlung“ mit dem Hinweis auf die Covid-19-Pandemie und die Kontaktbeschränkungen. Dort wird als „Vorratsbeschluss“ bestimmt, einen Gestattungsvertrag zur Errichtung einer Lade-Infrastruktur im Keller/TG-Bereich zum Laden von Elektrofahrzeugen abzuschließen.

Nach Beginn der Baumaßnahmen bemerkt Eigentümer A Durchbruchlöcher in den Hausflurwänden und in den Kellergängen. Er geht gegen den Verwalter im Wege der einstweiligen Verfügung auf Unterlassung vor.

Er ist der Auffassung, die baulichen Maßnahmen wichen von dem ab, was nach dem Vorratsbeschluss hätte erfolgen dürfen. Die eigenmächtige Umsetzung des

Beschlusses stelle einen erheblichen Eingriff dar und könne Auswirkungen auf den Brandschutz haben. Der Verwalter und nicht die Gemeinschaft sei als Handlungsstörer der richtige Antragsgegner, da der Verwalter eigenmächtig handele.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Der Beschluss dürfte zwar nichtig sein. Handelt der Verwalter pflichtwidrig, könne ihn aber nur die Gemeinschaft im Wege der Leistungs- oder Unterlassungsklage in Anspruch nehmen und notfalls eine einstweilige Verfügung erwirken.

Der Anspruch auf ordnungsmäßige Verwaltung richte sich ausschließlich gegen die Gemeinschaft. A sei zwar in Bezug auf eine Störung des Sondereigentums prozessführungsbefugt. Dass der Verwalter

das Sondereigentum des A beeinträchtigt habe, sei aber nicht erkennbar. Es sei daher auch nicht entscheidungserheblich, ob ein Anspruch aus § 1004 BGB nur gegen die Gemeinschaft gegeben wäre, solange der Verwalter „in amtlicher Eigenschaft“ und nicht ohne inneren Zusammenhang mit seinen Obliegenheiten handele.

FAZIT: Das LG München verweigert einem Eigentümer das Recht, gegen einen Verwalter unmittelbar vorzugehen. Diese Sichtweise ist wenig überzeugend.

Überschreitet ein Organ der Gemeinschaft pflichtwidrig seine Kompetenzen, sollte ein Eigentümer nach den allgemeinen Verbandsgrundsätzen auf gegebenenfalls vorbeugende Unterlassung klagen können.

Aktuelle Urteile

BESCHLUSSKOMPETENZ

Verwaltung des Sondereigentums

Es besteht keine Beschlusskompetenz, Angelegenheiten der Sondereigentümer im Zusammenhang mit der Erfassung von Mängeln am Sondereigentum zu regeln.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 22.10.2021, 980b C 26

FAKTEN: Der Verwalter wird per Beschluss beauftragt, die Eigentümerinnen und Eigentümer anzuschreiben, um Mängel im Sondereigentum zu erfassen. Mit der Liste soll versucht werden, sich mit dem Bauträger zu vergleichen. Dagegen geht Eigentümer K vor. Er meint, der Beschluss sei nichtig. Das AG gibt K Recht. Der Beschluss widerspreche ordnungsmäßiger Verwaltung. Denn es bestehe keine Beschlusskompetenz, die Angelegenheiten der Sondereigentümer im Zusammenhang mit der Erfassung von Mängeln am Sondereigentum zu regeln. Ein Anschreiben an Eigentümer, Mängel des Sondereigentums zu erfassen, betreffe aber eine solche Angelegenheit.

FAZIT: Hier geht es nicht um die Verwaltung des Sondereigentums, sondern um die bloße Sammlung von Informationen; darum, Mängel der Gemeinschaft, für die wohl noch der Bauträger verantwortlich ist, zu benennen. Sollten die Eigentümer diesbezügliche Ansprüche abtreten, könnte die Gemeinschaft ihre Verhandlungsposition gegenüber dem Bauträger verbessern. Der Beschluss ist daher nicht nur nichtig, sondern entspricht einer ordnungsmäßigen Verwaltung. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

FEHLER IN DER ABRECHNUNG

Entlastung des Verwaltungsbeirats

Den Verwaltungsbeiräten ist nicht deshalb die Entlastung zu versagen, weil die Jahresabrechnung Fehler aufweist.

LG Koblenz, Urteil v. 24.1.2022, 2 S 72/20 WEG

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen, die Verwaltungsbeiräte für die Tätigkeit zu entlasten. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Das AG erklärt ihn für ungültig. Die Jahresabrechnung, die die Beiräte gebilligt hatten, sei intransparent. Gegen das Urteil richtet sich die Berufung der Eigentümer. Mit Erfolg! Es fehle an der Darstellung einer konkreten Pflichtverletzung der Beiräte. Deren Prüftätigkeit habe sich auf die Kassenprüfung beschränkt. Da die Aufgaben eines Verwalters und der Beiräte in Bezug auf eine Jahresabrechnung unterschiedlich seien, folge aus der erstinstanzlich für ungültig erklärten Abrechnung nicht automatisch die zu versagende Entlastung für die Beiräte.

FAZIT: Die Entlastung der Beiräte soll nach bislang herrschender Meinung einer ordnungsmäßigen Verwaltung bereits dann widersprechen, wenn die von ihnen geprüfte, jedoch nicht beanstandete Jahresabrechnung fehlerhaft ist und geändert werden muss. Das Gericht lehnt diese Meinung ab. Zu Unrecht. Es geht neben dem Schadensersatz auch um eine Billigung und Vertrauen. Beides ist ausgeschlossen, wenn den Beiräten entgangen ist, dass die Jahresabrechnung fehlerhaft ist.

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Interessenkollision und Stimmrechtsverbot

Das Stimmverbot des § 25 Abs. 4 WEG erfasst als Ausnahmenvorschrift nur bestimmte Fälle der Interessenkollision. Es soll den Eigentümer nicht schlechthin daran hindern, an Entscheidungen über die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums mitzuwirken.

LG Hamburg, Urteil v. 2.2.2022, 318 S 31/21

FAKTEN: Mehrheitseigentümer und Verwaltung X-GmbH sind zwei juristisch eigenständige Gesellschaften, die über den gleichen Mutterkonzern miteinander verbunden sind. Die Eigentümer lehnen mehrheitlich einen Beschluss ab, mit dem X aus wichtigem Grund abberufen werden soll. Gegen diesen Negativbeschluss geht Eigentümer K vor. Er meint, die Eigentümerinnen und Eigentümer hätten mehrheitlich für den Beschluss gestimmt. Denn die Stimmen des Mehrheitseigentümers, für den V als Vertreter abgestimmt hatte, seien nicht zu berücksichtigen gewesen. Das LG widerspricht. Das Stimmverbot des § 25 Abs. 4 WEG erfasse nur bestimmte Fälle der Interessenkollision. Da das Stimmrecht ein wesentliches Mittel zur Mitgestaltung der Gemeinschaftsangelegenheiten sei, dürfe es nur ausnahmsweise eingeschränkt werden.

FAZIT: Der Verwalter ist weder durch § 25 Abs. 4 WEG noch durch § 181 BGB grundsätzlich daran gehindert, als Stellvertreter am Beschluss über seine (erneute) Berufung mitzuwirken. Dies gilt auch dann, wenn zugleich über den Abschluss des Verwaltervertrags abgestimmt wird. Bei einer Abberufung aus wichtigem Grund gilt jedoch etwas anderes.

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Verwalterabberufung und Stimmrechtsverbot

Für einen Eigentümer besteht aus dem in den §§ 712 Abs. 1, 737 BGB, §§ 117, 127, 140 HGB zutage tretenden Rechtsgedanken ein Stimmrechtsverbot, wenn der betreffende Beschluss seine Abberufung als Verwalter aus wichtigem Grund zum Gegenstand hat.

AG Schwarzenbek, Urteil v. 2.11.2021, 2 C 54/19 WEG

FAKTEN: Nach der Gemeinschaftsordnung entfallen bei einer Beschlussfassung auf jedes Wohnungseigentum drei Stimmen. Ein Antrag, den Verwalter V aus wichtigem Grund abzubestellen, findet keine Mehrheit. Bei der Abstimmung stimmt V in Vollmacht für den Mehrheitseigentümer M ab. V und M sind Konzerntöchter von Z. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Mit Erfolg! Nach der herrschenden Meinung bestehe ein Stimmrechtsverbot für einen Eigentümer aus dem in den §§ 712 Abs. 1, 737 BGB, §§ 117, 127, 140 HGB zutage tretenden Rechtsgedanken, wenn der betreffende Beschluss seine Abberufung als Verwalter aus wichtigem Grund zum Gegenstand habe.

FAZIT: Im Einzelfall kann sich ein Stimmrechtsausschluss aus einer Verflechtung der grundsätzlich stimmberechtigten Person mit einem am Rechtsgeschäft beteiligten Dritten ergeben. Der Stimmrechtsausschluss nach § 25 Abs. 4 WEG greift hier, weil die betreffende Beschlussfassung ein Rechtsgeschäft mit einer Gesellschaft zum Gegenstand hat, an der der Eigentümer mehrheitlich beteiligt ist (BGH, Urteil v. 13.1.2017, V ZR 138/16).



Mehr Rechtsprechung mit ausführlicher Kommentierung im Bereich des Wohnungseigentumsrechts finden Sie in diesem Standardwerk.



EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Formalien der Einberufung

Die Verwaltung darf in einem Einberufungsschreiben nicht den Eindruck erwecken, ein Eigentümer könne sich nur durch die Verwaltungsbeiräte in der Versammlung vertreten lassen. Dies ist der Fall, wenn der Einberufung ein Formular beigelegt wird, mit dem ein Eigentümer nur die Verwaltungsbeiräte bevollmächtigen kann.

LG München I, Urteil v. 4.11.2021,
36 S 14711/20 WEG

FAKTEN: Die Eigentümer genehmigen im November 2019 die Jahresabrechnung. Ferner beschließen sie, eine Befahranlage an der Ost-, Süd- und Westseite des Hochhauses „gem. Angebot vom 27.11.2019 der X-GmbH“ abbauen zu lassen (Befahranlagen dienen u. a. der Reinigung und Wartung von Dachoberlichtern, Fassaden und Lüftungsanlagen und den damit verbundenen Flächen). So geschieht es. Gegen die Beschlüsse geht Eigentümer K vor. Das AG erklärt sie für ungültig, da der Einladung kein „Blankovollmachtsformular“ beigelegt gewesen sei, sondern ein Formular, mit dem ein Eigentümer nur die Beiräte bevollmächtigen konnte. Hiergegen richtet sich die Berufung.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg. In einer Einberufung müsse in der Regel zwar nicht auf eine Vertretungsmöglichkeit oder einen Stimmrechtsausschluss hingewiesen werden. Die Eigentümer hätten die Einberufung so verstehen müssen, dass sie nur die Beiräte hätten bevollmächtigen können. Dennoch habe die Klage keinen Erfolg. Denn der Kläger hätte darlegen müssen, dass sich dieser Ladungsmangel auf das Abstimmungsergebnis ausgewirkt habe.

FAZIT: Im Fall lädt eine Verwaltung zu einer Versammlung. Als „Serviceleistung“ ermöglicht die Verwaltung es den Eigentümern, den Beiräten eine Vollmacht zu erteilen, wenn die Eigentümer nicht selbst an der Versammlung teilnehmen wollen. Die Eigentümer streiten darüber, ob die Verwaltung die Eigentümer durch die „Serviceleistung“ in die Irre geführt hat. AG und LG meinen, sie sei in ihrer Form verfehlt gewesen. Wenig überzeugend, aber die Entscheidung sollte eine Warnung davor sein, ähnlich wie diese Verwaltung vorzugehen!

HAUSGELDKLAGE

Saldoklage?

Ein Kläger darf die Auswahl, über welche selbständigen Ansprüche das Gericht entscheiden soll, nicht diesem selbst überlassen. Sind Einzelforderungen genau bezeichnet, ist es im Hinblick auf die in § 366 Abs. 2 BGB vorgegebene Verrechnungsmethode bei nicht ausreichenden Teilleistungen unschädlich, wenn sich der Kläger nicht über die Anrechnung erfolgter Zahlungen oder erteilter Gutschriften erklärt. Der geltend gemachte Anspruch muss lediglich identifizierbar sein, was aber nicht abstrakt, sondern nur im Einzelfall beurteilt werden kann.

LG München I, Urteil vom 11.11.2021,
6 S 2936/21 WEG

ANFECHTUNGSKLAGE

Prüfung des Rechtsschutzbedürfnisses

Bei einer Anfechtungsklage ist das Rechtsschutzbedürfnis im Regelfall nicht zu prüfen, weil es dem Interesse der Wohnungseigentümergeinschaft an einer ordnungsmäßigen Verwaltung dient. Das Rechtsschutzbedürfnis entfällt nur ganz ausnahmsweise. Dies ist dann der Fall, wenn ein Erfolg der Klage den Wohnungseigentümern oder der Eigentümergeinschaft keinen Nutzen mehr bringen und die Auswirkungen der Beschlussanfechtung auf Folgeprozesse der Eigentümer untereinander, gegen den Verwalter oder gegen Dritte sicher ausgeschlossen werden kann.

LG München I, Urteil v. 12.8.2021, 36 S 2639/20

FOLGENBESEITIGUNGSANSPRUCH

Fortsetzung eines ungültigen Beschlusses

Beschlüsse, die dazu führen, dass die Umsetzung eines rechtskräftig für ungültig erklärten Beschlusses fortgesetzt wird, unterlaufen den Folgenbeseitigungsanspruch der Wohnungseigentümer und widersprechen aus diesem Grund im Regelfall einer ordnungsmäßigen Verwaltung. Die Gemeinschaft muss alle zumutbaren Anstrengungen entfalten, um zu verhindern, dass durch weitere Maßnahmen des Vertragspartners der für sie bestehende Folgenbeseitigungsaufwand erhöht oder eine Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes unmöglich wird.

LG Frankfurt a. M., Beschluss v. 23.11.2021,
2-13 T 71/21

Mietrecht

Urteil des Monats: Kein höherer Kaufpreis für vorkaufsberechtigten Mieter

Soll ein vorkaufsberechtigter Mieter bei Ausübung seines Vorkaufsrechts einen höheren Kaufpreis zahlen müssen als der Erstkäufer, ist dies eine unzulässige Vereinbarung zu Lasten Dritter. Das gilt auch, wenn der Erstkäufer den höheren Kaufpreis nur ausnahmsweise zahlen muss, während der Vorkaufsberechtigte diesen bei Ausübung des Vorkaufsrechts stets schuldet. BGH, Urteil v. 23.2.2022, VIII ZR 305/20

FAKTEN: Die ehemalige Mieterin einer Wohnung verlangt von der Vermieterin nach der Ausübung ihres Vorkaufsrechts die teilweise Rückzahlung des für die Wohnung gezahlten Kaufpreises. Die Vermieterin hatte das Mehrfamilienhaus, in dem sich die Wohnung befindet, in Wohnungseigentum aufgeteilt und die Wohnung der Mieterin verkauft. Im Kaufvertrag mit der Erwerberin (Erstkäuferin) war ein Kaufpreis von 163.000 Euro vereinbart, sofern die Mieterin ihr Vorkaufsrecht ausübt oder die Wohnung unvermietet übergeben wird. Für den Fall, dass die Wohnung vermietet übergeben wird, sollte der Kaufpreis zehn Prozent weniger betragen. Die Mieterin übte ihr Vorkaufsrecht aus. Dabei wies

sie darauf hin, dass sie die Kaufpreisabrede insoweit für unwirksam hält, soweit sie als vorkaufsberechtigte Mieterin einen höheren Kaufpreis zahlen soll als die Erstkäuferin. Unter dem teilweisen Vorbehalt der Rückforderung zahlte die Mieterin 163.000 Euro an die Vermieterin. Sie verlangt nun einen Teilbetrag von 16.300 Euro zurück.

ENTSCHEIDUNG: Zu Recht, so der BGH. Ihr stand nach der Umwandlung in Wohnungseigentum gemäß § 577 Abs. 1 Satz 1 BGB ein Vorkaufsrecht an der Wohnung zu, das sie rechtswirksam ausgeübt hat. Dadurch ist zwischen ihr und der Vermieterin ein Kaufvertrag zu denselben Bedingungen zustande gekommen,

wie er zwischen der Vermieterin und der Erstkäuferin abgeschlossen worden war. Der nach diesem Vertrag geschuldete Kaufpreis beträgt lediglich 146.940 Euro. Die Abrede, dass unter bestimmten Bedingungen der höhere Kaufpreis von 163.000 Euro zu zahlen ist, ist teilweise unwirksam, weil es sich hierbei um eine unzulässige Vereinbarung zu Lasten Dritter handelt.

FAZIT: Es lässt sich nicht allgemein sagen, dass sich für vermietete Wohnungen nur ein niedrigerer Kaufpreis erzielen lässt als für unvermietete. Es ist daher nicht gerechtfertigt, eine Erhöhung des Kaufpreises vom Erlöschen mietvertraglicher Bindungen abhängig zu machen.

Aktuelle Urteile

VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHT

Kein Schmerzensgeld wegen Buggy im Treppenhaus

Ein Sturz bei dem Versuch, einen Kinderwagen beiseitezuschieben, um an die von ihm blockierten Briefkästen zu gelangen, zieht keine Ansprüche auf Schmerzensgeld nach sich.

LG Koblenz, Urteil vom 16.3.2022, 4 O 213/21

FAKTEN: Die Mieterin klagt gegen den Vermieter auf Schmerzensgeld wegen Verletzung der Verkehrssicherungspflicht. In einem Mehrfamilienhaus gelangt man zur Hauseingangstür über einen etwa vier Quadratmeter großen Treppenabsatz, über dem die Briefkästen der Hausbewohner angebracht sind. Eine Mieterin stellte auf diesem Treppenabsatz regelmäßig einen Kinderwagen ab. Die Klägerin behauptete, sie habe einmal den Buggy zur Seite schieben müssen, um an ihren Briefkasten zu gelangen. Dabei sei sie gestürzt, wobei sie sich eine Verletzung an der Schulter zugezogen habe. Der Vermieter hätte das verhindern müssen. Das Gericht hat die Klage jedoch abgewiesen. Es könne nicht jeder erdenklichen Gefahr vorbeugend begegnet werden. Sicherheitsmaßnahmen, die jede Schädigung ausschließen, seien im praktischen Leben nicht erreichbar.

FAZIT: Rechtlich geboten sind nur solche Maßnahmen, die ein umsichtiger Mensch für ausreichend hält, um andere vor Schäden zu bewahren. Das Abstellen eines Kinderwagens vor einer Briefkastenanlage begründet nicht die naheliegende Möglichkeit, dass jemand dadurch zu Schaden kommt.

Aktuelle Urteile

FRISTLOSE KÜNDIGUNG

Fortgesetzte unerlaubte Untervermietung an Touristen

Das bewusste Hinwegsetzen über den Willen und das Interesse der Vermieterseite berechtigt zu fristloser Kündigung.

AG München, Urteil vom 13.10.2021, 417 C 7060/21

FAKTEN: Im Wohnungsmietvertrag war geregelt: „Gebrauchsüberlassung der Mieträume an Dritte darf nur mit Einwilligung des Vermieters erfolgen.“ Der Vermieter stellte später fest, dass die Wohnung über verschiedene Internetplattformen für 45 Euro pro Person und Nacht Touristen angeboten wurde. Er mahnte den Mieter daraufhin ab. Trotzdem vermietete dieser erneut Zimmer an Mitbewohner, ohne sich eine Erlaubnis einzuholen. Daraufhin kündigte der Vermieter den Mietvertrag fristlos. Zu Recht, so das Gericht. Im bewussten Hinwegsetzen über Willen und Interesse des Vermieters sah es eine Rechtsverletzung, die zur fristlosen Kündigung berechtigte. Jedenfalls durch die Abmahnung sei klar gewesen, dass der Vermieter eine Untervermietung ohne vorherige Genehmigung nicht dulden werde. Das Urteil ist rechtskräftig.

FAZIT: Der Mieter hatte im Rahmen seiner persönlichen Anhörung sogar angegeben, dass er den Vermieter von der Untervermietung nicht unterrichtet habe, da er davon ausging, eine Genehmigung nicht zu erhalten. Dieses bewusste Hinwegsetzen über den Vermieterwillen wiegt hier besonders schwer.

UNTERBRINGUNG AU-PAIR-HILFE

Kein Grund für Eigenbedarfskündigung

Die Absicht des Vermieters, die vermietete Wohnung als Schlafstatt für zukünftig zu beschäftigende Au-pairs zu nutzen, reicht nicht zur Beendigung des Mietverhältnisses aus. Jedenfalls ist die Kündigung dann nicht eröffnet, wenn die Person, für die der Bedarf geltend gemacht wird, noch nicht konkretisiert ist.

AG Kreuzberg, Urteil vom 3.2.2022 - 23 C 196/21

FAKTEN: Der Vermieter kündigte den Mietvertrag mit dem Mieter. Zur Begründung berief er sich auf die Notwendigkeit, eine Kinderbetreuung in Anspruch zu nehmen. Deshalb sei man auf der Suche nach einer Au-pair-Hilfe. Um sie unterzubringen, werde die Wohnung benötigt. Die Unterbringung im eigenen Hausstand scheide aus. Die Suche nach der Hilfe werde alsbald konkretisiert. Der Vermieter bot auch eine Umzugsbeihilfe von 3.000 Euro an sowie die Hilfe bei der Suche nach einer anderweitigen Wohnung. Das Gericht gab jedoch dem Mieter Recht. Und zwar vor allem deshalb, weil die Person, für die der Bedarf geltend gemacht wird, noch nicht konkretisiert sei.

FAZIT: Anders hat übrigens das Amtsgericht München (Urteil vom 12. Januar 2021 - 473 C 11647/20) das Interesse in einer vergleichbaren Angelegenheit bewertet. Nach dieser Entscheidung hängen die Anforderungen an das Vorliegen eines berechtigten Vermieterinteresses davon ab, ob der geltend gemachte Kündigungsgrund eher eine größere Nähe zum Eigenbedarfstatbestand oder eher eine solche zum Tatbestand der Verwertungskündigung aufweist.

AUSSERORDENTLICHE KÜNDIGUNG

Verhinderung einer Wohnungsbesichtigung

Verweigern die Mieter beharrlich die Wohnungsbesichtigung durch die neuen Käufer, so rechtfertigt dies eine außerordentliche Kündigung.

AG München, Urteil v. 26.8.2021, 474 C 4123/21

FAKTEN: Die Wohnungskäufer wollten ihre neu erworbene Wohnung nach dem Erwerb anschauen und vereinbarten im Zeitraum von fünf Monaten insgesamt acht Besichtigungstermine. Keiner kam zustande. Sie mahnten die Mieter ab und kündigten dann den Mietvertrag außerordentlich. Die Mieter führten verschiedene Gründe an, warum die Termine nicht zustande gekommen seien. Unter anderem ging es um Corona-Tests und Infektionsschutzbestimmungen. Das Gericht gab den Vermietern Recht. Die Verweigerung des Zutritts zur Besichtigung der Wohnung stelle einen wichtigen Grund für eine außerordentliche Kündigung des Mietverhältnisses gem. § 543 Abs. 1, 3 Satz 1 BGB dar.

FAZIT: Für eine Besichtigung der Wohnung durch den Vermieter müssen grundsätzlich besondere Gründe vorliegen. Dies ist hier unstrittig der Fall. Soweit der Mieter behauptet, er habe sich wegen eines Coronavirus-Tests in Quarantäne begeben müssen, lag auch kein zulässiges Beweisangebot (etwa Testnachweis oder behördliche Quarantäneanordnung) vor.

Digitales & Energie

Der Stromenergieanteil der Erneuerbaren steigt auf 50 Prozent

Von Januar bis März 2022 haben erneuerbare Energien 50 Prozent des Stromverbrauchs gedeckt. Vorläufigen Berechnungen des Zentrums für Sonnenenergie- und Wasserstoffforschung Baden-Württemberg (ZSW) und des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) zufolge entspricht das einem Anstieg von rund neun Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Rund 73,1 Milliarden Kilowattstunden Strom wurden danach im ersten Quartal 2022 aus Windenergie, Sonnenenergie, Wasserkraft und anderen erneuerbaren Energieträgern produziert. Den größten Anteil steuert Windenergie bei – 38,0 Milliarden Kilowattstunden Strom wurden aus Windenergie an Land erzeugt, weitere 7,6 Milliarden aus Windenergie auf See. Aus Photovoltaik wurden 9,6 Milliarden Kilowattstunden Strom produziert.

50%

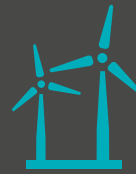
des Stromverbrauchs
aus erneuerbaren Energien

das entspricht **73,1 Milliarden
Kilowattstunden Strom**

ein Plus von **9 %** im Vergleich
zum Vorjahreszeitraum*

38,0

Windenergie (an Land)



7,6

Windenergie (auf See)



9,6

Sonnenenergie (PV)



17,9

Wasserkraft (PV)



*Erhebungszeitraum: Januar bis März 2022

(Alle Angaben in Milliarden Kilowattstunden Strom)

57%

Nach Zahlen des Vergleichsportals Check24 haben die Energiekosten im Januar 2022 ein neues Rekordhoch erreicht. Die jährlichen Ausgaben für Strom, Heizen und Mobilität insgesamt lagen im Schnitt für einen Musterhaushalt bei 6.092 Euro – das sind 57 Prozent (2.201 Euro) mehr als im Januar 2021 (3.891 Euro).

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoffforschung Baden-Württemberg (ZSW) und Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW)



STROMPREIS

Gerichte erteilen Tarifsplitt eine Absage

Übernimmt ein Stromversorger die Grundversorgung, zahlen Neukunden oft vielfach höhere Preise als Altkunden. Diese Tarifsplitt-Praxis haben bereits mehrere Gerichte für unzulässig erklärt. Monopolisten dürfen sich keinen Vorteil gegenüber dem Wettbewerb verschaffen, heißt es in einem Urteil aus Köln. Der Billiganbieter kündigt, der Grundversorger übernimmt übergangsweise: Dieses Schicksal hat wegen der stark gestiegenen Preise zuletzt viele Stromkunden ereilt. Für Neukunden kann der „Notdienst“ teuer werden – sie zahlen in der Grund- und Ersatzversorgung häufig weit höhere Tarife als Bestandskunden. Stadtwerke und Stromkonzerne, die in ihrer Region die Grundversorgung übernehmen, dürfen sich dadurch keinen Vorteil gegenüber dem Wettbewerb verschaffen, geht etwa aus einem Urteil des Landgerichts (LG) Köln hervor (Az. 90 O 12/22).

BESCHLOSSENE SACHE: ABSCHAFFUNG DER EEG-UMLAGE AB JULI 2022

Um Verbraucher angesichts der steigenden Strompreise zu entlasten, hat der Bundestag nach 2./3. Beratung das Ende der EEG-Umlage, die Absenkung der Kostenbelastung durch die EEG-Umlage und die Weitergabe dieser Absenkung an die Letztverbraucher beschlossen.

Danach wird die EEG-Umlage bereits ab 1. Juli 2022 und befristet bis 31. Dezember 2022 von derzeit 3,723 Cent pro Kilowattstunde auf null gesetzt. Das Gesetz verpflichtet die Stromlieferanten zu einer entsprechenden Absenkung der Strompreise zum 1. Juli. Das muss dann für die Verbraucher jeweils transparent auch ersichtlich sein. Die Einnahmeausfälle, die durch den Wegfall der EEG-Umlage entstehen, sollen vom Bund aus dem Sondervermögen Energie- und Klimafonds (EKF) erstattet werden. Durch die vorgezogene Absenkung wird der EKF im Jahr 2022 mit 6,6 Milliarden Euro belastet.

ENERGIEPREISE STEIGEN

Wie Eigentümer und Mieter entlastet werden

Strom und Gas werden seit Herbst 2021 immer teurer. Die Europäische Kommission (EU-Kommission) schätzt, dass wegen des russischen Kriegs in der Ukraine die Preise in diesem Jahr hoch bleiben werden. Das wird sich u. a. in den Nebenkostenabrechnungen von Eigentümern und Wohnungsmietern niederschlagen. Deutschland ist stark von russischen Energielieferungen abhängig, insbesondere beim Gas.

Deutschland hat bisher zwei Entlastungspakete beschlossen, die auch Mieter und Wohnungseigentümer betreffen. Unter anderem fällt am 1.7.2022 die EEG-Umlage zur Förderung von Ökostrom weg (siehe Meldung oben) – die schlägt gehörig auf die Stromrechnung auf. Zudem wird jeder einkommenssteuerpflichtige Erwerbstätige einmalig mit 300 Euro brutto unterstützt. Und für finanzschwache Haushalte gibt es einen Heizkostenzuschuss. Dazu kommen Zuschläge für Familien mit Kindern und höhere Freibeträge bei der Steuererklärung.

Der Analyse der gemeinnützigen Beratungsgesellschaft Co2online für den vom Bundesumweltministerium geförderten Heizspiegel zufolge sind die Heizkosten im Mittel zwischen September und Februar für eine durchschnittliche Wohnung von 335 Euro auf 630 (plus 90 Prozent) gestiegen.



Optimierte Energiesysteme: Die Technik ist da – etwa für Solarstromerzeugung.

VERSORGUNG IM WOHNQUARTIER

Lokal kostengünstig Energien erzeugen

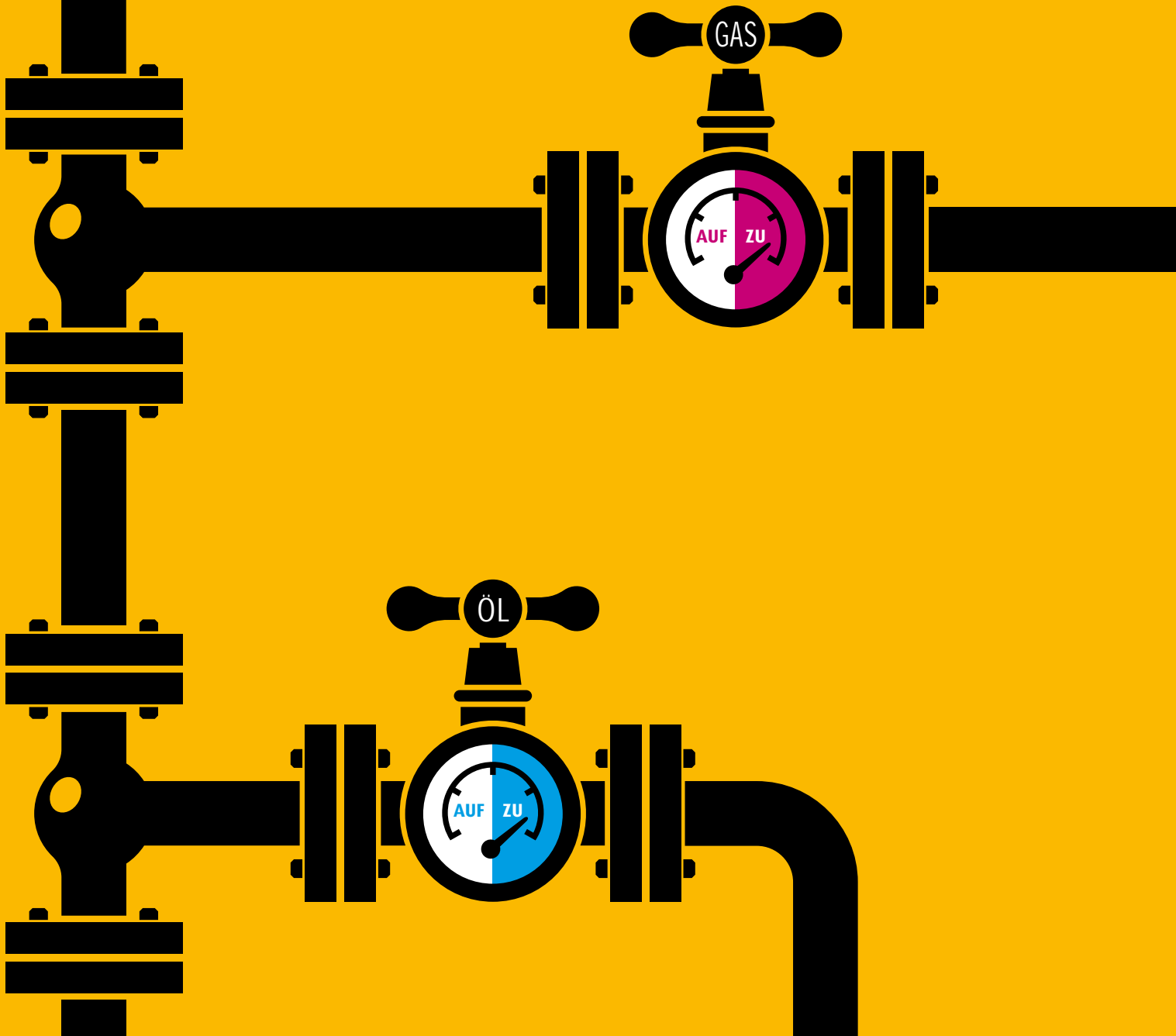
Offener Stromaustausch zwischen Gebäuden, zentrale Wärmeerzeugung – die Optimierung von Energiesystemen auf Quartiersebene wäre deutlich kosteneffizienter als eine Optimierung nur auf (Wohn-)Gebäudeebene. Das ist das Kernergebnis der Studie „Modellierung sektorintegrierter Energieversorgung im Quartier“, die das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE) im Auftrag der Deutschen Energie-Agentur (Dena) erarbeitet hat. Die Wissenschaftler haben für ihre Modellrechnungen verschiedene Quartierstypen – Bestandsimmobilien und Neubauten mit unterschiedlichen Nutzungsarten in urbanen und ländlichen Gebieten – unter die Lupe genommen. Demnach könnten mit dem Quartiersansatz zirka 30 bis 45 Prozent der Kosten gespart werden, die bei der Versorgung von Einzelgebäuden anfallen. Die Ursachen für den deutlichen Kostenvorteil, insbesondere in dicht bebauten urbanen Gebieten, sehen die Studienautorinnen und -autoren im hohen Selbstversorgungsgrad mit kostengünstigen, lokal erzeugten erneuerbaren Energien. Auch der Zugang zu zusätzlichen Versorgungsoptionen wie

der Nutzung von lokaler Abwärme spielt in die Rechnung. Bislang dominiert der Studie zufolge mit einem Anteil von 80 Prozent die fossile Wärmeversorgung, wobei die Wärme vornehmlich dezentral in den Gebäuden erzeugt wird. Noch liegen Planung, Investition und Betrieb von Wärmeerzeugungsanlagen vornehmlich in der Verantwortung der einzelnen Gebäudeeigentümer.

Im Stromsektor erwarten die Studienautoren, dass in Zukunft auf den meisten Gebäudedächern Solarstrom erzeugt wird. Die Selbstversorgung dank Batteriespeicher werde wachsen. Das gesteuerte Be- und Entladen von Elektrofahrzeugen werde ein relevanter Faktor im Betrieb der Verteilnetze. Die Umwandlung von Stromüberschüssen in Wärme werde die Systemeffizienz zusätzlich steigern. Und „dies erfordert die Weiterentwicklung des heutigen lokalen Stromverteilsystems zu einem lokalen Marktplatz zum Austausch von Strom mit dem Ziel einer hohen Selbstversorgung und geringer Kosten, verbunden mit neuen Geschäftsmodellen, wie sie auch lokale Energiegemeinschaften künftig bieten werden“, so die Studie.

DEKARBONISIERUNG

Die neue Heiztechnik ist eine Wette auf die



Zukunft

Die Preise für fossile Brennstoffe stiegen schon vor dem Ukraine-Krieg drastisch an. Der Grund lag in einer nach Corona weltweit wieder anlaufenden Konjunktur und in CO₂-Bepreisungssystemen. Letztere machten bisher nur einen kleinen Teil der Kosten aus. In Zukunft wird der Preis fürs Kohlendioxid jedoch deutlich stärker zu Buche schlagen. Dazu reicht schon ein Blick auf das Europäische Zertifikate-

handelssystem ETS, das für den Strommarkt gilt (und damit auch indirekt durch Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen für den Wärmemarkt). Jahrelang dümpelte der Preis für eine Tonne CO₂ deutlich unter 20 Euro. Dann verknappte die EU im Jahr 2017 die Zertifikate. In der Folge stieg der Preis kontinuierlich an und liegt nun bei deutlich über 60 Euro je Tonne – ein Preisniveau, das selbst Experten erst für den Zeitraum ab 2025 vorhergesagt hatten.

Im Wärmemarkt gilt für Deutschland ein eigenes CO₂-Handelssystem, das im Brennstoffemissionshandels-gesetz (BEHG) festgelegt wurde und das seit dem 1. Januar 2021 gilt. Hier gibt es eine sanfte Steigerung der Kosten für fossile Brennstoffe bis 2025. Danach soll das System, analog dem ETS, in einen halbfreien Handel überführt werden. Auch hier geht man von Preisen von 55 bis 65 Euro je Tonne CO₂ aus.

Doch darauf sollte sich niemand verlassen. Denn der Ukraine-Krieg hat schmerzhaft vor Augen geführt, dass ebendiese fossilen Quellen keineswegs sicher und schon gar nicht mehr günstig sind. Bei einer Diversifikation auf andere Anbieter als Russland wird immer ein Preissprung herauskommen.

Denn das billige russische Pipelinegas hat physikalisch bedingt immer einen Preisvorteil von mindestens 15 Prozent gegenüber verflüssigtem Erdgas (LNG). Derzeit liegt dieser Vorteil aufgrund von Spekulationen und

Wärmewende, CO₂-Preise, Krieg gegen die Ukraine – all das macht Energie teuer. Der Immobiliensektor ist besonders betroffen: 50 Prozent der Wärme werden aus Erdgas bereitgestellt, gut 15 Prozent sind Fernwärme – ebenfalls aus Gas oder Kohle. Doch wie kann man diesen fossilen und tendenziell deutlich teureren Brennstoffen entkommen?

weltweit höherer Nachfrage nach LNG sogar bei 25 Prozent. Das wirkt sich auch auf die zukünftigen Preise aus. An der Leipziger Energiebörse EEX wird Erdgas für Mai 2023 für knapp 100 Euro je Megawattstunde (MWh) gehandelt – das sind nur fünf Prozent weniger als derzeit. Zum Vergleich: Im Vor-Corona-Jahr lag der Preis bei 20 bis 40 Euro je Megawattstunde. Heißt: Es bleibt teuer, selbst wenn die Versorgung mit russischem Erdgas weiterhin erfolgen sollte.

Doch was tun? Letztlich bleibt es eine Wette: Entweder teure Brennstoffkosten in der Zukunft akzeptieren (und irgendwann wegen der Energiewende und der ab 2045 verlangten Klimaneutralität auf erneuerbare Energieversorgung umstellen müssen) oder aber heute investieren in eine regenerative Technologie, die natürlich hochinvestiv ist und von der man nicht weiß, ob sie sich im Vergleich zu den angenommenen steigenden Kosten für fossile Brennstoffe tatsächlich amortisiert.

Letztlich bleibt es eine Wette: hohe Preise versus hohe Investition

Doch welche Technologien kämen überhaupt in Frage? Geht man nach der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU), kann es nur eine Lösung geben: die Wärmepumpe. Im Projekt „Weiterentwicklung, modellhafte Anwendung und Verbreitung der Energieanalyse aus dem Verbrauch (EAV) für die Wohnungswirtschaft“, das am 6. Mai 2022 endausgewertet wurde, untersuchten die beauftragten Wissenschaftler von 2017 bis 2020 unter Beachtung aller neuen und geplanten Gesetze und der politischen Ziele mehrere Szenarien. Da die Einsparung von Treibhausgasen auch im Gebäudesektor das Maß aller Dinge und vor allem die politische Währung ist, kamen sie zu dem Schluss: Wärmepumpen, unterstützt von gebäudenah erzeugtem, regenerativem Strom mittels Photovoltaikanlagen, sind die einzige Möglichkeit, diese Ziele überhaupt zu erreichen. »

Passivhäuser, hier ein diesem Standard angepasstes Hochhaus aus den 1970er Jahren in Gießen, sind seit Jahrzehnten bewährt und versprechen schon heute eine weitgehend nachhaltige Bauweise bei niedrigen Energiekosten.



Sie empfehlen unter anderem einen Verzicht auf den weiteren Ausbau von Fernwärmenetzen, die mit hohen Temperaturen arbeiten, sowie von allen anderen Heiztechnologien mit hohen Vorlauftemperaturen, also auch Brennwertkesseln für Gas. Deren Neu-Einbauverbot wird ohnehin von der jetzigen Bundesregierung diskutiert und dürfte bis spätestens 2025 in Kraft treten. Sinn macht dies, weil der Wärmebedarf, der für den Neubau ab 2023 im KfW-40-Standard und bei Bestandssanierungen im KfW-55-Standard liegt, mit niedrigen Vorlauftemperaturen von 35 bis 40 Grad Celsius gedeckt werden kann. Deswegen ist der Fokus auf die Wärmepumpe, die diese Temperaturen mühelos und effizient erreichen kann, auch sinnvoll.

Die Hersteller von Heiztechnik haben sich auf diese aktuellen Entwicklungen längst eingestellt. Auf der im April durchgeführten IFH, der ersten großen SHK-Branchenmesse seit 2019 in Nürnberg, setzten alle großen Hersteller nur noch auf die Wärmepumpe. Gas-Brennwert kam maximal als Hybridlösung vor. Ergänzt wird dies durch die Biomasseheizungen der Spezialhersteller.

Doch die gewünschten und zum Betrieb der Wärmepumpen nötigen Photovoltaikanlagen stehen in Nutzungskonkurrenz zur Solarthermie. Das könnte für diese Technologie das Aus bedeu-

ten. Die PV-Eigenversorgung der Wärmepumpen wird nötig, weil das deutsche Stromnetz überhaupt nicht für die wohl sechs Millionen Wärmepumpen im Jahr 2030 ausgelegt ist.

Diese All-electric-Welt beinhaltet auch die Nutzung von Abwärmquellen, etwa mittels Erdwärmekollektoren oder kalten beziehungsweise niedertemperaturigen Wärmenetzen auf Quartiersebene. Diese sind jedoch mit Wärmepumpen gekoppelt, die in den einzelnen Gebäuden selbst für die nötigen Vorlauftemperaturen der Heizung und des Trinkwarmwassers sorgen. Beispiele dafür gibt es schon. Pionier war IKEA in Berlin-Lichtenberg. Der dortige Standort wird seit 2016 mittels der Abwärme aus einem Abwasserkanal beheizt.

Handwerkermangel und fehlende Qualifikation bringen viele Wärmepumpen-Pläne ins Wanken

Allerdings haben diese Szenarien ein praktisches Problem: Derzeit herrscht ein Mangel an Handwerkern im SHK-Bereich generell und speziell zum Einbau von Wärmepumpen. Exper-

ten schätzen, dass lediglich zehn Prozent der hiesigen SHK-Fachbetriebe in der Lage sind, Wärmepumpen sachgerecht zu installieren. Der Fachverband ZVSHK selbst geht von nur 15 bis 30 Prozent aus. Hinzu kommt ein zeitliches Problem. Gas-Brennwerttechnik, bisher das Brot-und-Butter-Geschäft der Handwerksbetriebe, lässt sich bei kleineren Gebäuden innerhalb eines Tages einbauen. Bei der Wärmepumpe sind es aufgrund der komplexen Hydraulik, der nötigen gesicherten elektrischen Anschlüsse und der Kühlmittelproblematik zweieinhalb Tage.

Da wäre auch noch ein demografisches Problem. In den nächsten zehn Jahren scheiden nach Angaben des Bundesverbands der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) rund 30 Prozent oder 60.000 der heute Beschäftigten ruhestandsbedingt aus dem Erwerbsleben aus. Davon können die rund 49.000 SHK-Betriebe aufgrund der demografischen Entwicklung nur etwa die Hälfte durch Neueinstellungen ersetzen. All das bringt die Klimaziele für 2030 in Gefahr. Aber diese Ziele müssen und können erreicht werden. Dafür stehen schon heute auch außerhalb eines All-electric-Szenarios genügend Technologien zur Verfügung.

1. PASSIVHAUS Die Passivhaus-Bauweise ist seit Jahren bewährt, ästhetisch aufgrund der starken Dämmung mitunter eine Herausforderung. Wird der KfW-Standard 40 im Neubau Pflicht, ist die Differenz zum Passivhausstandard nicht mehr groß. Man kann davon ausgehen, dass dieser dann für etwa drei bis fünf Prozent mehr Baukosten zu haben sein wird. Der KfW-40-Standard muss mit gut 50 bis 60 kWh pro Jahr und Quadratmeter umbauter Wohn- oder Nutzfläche auskommen, der Passivhausstandard mit 15 kWh.

Wichtigstes Element ist die Wärmerückgewinnung. Alle Bewohner und Nutzer funktionieren quasi als kleine „Tauchsieder“, die die Luft im Gebäude erwärmen – hinzu kommt noch die Sonneneinstrahlung. Die Wärme wird nicht über die Fensteröffnungen abgegeben, sondern über Lüftungssysteme, die der Abluft die Wärme entziehen und diese mit der Frischluft wieder ins Gebäude zurückführen. So kommt der Passivhausstandard ohne eigene Wärmequelle aus. Zur Sicherheit gibt es mitunter kleine Biomasseheizungen oder aber elektrische Direktheizsysteme für ganz kalte Wintertage. Mit diesem Standard werden inzwischen ganze Stadtteile gebaut. Am bekanntesten ist sicher die Bahnstadt Heidelberg. Hier entstanden auf 22 Hektar 2.500

Wohnungen für insgesamt 5.500 Bewohner, zudem öffentliche Einrichtungen, Gewerbe, Einzelhandel und das erste Großkino der Stadt. So wurden zudem Arbeitsplätze für 7.000 Menschen geschaffen. Immobilienunternehmen wie die ABG Frankfurt, einer der größten hessischen Wohnungsbauer und Vermieter, bauen inzwischen nur noch diesen Standard, der auch eine Nebenkostenabrechnung bei den Wärmekosten komplett überflüssig macht.

2. WÄRMEPUMPEN Das schon erwähnte DBU-Gutachten setzt auf die Wärmepumpe auch im Bestand. Wirtschaftlich wäre eine Wärmepumpe nur, wenn die Strompreise nicht um das Dreifache über den Gaspreisen lägen. Das bedingt die Jahresarbeitszahl 3 der meisten Luft-Wasser-Wärmepumpen. Sie erzeugen also aus einer kWh Strom gut drei kWh Wärme. Derzeit stimmt das Verhältnis. Würde der Gaspreis jedoch wieder sinken, kippt es.

Dennoch wird an der Wärmepumpe kein Weg vorbeiführen – entweder als direkte Heizquelle oder als Komponente in einem kalten oder niedertemperaturigen Wärmenetz. Und: Zumindest

Erd- und Wasser-Wasser-Wärmepumpen eignen sich auch zum Kühlen, wenn sie für den reversiblen Betrieb ausgelegt sind. In Zeiten der Klimaerwärmung durchaus ein Argument. Wärmepumpen lassen sich zudem vielfältig einsetzen – nicht nur als zentraler Wärmeenergieerzeuger.

Marek Miara, Leiter des Fraunhofer ISE, hat fünf mögliche Szenarien für Mehrfamilienhäuser skizziert, die sich auch im Bestand umsetzen lassen:

1. Wärmepumpe als zentrales Heizungssystem für das gesamte Gebäude

2. Wärmepumpe als Kombination von zentraler Heizung und dezentralen Heizstationen (Wohnungstationen, Frischwasserstationen)

3. Wärmepumpe für einen Teil der Wohnungen

4. Wärmepumpe für eine einzelne Wohnung

5. Wärmepumpe für ein einzelnes Zimmer

Tipp: Unter www.lowex-bestand.de finden sich zahlreiche Praxisbeispiele mit schon seit Jahren auf Wärmepumpen umgerüsteten Wohngebäuden sowie deren energetischen Kennziffern.

Für große Immobilien und deren zentrale Heizungssysteme werden logischerweise auch Großwärmepumpen benötigt. Betrieben wird solch ein System etwa mit der Hochtemperatur-Wärmepumpe „Calora“ von AGO Energie+Anlagen, einem »



Solche Großwärmepumpen können Netze, aber auch direkt große Immobilien versorgen.



Biomasse-Holzvergaser können wie hier in Lupburg ein ganzes Quartier mit Wärme versorgen.

Tochterunternehmen des Kölner Energiedienstleisters Rhein-Energie. Diese Wärmepumpen erzeugen im größeren Maßstab klimaneutrale Wärme aus Wasser, Luft, Ab- oder Erdwärme. Sie ermöglichen eine weitgehende Unabhängigkeit von fossiler Primärenergie zu vertretbaren Kosten.

3. EISSPEICHER Eine Technologie, die ebenfalls auf die Wärmepumpe setzt, sind die Eis-Energiespeicher. Sie nutzen zusätzlich die Kristallisationswärme des Wassers zu Heizzwecken und ermöglichen zudem im Sommer eine Kühlung der Immobilie. Bisher wurden in Deutschland mehr als 2.000 Exemplare dieser komplexen Kühl- und Heiztechnologie in verschiedenen Größen vom Einfamilienhaus bis zum Hochhaus oder zum Gewerbebetrieb installiert.

Das Wasser in einem großen, unterirdischen Behälter aus Beton oder Kunststoff ist von Sonden durchzogen. Denen wird die Umgebungswärme mittels einer Wärmepumpe zu Heizzwecken entzogen, wobei das Wasser im Speicher langsam gefriert, aber nur bis zu maximal 60 Prozent. Im Gegenzug wird im Sommer das Eis auch mittels so genannter Solarabsorber, großen Kunststoffschläuchen, die die Umgebungswärme der Luft nutzen, regeneriert, also aufgetaut. Dabei wird die Wärmepumpe reversibel geschaltet und das Gebäude gekühlt.

Bei diesem System stehen relativ hohen Investitionskosten sehr geringe Betriebskosten gegenüber. Die Amortisationszeit kann zwischen zehn und 20 Jahren liegen. Letzteres entspricht

auch der durchschnittlichen Lebensdauer eines Brennwertgerätes. Da aber die Jahresarbeitszahl durch die Kühlung bei bis zu 7 liegen kann (eine Kilowattstunde eingesetzter Strom erzeugt sieben Kilowattstunden Wärme oder Kälte), ist die Belastung für die Umwelt trotz des eventuell ungünstigen Strom-Mixes deutlich geringer als bei der Nutzung rein fossiler Brennstoffe.

4. ERD-EISSPEICHER Nach dem gleichen Prinzip, nur ohne Wasserspeicher, arbeiten die investiv deutlich günstigeren Erd-Eispeicher. Allerdings gibt es dazu bisher kaum praktische Erfahrungen. Die Stadtwerke SSH setzen derzeit als Erste solch ein Projekt in Schleswig im neuen Quartier Wichelkoppeln um. Hier werden die Sonden direkt in mehreren Lagen im Erdreich verlegt und entziehen diesem die Wärme, sodass es auch kristallisieren kann. Der Regenerationsprozess ist der gleiche wie bei den Eis-Energiespeichern. Diese Lösung wäre ideal für Quartiere mit einer Fläche, die nicht überbaut wird, also einem Rasen oder Beeten.

5. BIOMASSE (auch in Netzen) Biomasse ist als regenerative Wärmequelle zwar aufgrund der hohen Abgasbelastung nicht unumstritten, letztlich aber in fester Form politisch als erneuerbare Energie anerkannt. Ihre Stärken kann Biomasse in größeren Blockheizkraftwerken oder aber in reinen Heizkraftwerken ausspielen. Hier herrschen bessere Verbrennungsbedingungen als im heimischen Kamin, was letztlich auch die Belastung an Feinstaub sowie Stick- und Schwefeloxiden reduziert. Für großtechnische Anlagen können etwa Hackschnitzel oder auch Pellets genutzt werden.

Solche großen Anwendungen benötigen mehrere Abnehmer, die etwa über ein Nahwärmenetz erschlossen werden könnten. In Neubaugebieten bietet sich eine solche Lösung an. Im Bestand wäre sie nur umzusetzen, wenn ein komplettes Quartier auch hinsichtlich aller Medien saniert werden müsste (und hier die Implementierung eines Wärmenetzes quasi in einem Aufwasch

mit erledigt werden könnte). Die feste Biomasse muss nicht verbrannt, sondern kann auch vergast werden. Seit 2014 sorgt in Lupburg in der Oberpfalz ein Holzvergaser-Blockheizkraftwerk mit 270 kWth und 180 kWel für erneuerbare Wärme. Die Technik hat einen Vorteil: Sie produziert mit dem Holzgas einen homogeneren Brennstoff, als es feste Biomasse jemals sein könnte. Das verringert die Wartungskosten.

6. GRÜNES ERDGAS Während es zumindest für Nahwärmenetze einige Optionen gibt, grün zu werden, ist dies bei Erdgas, der größten und ebenfalls netzgebundenen Energieform im Wärmemarkt, kaum möglich. Ein Ersatz von Biomethan ist zwar theoretisch denkbar. Doch wird Biomethan nach dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) mit einem Primärenergiefaktor von 0,7 belegt. Damit ist es näher am fossilen Erdgas (1,1) als an gebäudenah erzeugter erneuerbarer Energie (0,0). Zudem sind kaum Mengen an Biomethan verfügbar. 90 Prozent der Biogasanlagen verstromen das

entstehende Gas direkt, weil das durch die EEG-Vergütung attraktiver ist. Anlagen, die aus der Förderung rausfallen, werden eher rückgebaut, als mit einer Methanisierungseinheit versehen. Und auf Wasserstoff als grünes Ersatzgas sollte sich auch niemand verlassen.

Dennoch kann Wasserstoff zumindest in Quartieren ein Teil der Lösung sein. Auf dem Gelände eines alten Güterbahnhofs in Esslingen entsteht derzeit ein 120.000 Quadratmeter großes klimaneutrales Quartier. Kern ist ein Energiekonzept mit der Erzeugung und Nutzung von grünem Wasserstoff, das Green Hydrogen Esslingen. 2021 wurde hier ein Elektrolyseur installiert, der mit Strom aus einer abgeschriebenen und nicht mehr unters EEG gefallenen Windkraftanlage versorgt wird. Derzeit wird der Wasserstoff ins Netz eingespeist. In Zukunft soll er direkt im Quartier genutzt werden. «

Frank Urbansky, Leipzig

App hier übernehmen wir.

Mit der neuen Heizkostenverordnung sind Sie verpflichtet, Ihre Bewohner jeden Monat über den Wärmeverbrauch zu informieren. Das gilt für alle Häuser mit fernablesbarer Messtechnik. Dafür haben wir für Sie **ista EcoTrend** entwickelt. Sie stellen uns die Daten Ihrer Bewohner einfach im ista Webportal bereit – und dann übernehmen wir für Sie. Registrierung Ihrer Bewohner, Zustellung der Verbrauchsinformation per App oder E-Mail und die Beantwortung von Fragen Ihrer Bewohner. Das ist einfach und komfortabel – für Sie und Ihre Bewohner. Das ist EcoTrend. Erfahren Sie jetzt mehr: ista.de/ecotrend

Mitdenken ist gut. Vorausdenken ist ista.



ista

Klimaschutz im Gebäudesektor: Wie die Politik die Heizungswahl beeinflusst

Spätestens seit April ist klar: Der Gebäudesektor hat sein gesetzlich vorgegebenes Klimaschutzziel erneut verfehlt. Die Wärme- und Kälteversorgung in Deutschland beruht immer noch zu etwa 85 Prozent auf fossilen Energieträgern. Das Ziel der Klimaneutralität im Jahr 2045 lässt sich nur mit einer umfassenden „Wärmewende“ im Gebäudesektor erreichen. Öl- und Gaskessel müssen dafür durch möglichst emissionsfreie Alternativen ersetzt werden. Als Optionen hierfür werden derzeit insbesondere elektrische Wärmepumpen sowie grüne Nah- und Fernwärme diskutiert.

Bestandhalter müssen bei der Heizungswahl gesetzliche Einbau- und Nutzungsverbote berücksichtigen

Jüngst sind neben dem Klimaschutzziel weitere Treiber der Wärmewende in den Fokus der politischen Debatte gerückt. Die Ukraine-Krise hat die Kosten fossiler Brennstoffe weiter in die Höhe getrieben und die Diskussion um die Importabhängigkeit Deutschlands von fossilen Brennstoffen neu entflammt. So hat das Wirtschaftsministerium in seinem so genannten Osterpaket vorgeschlagen, künftig im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) zu verankern, dass die Nutzung erneuerbarer Energien im überragenden öffentlichen Interesse liegt und damit der öffentlichen Sicherheit dient.

Um die erforderliche Wärmewende regulatorisch zu forcieren, nutzt die Politik neben klassischem Ordnungsrecht insbesondere auch wirtschaftliche Anreize. Derzeit werden sowohl das Gebäudeenergiegesetz (GEG) als auch die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) novelliert. Fol-

gende wesentliche Regulierungsinstrumente bestehen aktuell oder sind künftig zu erwarten: Bestandhalter müssen bei der Heizungswahl gesetzliche Einbau- und Nutzungsverbote berücksichtigen. Einbauverbote verhindern, dass Gebäudeeigentümer und Projektentwickler sich künftig für unerwünschte Heizungsformen entscheiden. Nutzungsverbote sind dagegen insoweit strenger, als dass sie Bestandhalter unter Umständen dazu verpflichten, noch funktionstüchtige Heizungsanlagen außer Betrieb zu nehmen.

Ein grundsätzliches Nutzungsverbot besteht aktuell nur für Öl- und Gaskessel, die mehr als 30 Jahre alt sind. Eigentümer müssen diese ausbauen und durch neue Heizkessel ersetzen. Dabei haben sie freie Wahl zwischen allen am Markt erhältlichen Heizungsarten. Ab dem Jahr 2026 greift dann aber ein bereits im GEG enthaltenes Einbauverbot für reine Öl- und Kohleheizungen. Dieses Einbauverbot könnte durch die geplante massive Ausweitung der Nutzungspflicht für erneuerbare Energieträger zum 1. Januar 2024 überholt werden.

Schon heute muss der Wärme- und Kälteenergiebedarf in Neubauten zumindest anteilig durch die Nutzung erneuerbarer Energien gedeckt werden. Der erforderliche Anteil liegt je nach gewählter Technologie zwischen 15 und 50 Prozent. Alternativ können Gebäudeeigentümer überdurchschnittliche Energieeinsparungen durch baulichen Wärmeschutz nachweisen.

Im Rahmen der geplanten GEG-Novelle ist mit einer starken Ausweitung der Nutzungspflicht für erneuerbare Energien bei der Wärme- und Kälteerzeugung zu rechnen. Die Ampelkoalition hat sich darauf geeinigt, dass künftig jede neu eingebaute Heizung mindestens 65 Prozent erneuerbare Energien nutzen muss. Und das nicht nur in Neubauten, sondern auch in Bestandsgebäuden, soweit aus technischen Gründen oder aufgrund des



Ein grundsätzliches Nutzungsverbot besteht aktuell nur für Öl- und Gaskessel, die mehr als 30 Jahre alt sind.

Mit Ordnungsrecht und wirtschaftlichen Anreizen will die Politik fossile Brennstoffe aus der Wärmeversorgung von Gebäuden verdrängen. Bei der Heizungswahl haben Eigentümer schon heute eine Vielzahl rechtlicher Vorgaben und Fördermöglichkeiten zu berücksichtigen.

Nutzungsverbot für alte Öl- und Gasheizungen ein Austausch der Heizung erfolgen muss. Details des Regelungsvorschlags werden aktuell erarbeitet. Laut Koalitionsvertrag sollte die ausgeweitete Nutzungspflicht ab dem 1. Januar 2025 gelten. In ihrem so genannten Entlastungspaket hat die Ampelkoalition im März jedoch angekündigt, dass die Regelung bereits zum 1. Januar 2024 greifen soll.

Weiteren Einfluss auf die Heizungswahl hat der deutsche Gesetzgeber durch die Einführung einer nationalen CO₂-Bepreisung für fossile Brennstoffe zum 1. Januar 2021 genommen. Auch hierdurch hatten sich fossile Brennstoffe schon vor der Ukraine-Krise deutlich verteuert.

Bei vermieteten Objekten stellt sich in diesem Zusammenhang zudem die Frage der Umlagefähigkeit der Heizkosten: Bislang können Vermieter die CO₂-Kosten grundsätzlich als Betriebskosten in vollem Umfang auf ihre Mieterinnen und Mieter umlegen. Ab dem 1. Januar 2023 sollen Vermieter aber nun einen Teil der Kosten selbst tragen.

Eigentümer mit älteren Heizungen sollten rechtzeitig prüfen, ob eine vorgezogene Erneuerung der Heizungen sinnvoll ist

Für die Praxis von großer Bedeutung ist die Frage der Fördermöglichkeiten für Investitionen in Heizungsanlagen. Das wohl wichtigste Förderprogramm ist dabei die BEG, welche Anfang 2021 die bisherigen Förderprogramme des Bundes im Gebäudereich abgelöst hat. Die Zuständigkeit liegt auch weiterhin beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA).

Bei Neubauten ist eine isolierte BEG-Förderung der Heizungsanlage nicht möglich. Bestandshalter haben dagegen die Wahl, ob sie ihr Gebäude umfassend zu einer so genannten Effizienzhaus-Klasse sanieren wollen oder lediglich bestimmte Einzelmaßnahmen durchführen. Auch für die Erneuerung ihrer Heizungsanlagen können Bestandshalter eine Förderung erhalten, sofern sie bestimmte, politisch gewünschte Heizungsformen wählen. Förderfähig sind derzeit neben Wärmepumpen und Solarthermieanlagen unter anderem auch noch Gasheizungen, sofern sie „Renewable Ready“ oder als Hybridanlagen konzipiert sind.

Die Politik hat bereits angekündigt, dass die BEG-Förderung auch im Bereich Heizungsanlagen kurzfristig angepasst wird, um den Markt auf die geplante Weiterentwicklung der Anforderungen im GEG vorzubereiten und das erhöhte Ambitionsniveau angemessen zu reflektieren. Die beteiligten Fachressorts diskutieren

diese BEG-Reform derzeit. Noch im Sommer sollen dann neue Förderrichtlinien für Bestandsgebäude in Kraft treten.

Unabhängig von den Details der geltenden oder künftigen Förderrichtlinie ist bei jedem Antrag auf BEG-Förderung zu beachten, dass der Antrag vor Beginn des Vorhabens gestellt werden muss. Den Antrag kann dabei grundsätzlich auch ein Dritter stellen, im Heizungsbereich etwa ein Contracting-Unternehmen.

Die aktuelle Rechtslage schränkt Bestandshalter bei der Heizungswahl nur dann ein, wenn sie sehr alte Heizkessel nutzen oder wenn sie planen, noch nach dem 31. Dezember 2025 eine reine Öl- oder Kohleheizung einzubauen. Im Übrigen handelt es sich bei der Wahl der Heizungsanlage für Bestandshalter bislang um eine rein wirtschaftliche Entscheidung. Hier ist neben den Investitionskosten und den hierfür bestehenden Fördermöglichkeiten natürlich insbesondere auch die (CO₂-)Preisentwicklung für unterschiedliche Energieträger zu berücksichtigen.

Ab 2024 könnte die geplante Ausweitung der Nutzungspflicht für erneuerbare Energien diese Wahlfreiheit jedoch erheblich einschränken. Eigentümer mit älteren Heizungen sollten daher rechtzeitig prüfen, ob eine vorgezogene Erneuerung der Heizungen unter Ausnutzung des bestehenden Förderregimes sinnvoll ist. Dies könnte ihnen Luft verschaffen, um die weitere Entwicklung der rechtlichen Anforderungen und Fördermöglichkeiten abzuwarten. «

Dr. Martin Hamer und Natalie Kopplow, Berlin

AUTOREN



Dr. Martin Hamer (o.) und **Natalie Kopplow** (u.) sind Experten für Klimaschutz-, Bau- und Umweltrecht bei der auf die Beratung der Immobilienwirtschaft spezialisierten Wirtschaftskanzlei Greenberg Traurig, Berlin.



Öko-Beton ist machbar – aber bislang kaum nachgefragt

Eigentlich klingt Beton nicht wie der Klimakiller schlechthin. Der Baustoff besteht zu rund 90 Prozent aus natürlichen Materialien wie Sand, Kies und Wasser. Zwar sind auch diese Stoffe nicht unendlich, aber im Moment ausreichend vorhanden. Aus Umweltgesichtspunkten problematisch ist vielmehr das Bindemittel Zement. Dieses verschlingt bei der Herstellung Unmengen an Energie. Hinzu kommt ein enormer Abbau- und Verarbeitungsaufwand, der Transport – und vor allem schlichtweg die gigantische Menge: Beton zählt zu den meistgenutzten Produkten der Welt. In der Summe führt dies dazu, dass die Betonherstellung für fast zehn Prozent der weltweiten Treibhausgasemissionen verantwortlich gemacht wird.

Um die Klimabilanz zu verbessern, setzen sich Forschende und Unternehmen intensiv damit auseinander, den Beton umweltfreundlicher zu machen – der globale Verband der Zement- und Betonbranche hat sich zu den Zielen des Pariser Klimaabkommens bekannt und will bis zum Jahr 2050 klimaneutral sein. Grüner Beton, ressourcenschonender Beton oder auch Öko-Beton: Das sind Schlagwörter, mit denen das alternative Baumaterial bezeichnet wird. Doch den einen nachhaltigen Beton gebe es nicht, betont Alexander Rother von der Bau-

„Recycelter Beton ist ressourcenschonend, aber er ändert am CO₂-Fußabdruck nichts, weil immer noch Zement zugesetzt werden muss.“

Thomas Richer,
Informationstechnik Beton, Berlin

wirtschaft Baden-Württemberg: Begriffe wie Öko-Beton seien nicht definiert. Vielmehr handle es sich um viele verschiedene Ansätze, um Ressourcen und Energie bei der Betonherstellung zu reduzieren und damit die Klimabilanz des Baustoffs zu verbessern. Aber es geht nicht nur allein darum, Rezepturen für alternativen Beton zu finden: Öko-Beton hat auf dem Markt nur dann eine Chance, wenn er genauso widerstandsfähig ist wie herkömmlicher Beton, er muss genauso stabil sein und ebenso lange halten. Kurz: Er darf in seinen Eigenschaften dem herkömmlichen Beton in nichts nachstehen.

Ein Großteil des Alt-Betons wird bereits wiederverwendet, beispielsweise im Straßenbau

In welche Richtung sich der Markt schlussendlich entwickeln und welcher alternativen Betonart die Zukunft gehören könnte, sei derzeit noch schlecht absehbar, sagt Rother: „Aber wir sehen ganz große Hebel zum CO₂-Einsparen.“ Um den Prozess voranzutreiben, haben sich in Baden-Württemberg und in Bayern Partner aus den Bereichen Bauplanung, Bauwirtschaft, Baustoffindustrie sowie Forschung und Lehre zusammengetan und das Netzwerk „Solid Unit“ gegründet, bald soll es die Aktivitäten auch bundesweit geben.

Eine naheliegende Möglichkeit zur Gewinnung von umweltschonenderem Beton ist, Alt-Beton nach dem Abriss von Gebäuden wiederzuverwerten und erneut auf dem Bau einzusetzen. Dieser Recyclingbeton (kurz auch R- oder RC-Beton genannt) wird auch schon auf vielen Baustellen eingesetzt. Allerdings sei der recycelte Beton, so gibt Thomas Richter von Informationstechnik Beton aus Berlin zu bedenken, zwar ressourcenschonend, er

LINK-TIPPS | ZUM THEMA

Welcher alternativen Betonart die Zukunft gehört, ist unklar. Hier einige Ansätze:

<https://baubiologie-magazin.de/alternative-oekobeton/>

<https://www.derbausv.de/aktuelles/Rezeptur-fuer-Oeko-Beton/>

<https://www.srf.ch/wissen/nachhaltigkeit/nachhaltiger-bauen-die-zauberformel-fuer-oeko-beton-kommt-aus-lausanne>

<https://www.ubm-development.com/magazin/neuer-superbeton/>

<https://www.baublatt.ch/baupraxis/oeko-beton-empa-forscher-arbeiten-an-alternativem-zement-29679>

ändere am CO₂-Fußabdruck aber nichts. Denn dem aufbereiteten Alt-Beton muss noch immer Zement zugesetzt werden – und damit der eigentliche Klimakiller, der für die meisten Treibhausgasemissionen bei der Betonherstellung verantwortlich ist. Außerdem werde ein Großteil des Alt-Betons bereits wiederverwendet, so Richter, zum Beispiel als Unterbau für den Straßenbau. Wandere der Recyclingbeton stattdessen in Wohnhäuser und andere Gebäude, sei für die Umwelt insgesamt nichts gewonnen. Dass das Bindemittel Zement so klimaschädigend ist, liegt an den hohen Temperaturen im Herstellungsprozess und zudem an chemischen Reaktionen. In Zementwerken entsteht aus Kalkstein und Ton bei 1.450 Grad Celsius der Zementklinker, der die übrigen Betonzutaten zu einem festen Gemisch verbindet. Dafür wird viel Energie benötigt. Außerdem wird bei dem Prozess der im Kalkstein gebundene Kohlenstoff frei.

Ziel bei der Herstellung von umweltfreundlichem Beton ist es deshalb, den Zement ganz oder teilweise durch andere Stoffe zu ersetzen und damit die CO₂-Bilanz herunterzuschrauben. Ansätze gibt es

Beton ist das wichtigste Baumaterial – aber mit der CO₂-Bilanz sieht es schlecht aus. Technisch gibt es längst Möglichkeiten, die Betonherstellung umweltfreundlicher zu machen. Doch im Markt sind alternative Betonarten noch nicht angekommen.



viele: Als alternative Zusatzstoffe eignen sich Abfälle anderer Industriezweige, beispielsweise Schlacke aus Roheisen-Hochöfen oder Flugasche, die bei der Kohleverbrennung übrig bleibt. Andere Möglichkeiten sind Pflanzenfasern. Geforscht wird auch an CO₂-negativem Beton, der Kohlendioxid bindet, anstatt es freizusetzen. Dies könnte durch das magnesiumhaltige Gestein Olivin möglich werden. Als sehr zukunftsfähig gilt Carbonbeton, der deutlich leichter und tragfähiger ist als Stahlbeton und bei dem Carbonfasern eingesetzt werden.

Bei alternativen Betonarten müssen Bauherren mit Mehrkosten rechnen

Insgesamt sei technisch inzwischen bereits sehr viel machbar, sagt Alexander Rother: „Aber dennoch ist die Technologie noch nicht in der breiten Masse angekommen.“ Das liege auch an der mangelnden Nachfrage aus der Bauwirtschaft. „Das ist so ein Henne-Ei-Problem“, meint er.

Wenn niemand nach umweltfreundlicherem Beton frage, stelle sich die Industrie nicht darauf ein – schließlich sei dies mit Aufwand und Kosten verbunden –, und entsprechend gebe es kaum Angebote, auf die die Bauwirtschaft zurückgreifen könne. Welche Anteile die ökologischen Betone aktuell am Markt haben, dazu können die Experten keine Aussagen treffen.

Um die Klimabilanz von Massivbauten zu verbessern, gehe es aber nicht alleine darum, ressourcenschonenderen Beton einzusetzen, betont Thomas Richter. Auch an den übrigen Prozess-Stellschrauben müsse gedreht werden, um das Bauen klimafreundlicher zu machen. Die bei der Herstellung eingesetzten Energien spielten eine Rolle, die Transportwege und nicht zuletzt die Bauweise. Zum Beispiel werde in Deutschland traditionell viel mit Massivdecken gearbeitet. Durch andere Konstruktionen ließe sich jede Menge Beton einsparen, so Richter: „Auch damit kann man schon viel erreichen.“ Wichtig sei es, das Thema „nun auf allen Ebenen in die Köpfe zu bringen“. Architekten, Planer, Industrie, Bauunternehmen: Sie alle müssten mit ins Boot geholt werden, sagt

auch Christine Buddenbohm vom Zentralverband des Deutschen Baugewerbes aus Berlin. Ganz wichtig sind ihrer Meinung nach auch Ausschreibungsmodalitäten, etwa bei öffentlichen Gebäuden: Bislang spielt umweltfreundlicherer Beton dort kaum eine Rolle. Dabei könnten Kommunen zum Vorreiter werden.

Und wie sieht es eigentlich mit den Kosten für Öko-Beton aus? Die Bauwirtschaft ächzt aktuell sowieso schon darunter, dass alles teurer wird und die Baupreise explodieren. Zumindest beim Recyclingbeton sei diese Sorge jedoch unbegründet, sagt Christine Buddenbohm: Dieser sei durchaus kostenneutral zu bekommen. Bei anderen alternativen Betonarten müssten Bauherren jedoch mit Mehrkosten rechnen, erklärt Alexander Rother. Genaue Zahlen seien aber schwierig zu nennen. Dies hänge von vielen Faktoren ab. Perspektivisch könne sich das Rad aber durchaus drehen, meint er – etwa durch neue politische Vorgaben oder auch durch Fördermittel, die Anreize zum Bauen mit grünem Beton bieten. «

Auf drei Säulen bauen



War es nicht früher oft so, dass man beim Stichwort Gebäudesicherheit an Schlüssel und Klingelanlagen dachte? Mittlerweile hat sich die Welt um uns herum ein ganzes Stück verändert. Das Spektrum Sicherheitsmanagement kommt in Unternehmen, Organisationen und Verwaltungen mehr und mehr dort an, wo es eigentlich hingehört, nämlich auf der Ebene der Entscheidungsträger und Führungskräfte. Dieses Umdenken markiert einen Wandel hin zu einem wichtigen Business Enabler für reibungslose Geschäftsprozesse. Der gesamte behandelte Themenkomplex Gebäudesi-

cherheit muss von Beginn an durch Ganzheitlichkeit geprägt sein. Jedes Segment, jede Technik und jedes System hat seine Stärken, aber auch seine technologisch bedingten Grenzen. Diese müssen mit anderen Lösungen aufgefangen werden. Hierbei darf keineswegs nur über Technik nachgedacht werden. Dementsprechend kennen wir drei wesentliche Säulen, die Basis jeder erfolgreichen Sicherheitskonzeption sein müssen.

Die erste Säule beschreibt die mechanische Sicherung, die Ausprägung also der unterschiedlichen baulichen Abgrenzungen. Diese Gruppe umfasst Zäune und

andere Formen der Einfriedung, Gebäudegrenzen an der Außenhaut unter besonderer Berücksichtigung von Öffnungen wie Fenstern, Türen und Ähnlichem bis hin zu Bereichsgrenzen im Gebäudeinneren, die unterschiedliche Bereiche oder Nutzungseinheiten voneinander abgrenzen. Die mechanischen Sicherungsmaßnahmen sollen ein bestmögliches Behindern von Übergriffen leisten, gleichzeitig aber angemessen und verhältnismäßig sein.

Die zweite Säule ist die meldetechnische Überwachung, denn die beste mechanische Sicherung nützt nichts, wenn ein Übergriff durch Überwinden der

Die Sicherheit in Immobilien braucht von Beginn an ein ganzheitliches Konzept. Dafür sind mechanische Sicherung, meldetechnische Überwachung und die organisatorische Komponente tragend. Und richtiges Sicherheitsmanagement schafft echten Mehrwert.



Sichtbar installierte Sicherungsmaßnahmen oder die Anwesenheit von Überwachungstechnik können Gelegenheitstäter vielleicht von einer geplanten Tat abhalten. Bei professionellen Tätern wird es schwieriger.

mechanischen Schutzmaßnahmen, auch wenn er aufwändig ist, durch niemanden bemerkt oder detektiert wird und keine entsprechende Verifikation stattfindet.

Dies knüpft unmittelbar an die dritte Säule, die organisatorische Komponente, an, die dafür sorgt, dass Ereignisse beziehungsweise Erkenntnisse der beiden anderen Säulen zu Reaktionen führen, die einem Übergriff entgegenwirken. Damit also aus Konstruktion und Technik ein erfolgreicher Prozess wird, sind personelle und organisatorische Maßnahmen obligatorischer Bestandteil einer erfolgreichen Gesamtlösung.

Zu beachten ist, dass keine Sicherheitstechnik eine fehlerhafte bauliche Situation auffangen kann, genau wie organisatorische Maßnahmen nicht dazu dienen dürfen, mangelhafte bauliche und technische Umstände zu kompensieren.

Stellen wir uns beispielsweise ein mechanisch hochwertig ausgerüstetes Fenster vor, das mit einer entsprechenden Sicherungstechnik kombiniert werden soll. Würde man innerhalb des Raumes, quasi hinter dem Fenster, einen Bewegungsmelder installieren, so würde dieser bei einem Überwindungsversuch von außen erst dann eine Meldung abgeben, wenn das Fenster bereits durchbrochen wäre. Die hohe Widerstandszeit, die ein hochwertiges und damit teures Fenster mit sich bringt, wäre ungenutzt abgelaufen und man hätte keinen Mehrwert davon. Ein besserer Weg wäre es, vorgelagert zur Barriere bereits die erste Annäherung zu detektieren, sodass man die Widerstandszeit dazu nutzen kann, die Intervention einzuleiten und weitere schädigende Ereignisse abzuwenden.

Über allem schwebt das Thema der Prävention. Sowohl bauliche, technische als auch organisatorische Komponenten können präventiven Charakter haben. Prävention jedoch findet im Kopf des Täters statt. So können sichtbar installierte Sicherungsmaßnahmen oder die Anwesenheit von Überwachungstechnik Gelegenheitstäter vielleicht von einer geplanten Tat abhalten, professionelle Täter hingegen mit einem hohen Maß an krimineller Energie haben diesbezüglich eine etwas ungünstiger gelagerte Hemmschwelle.

Neben der schon beschriebenen Notwendigkeit des reibungslosen Ineinandergreifens der drei Säulen gilt dies ebenso innerhalb der Einzelbereiche, insbesondere beim Bereich der Sicherheitstechnik. Das lang geprägte Denken in den Schubladen von Einzelgewerken oder technischen Systemen gehört im Zeitalter

von Smart-Building-Konzepten endgültig der Vergangenheit an. Auch sicherheitstechnische Lösungen müssen immer als Bestandteil einer Gesamtlösung angesehen werden, indem sie als Subsysteme einen wichtigen Beitrag leisten, ebenso aber über technologisch bedingte Grenzen verfügen. Diese Tatsachen gehören offen auf den Tisch und erfordern, dass andere Subsysteme hier greifen und eventuelle Überwachungslücken schließen.

Moderne Nutzungskonzepte in Multi-Tenant-Objekten erlauben kaum betriebsfreie Zeiträume

Nicht jeder hat zum Beispiel vor Augen, dass die Überwachung von Einbruchmeldeanlagen nur dann wirkt, wenn die Anlage aktiviert, man sagt auch: scharf geschaltet, ist. Scharfschaltung bedingt aber das Abschließen eines Bereiches und schließt somit Anwesenheit von Personen innerhalb des Bereiches aus. Moderne Nutzungskonzepte in Multi-Tenant-Objekten erlauben jedoch oftmals kaum noch betriebsfreie Zeiträume. Im Gegenteil wird bei dem einen Mieter bis spät in die Nacht gearbeitet, bei einem anderen beginnt der Tag bedingt durch globale Korrespondenz bereits kurz nach Mitternacht.

Unter solchen Nutzungsbedingungen scheitert die Idee der Scharfschaltung innerhalb der betriebsfreien Zeit, wie sie bei klassischer Nine-to-five-Nutzung noch obligatorisch war. Diese betriebsbedingten Realitäten dürfen aber die Gebäudesicherheit nicht beeinträchtigen. So muss es andere technische Lösungen geben, die diese Umstände kompensieren.

Eine wichtige Erkenntnis aus diesem kleinen Beispiel ist, dass eine Sicherheitslösung in einem Gebäude auf die Pro- »

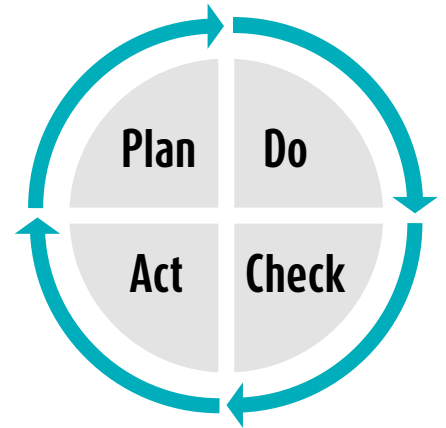
zesse hin angepasst sein muss und auch flexibel auf Änderungen der Nutzungsgewohnheiten zu reagieren hat. Folglich sind es keine isolierten Einzelmaßnahmen dedizierter Gewerke, die dem Thema gerecht werden, sondern eine prozessorientierte Betrachtungsweise. Überwachungsbereiche zum Beispiel sind gerade so kleinteilig zu gestalten, dass die Befindlichkeiten der verschiedensten Nutzungen Berücksichtigung finden.

Wer Maßnahmen plant, braucht Schutzziele, die die Angemessenheit der Maßnahmen aufzeigen

Oft überfordert das Erscheinungsbild unsachgemäß installierter Sicherungsmaßnahmen den Betrachter und verringert die allgemeine Akzeptanz. Hier lautet das Gebot der Stunde, sehr frühzeitig die Belange der Gebäudesicherheit planerisch zu platzieren. Können Architekten und Ingenieure bereits innerhalb der frühen Bauplanungsphasen Sicherheitsmaßnahmen planerisch berücksichtigen, gelingt eine

diskrete Integration in die gestalterischen Ansprüche und dem Thema Sicherheit wird eine vielfach befürchtete bedrohliche Dominanz genommen. Doch oft lassen sich in frühen Phasen der Projektierung noch nicht alle Nutzungsgewohnheiten absehen, da oftmals die späteren Nutzer noch nicht einmal bekannt sind:

- › Bringt ein gewerblicher Mieter ein eigenes unternehmensweites Zugangskontrollsystem mit, das in die Gebäudetechnik zu integrieren ist?
- › Benötigt ein Mieter bedingt durch spezielle Eigenschaften seiner Geschäftstätigkeit spezifische Sicherungsmaßnahmen?
- › Unterliegen die Beschäftigten eines Mieters möglicherweise durch internationale Regelungen erhöhten Anforderungen beispielsweise beim Schutz personenbezogener Daten?
- › Verändert oder erhöht die Branche, in der ein Mieter tätig ist, möglicherweise den Sicherheitsbedarf des gesamten Gebäudes?
- › Erfolgt die Vermietung maximal kleinteilig oder sollen durch einen Mieter gleich mehrere Nutzungseinheiten mit möglichst viel Bewegungsspielraum benutzt werden?



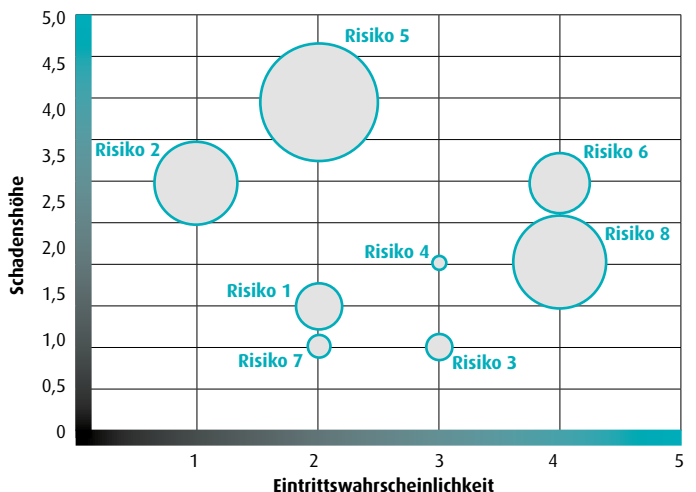
Der Deming-Kreis mit seinem Zyklus „Plan - Do - Check - Act“

Bauliche und technische Lösungen sind demnach so zu gestalten, dass sie flexibel auf möglichst viele Anwendungsfälle hin angepasst werden können.

Dies gelingt nur dann, wenn dem Thema in der Planungsphase genügend Raum eingeräumt wird und die entsprechenden Fachleute mit am Tisch sitzen, die über entsprechendes Wissen um bewährte Methoden verfügen: Wer Maßnahmen plant, braucht Schutzziele, die ihm die Angemessenheit der Maßnahmen aufzeigen und ein ständiges Überprüfen/Plausibilisieren

RISIKOMATRIX ANALYSE DER RISIKEN UND EINTRITTSWAHRSCHEINLICHKEIT

Risiko	Eintrittswahrscheinlichkeit	Schadenshöhe	Erkennbarkeit
Risiko 1	2	1,5	4
Risiko 2	1	3	7
Risiko 3	3	1	2
Risiko 4	3	2	1
Risiko 5	2	4	10
Risiko 6	4	3	5
Risiko 7	2	1	2
Risiko 8	4	2	8



Quelle: Von Zur Mühlen'sche GmbH Sicherheitsberatung, Bonn

der Maßnahmen ermöglichen. Und wer Schutzziele formulieren will, muss dies im Bewusstsein der individuellen Risikolage tun, um die Schutzziele nicht an der Bedrohungslage vorbei zu definieren. Und diese bewährte Strategie gilt es definitiv weiter anzuwenden und mit modernen Werkzeugen fortzuschreiben.

Eine zeitgemäße Methodik dazu wäre der Deming-Kreis mit seinem Zyklus „Plan – Do – Check – Act“. Dieses in vielen Bereichen bereits anerkannte und bewährte Vorgehen kann man ohne Weiteres im Kontext des Sicherheitsmanagements anwenden. Hierbei muss man keineswegs das Rad neu erfinden, denn die erforderlichen systematischen Schritte lassen sich innerhalb des Deming-Kreises zuordnen und um den wichtigen Schritt der ständigen Evaluierung erweitern. So kann Bewährtes weiter angewendet und um zeitgemäße Aspekte erweitert werden, indem man innerhalb der einzelnen Schritte die folgenden Handlungen durchführt.

Der Schritt Plan: Risiken und Bedrohungen sind zu analysieren, indem man Eintrittswahrscheinlichkeit und potenzielle Schadenshöhe auf einer Skala beispielsweise von 0 bis 5 einsortiert und aus dem Produkt der beiden Aspekte eine objektivierte Risikoeinschätzung vornimmt. Anhand dieser Betrachtung kann relativ unmissverständlich erkannt werden, welchem der beiden Aspekte mit Maßnahmen am wirkungsvollsten entgegengewirkt werden kann, um im Ergebnis das Risiko auf ein tolerierbares Maß zu begrenzen. Eine grafische Darstellung in einem Diagramm ist hilfreich und kann weitere Aspekte durch eine dritte Dimension (Blasengröße) aufzeigen.

Ziele müssen benannt werden, indem aus den Ergebnissen der Risikoanalyse heraus die Schutzziele definiert und diese gewissermaßen als Vision für alle weiteren Planungen ganz oben angestellt werden. Verbleibende Restrisiken müssen benannt und ins Bewusstsein gerückt werden, damit Entscheidungsträger in der Lage sind abzuwägen. Wer Investitionen scheut, kann in der Konsequenz oft ein bestimm-

tes Schutzziel nicht erreichen und wirkt somit einem bestimmten Risiko nicht entgegen. Diese Bewusstseinsbildung hilft bei Investitionsentscheidungen, Budgets zu plausibilisieren und zu begründen.

Dabei sind Sicherheitsvorgaben und Standards zu formulieren, indem man aus den Schutzzielen bestimmte immer wiederkehrende allgemeingültige Definitionen ableitet und granularer benennt. Konkrete Maßnahmen sind zu planen, indem in dieser Ebene Lösungen mit Einzeltechniken und Sensoriken entwickelt werden, die den Risiken entgegenwirken, sei es durch baulich-mechanische Härtung, meldetechnische Signalisierung und Überwachung oder personelle organisatorische Prozesse.

Gebäudenutzer fühlen sich wohl, wenn das Thema Sicherheit professionell berücksichtigt wird

Der Schritt Do: Maßnahmen sind umzusetzen, indem durch Fachplanerinnen und Fachplaner bauliche und technische Lösungen ausführungsfähig geplant und ausgeschrieben und diese dann durch Fachunternehmer umgesetzt werden. Hier bietet sich die Option einer Proof-of-Concept-Phase an, die nicht immer zwingend notwendig ist, jedoch gerade bei komplexen Anwendungen vor dem großen Rollout Stärken und Schwächen aufzeigen kann. Und schließlich müssen Systeme aktiviert werden, indem die installierten Lösungen in Betrieb genommen, getestet und an den Betreiber übergeben werden.

Der Schritt Check: Bei dieser Phase wird die Wirksamkeit der Maßnahmen geprüft, indem ein Abgleich der zuvor definierten und vereinbarten Schutzziele vorgenommen wird und eine Erreichung der Schutzziele überprüft wird. Abweichungen sind hierbei festzustellen und zu beheben, indem ein laufendes Verfahren der Erfassung und Kontrolle etabliert wird.

Der Schritt Act: Die Zielerreichung ist permanent zu prüfen, indem die vorgenannten Aktivitäten nicht nur nach der Inbetriebnahme vorgenommen werden, sondern als kontinuierlicher Prozess und als wiederkehrende Handlung. Die Ziele sind permanent zu prüfen, indem ebenfalls als wiederkehrende Handlung festgestellt wird, ob die Schutzziele noch richtig definiert sind oder ob durch veränderte innere oder äußere Einflüsse eine Anpassung notwendig ist. Sollten hierbei größere Abweichungen festgestellt werden, gilt es, den PDCA-Zyklus neu zu starten und den Gesamtprozess erneut zu durchlaufen.

Bemerkenswert an dieser Betrachtung ist, dass sich an die initiale Phase, die durch Risikoanalyse, Schutzzieldefinition und schlussendlich das Umsetzen von Maßnahmen charakterisiert ist, eine Phase des Betriebes und der Instandhaltung anschließt. Gerade diese Phase wird oft in der Planungs- und Projektierungsphase eher stiefmütterlich behandelt. Bezogen auf den Gebäudebetrieb ist sie jedoch die wichtigere Phase, da sie im zeitlichen Lebenszyklus eines Gebäudes den fast ausschließlichen Teil einnimmt. Anders gesagt wird eine Sicherheitskonzeption nicht gelebt werden, wenn die Aspekte des späteren Betriebes nur unbefriedigend berücksichtigt worden sind.

Insofern kann als Erkenntnis festgehalten werden, dass die initiale Phase der Sicherheitskonzeption für den laufenden Betrieb zu verstetigen ist und gelebt werden muss. Erfolgreiches Sicherheitsmanagement eines Gebäudes macht sich dort bezahlt, wo Sicherheit als willkommenere und beruhigender Faktor wahrgenommen wird, ohne selbst zu dominant zu sein. Gebäudenutzer werden sich dann wohl fühlen, wenn ihnen bewusst ist, dass das Thema Sicherheit professionell berücksichtigt wird, nicht unangemessen behindert und einen angemessenen Stellenwert hat. Dann ergibt sich ein spürbarer Mehrwert. «

Die Zukunft wartet nicht auf Nachzügler

Pandemie, Krieg und bald – man muss kein moderner Nostradamus sein, um dies zu prophezeien – Rezession: Selten gab es Zeiten, die eine derartige Volatilität im Gepäck hatten wie diese. Zumindest ist es ein überwiegend anzutreffender subjektiver Eindruck, dass das Morgen immer schwieriger vorherzusehen und immer drastischer in seinen schnelllebigen Auswirkungen auf Wirtschaft und Gesellschaft ist. Umso wichtiger werden in allen Wirtschaftsbranchen Faktoren wie Resilienz und Flexibilität, um Bedingungen zu schaffen, mit denen sich erfolgreicher als bisher auf Anpassungsdruck antworten lässt.

In so gut wie jeder Branche ist schnellere und weitergehende Digitalisierung ein wichtiger Bestandteil der Veränderungsstrategie. Sie ebnet auf technischer Ebene den Weg für gesteigerte Reaktionsfähigkeit und hohe Effizienz. Auch in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft setzt sich diese Erkenntnis langsam, aber sicher durch. Die Verflechtung mit so unterschiedlichen Sektoren wie Bauwirtschaft, Dienstleistungen, Handwerk oder Aus-

rüstungsindustrie sowie deren jeweiligen Zulieferern und Serviceanbietern bringt einen gesteigerten Anpassungsdruck mit sich, in dem Medienbrüche, papiergebundene Prozesse oder veraltete IT-Systeme schnell zum Wettbewerbsnachteil werden. Traditionell hinkt die Immobilienbranche beim Umstieg von Papier auf Elektronik gegenüber anderen Sektoren hinterher, wie Erik Marienfeldt, Geschäftsführer der HHH Real Estate GmbH, anmerkt: „Nicht erst im Kontext der Covid-19-Pandemie wurde der Bedarf an digitalen Lösungen für das Asset Management und Property Management offensichtlich – doch die Immobilienbranche tut sich schwer mit Digitalisierung und setzt nach wie vor auf den Einsatz von Excel und Co.“

Immerhin scheinen nun doch immer mehr Unternehmen die Zeichen der Zeit zu erkennen. Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter der Cloudbrixx GmbH, erklärt dazu: „So sind Unternehmen, für die ortsunabhängiges Arbeiten und Videotermine bereits vor der Krise Standard waren, weitaus besser durch die Corona-Krise gekommen. Insgesamt

hat die Krise zu einer deutlich höheren Akzeptanz gegenüber Cloudlösungen geführt.“

Zunehmende Cloudstrukturen lassen die Widerstände schwinden

Kein Zweifel: Die von den verschiedenen Ereignissen der letzten Jahre ausgelösten Veränderungen haben Auswirkungen auf die Digitalisierungsstrategien und -ansätze der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Zunächst einmal registrieren die meisten ERP-Anbieter ein verstärktes Interesse an entsprechenden Lösungen. Doch damit nicht genug: Um Medienbrüche zu vermeiden und die unterschiedlichen Stakeholder möglichst reibungslos einzubinden, entscheiden sich immer mehr Unternehmen der Branche für das Internet als Basis für ihre ERP-Landschaft. Plattformen, auf denen Mieterinnen und Mieter, Dienstleister, Behörden und andere Stakeholder zusammgeführt werden, sodass im Idealfall ein umfassendes Ökosystem entsteht, erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Da diese Strukturen fast immer in einer Cloud betrieben werden, schwinden auch die Widerstände gegen diese Form des ERP-Betriebs in zunehmendem Maße, wie Björn Jüngerkes, CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG, bestätigt: „Die Akzeptanz von Cloudlösungen für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft nimmt eindeutig zu. Besonders wirksam sind die guten Erfahrungen, die die Unternehmen mit der Cloud in anderen Sektoren der Businesssoftware gemacht haben: Microsoft 365 und die Google-Cloud-Plattform sind nur zwei Beispiele, die das Vertrauen in diese Technologien gestärkt haben.“

Mit dieser Einschätzung steht Björn Jüngerkes nicht allein. „Die Nachfrage nach webbasierten Lösungen in der

„Die Nachfrage nach webbasierten Lösungen in der Cloud ist so groß wie noch nie. Gerade in den letzten zwei Jahren haben wir deutlich zu spüren bekommen, wie komfortabel und hilfreich Systeme aus der Cloud sein können. Insbesondere größere Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft erkennen die vielen Vorteile und möchten im Rahmen ihrer Digitalisierungsstrategie auch den Kern ihres Unternehmens, das ERP-System, modern und zukunftsorientiert aufgestellt wissen. Dieses Vorhaben der Kunden ist gekoppelt mit dem Wunsch nach umfassendem Service und Beratung.“

Susanne Vieker, Prokuristin und Geschäftsleiterin der Haufe-Lexware Real Estate AG



Die Immobilienwirtschaft beginnt, sich mit der Cloudtechnologie anzufreunden. Muss sie auch. Denn das Internet wird zunehmend zur Basis auch der ERP-Landschaft. Die Anbieter wollen dort Flexibilität mit Sicherheit kombinieren.



„E-Commerce, Social Media und Remote-Arbeitsplätze haben eine so hohe Akzeptanz erreicht, dass die Kunden der Immobilienbranche einen vergleichbaren Standard an Digitalisierung erwarten und Medienbrüche, unnötige Nachfragen und generell komplizierte Vorgänge ablehnen. Wir als ERP-Anbieter müssen die Funktionalitäten der Lösungen ausbauen und mieterzentriert umgestalten. Neue Prozesse müssen aufgenommen werden, und zwar immer mit dem Vorteil für den Kunden im Blick. Alle Vorgänge müssen aus einem Guss erscheinen, das ERP-System im Hintergrund muss als intelligente Managementplattform fungieren.“

Richard Gerritsen, Europachef des ERP-Plattformanbieters Yardi

Cloud ist so groß wie noch nie“, beobachtet auch Susanne Vieker, Prokuristin und Geschäftsleiterin der Haufe-Lexware Real Estate AG. „Insbesondere größere Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft erkennen die vielen Vorteile der Cloud und möchten im Rahmen ihrer Digitalisierungsstrategie auch den Kern ihres Unternehmens, das ERP-System, modern und zukunftsorientiert aufgestellt wissen. Dieses Vorhaben der Kunden ist gekoppelt mit dem Wunsch nach umfassendem Service und Beratung.“

Was also sind die Vorteile der Cloud, von denen immer die Rede ist? Torssten Rau, Geschäftsführer von Aareon Deutschland, fasst sie zusammen: „Hohe Anfangsinvestitionen in den Erwerb der Software entfallen und Updates werden einfach in der Cloud bereitgestellt. Somit nutzen die Kunden stets die aktuellste Software-Version flexibel und ortsunab-

hängig über den Browser. Zudem können sie bedarfsspezifisch weitere IT-Lösungen dazubuchen und so ihr eigenes digitales Ökosystem aufbauen. Immer ausgefeiltere Angriffsmethoden erfordern außerdem laufend hohe Investitionen in die IT-Sicherheit, viel Zeit, Know-how und Personalkapazität. Daher ist es effizienter und sicherer, auf eine Cloud-Lösung von einem IT-Dienstleister zu setzen, der ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum betreibt und die höchsten Anforderungen für Ausfallsicherheit erfüllt.“

Der Verzicht auf eigene Hardware bringt deutliche Kostenvorteile

Als besonders attraktiv gilt bei den Unternehmen das SaaS-Konzept, bei dem die ERP-Software im Prinzip als Leistung

nach Art einer Commodity wie Strom und Wasser „geliefert“ wird. Dazu Marco Broschinski, Geschäftsführer der easol GmbH: „SaaS-Lösungen werden im Mietmodell angeboten, dadurch verteilen sich die Kosten gleichmäßiger, zudem können Lizenzen flexibler aufgebaut und wieder reduziert werden. Der Verzicht auf eigene, professionell aufgebaute und aktuell gehaltene Hardware bringt deutliche Kostenvorteile.“

Der explosiv wachsende Zoo von Cloud-Lösungen, Nutzungsmodellen und Integrationsvarianten mit immer unübersichtlicher werdender Terminologie verwirrt inzwischen viele Unternehmen, die sich nicht mit den technischen Einzelheiten befassen, sondern sich ihrem Tagesgeschäft widmen wollen. Es herrscht nicht selten Unsicherheit bezüglich der Fülle neuer Begriffe und Technologien im ERP-Umfeld, die oft ohne klare »

Definition nebeneinander verwendet werden. Nicht von ungefähr wird daher häufig die Frage gestellt: „Was ist denn eigentlich der Unterschied zwischen Cloud, Ökosystem und Plattform – oder ist das irgendwie alles dasselbe?“ Dr. Thomas Höhener, Geschäftsführer der Schweizer immopac GmbH, sorgt hier für Klarheit: „Cloud‘ ist nicht gleichzusetzen mit ‚Plattform‘. Der Begriff ‚Cloud‘ bezieht sich auf das Betriebsmodell und das zentrale Management von Infrastruktur und den darauf angebotenen Diensten. Je nach Cloud-Typ (Infrastructure as a Service IaaS, Platform as a Service PaaS, Software as a Service SaaS) werden Dienste auf unterschiedlichen Ebenen zentral zur Verfügung gestellt. Die Begriffe ‚Plattform‘ und ‚Ökosystem‘ betreffen mehr die Applikationsebene. Eine Plattform unterscheidet sich von einer einzelnen Softwarelösung dadurch, dass sie sowohl horizontal als auch vertikal integrierte Dienste anbietet, was eine mobile, arbeitsteilige, interorganisatorische Zusammenarbeit über die betrieblichen Grenzen hinweg ermöglichen

soll. Plattformen verfügen in der Regel auch über die Möglichkeit, Drittapplikationen einzubinden. Damit lassen sich auf einer Plattform Applikationen von verschiedenen Anbietern lose gekoppelt zu einem Gesamtsystem verbinden. In diesem Zusammenhang wird oft auch von ‚Ökosystem‘ gesprochen.“

Die jüngere Generation stellt höhere Ansprüche an die IT

Jetzt, wo die webbasierte ERP-Landschaft auch in der Immobilienwirtschaft Tritt fasst, ist die Frage von zunehmendem Interesse, wie sich die Lösungen als Antwort auf aktuelle Anforderungen weiterentwickeln. Ein Trend mit gesellschaftlichen Wurzeln ist dabei, die Philosophie und praktische Ausgestaltung der ERP-Infrastruktur in der Immobilien- und Wohnungsbranche zu verändern: Auf Seiten der Endkunden (Mieter und Eigentümer),

aber auch unter den Dienstleistern steigt der Anteil von Akteuren der jüngeren Generationen, die aufgrund ihrer Alltagserfahrung mit der IT-Welt umfassendere Ansprüche an die Verwalter und Serviceanbieter stellen als die ältere Generation. Wer es privat schätzt, online einzukaufen, zu bezahlen, zu ordern und zu koordinieren, lehnt verständlicherweise im Beruf umständliche Prozesse, unübersichtliche Benutzeroberflächen und langwierige Kommunikationsabläufe ab. Erwartet wird ein bequemes Gesamtkonzept unter Ausnutzung aller üblichen IT- und Kommunikationsoptionen, das auf maximalen Kundennutzen ausgerichtet ist.

Dies hat erhebliche Konsequenzen für die ERP-Anbieter. Ihre Lösungen und Plattformen, die bisher in erster Linie die finanziellen und operativen Aspekte der Immobilienprozesswelt abzubilden hatten, müssen sich in Richtung Mehrwert für die Kunden weiterentwickeln, also stärker als bisher zu einer mieterzentrierten Umgebung werden. Mietprozesse insgesamt, nicht nur Nebenkostenabrechnungen & Co., müssen benutzeroptimiert abgewickelt werden. Richard Gerritsen, Europachef des ERP-Plattformanbieters Yardi, bestätigt, dass entsprechende Forderungen von Kundenseite immer häufiger erhoben werden. „Wir sehen darin tatsächlich einen Trend, der sich in den nächsten Jahren weiter verstärken wird. Die Digital-Native-Generation betritt den Markt und möchte die Welt des Wohnens und Mietens ebenso digital gestaltet sehen, wie sie es von ihren sonstigen Aktivitäten in Beruf und Freizeit gewohnt ist. Ein auftretender Schaden beispielsweise sollte von der Meldung bis zur Behebung und Abrechnung als konsistenter digitaler Prozess administrierbar sein. Als bequemer und transparenter End-to-End-Vorgang kann dies aber nicht durch eine Ineinanderschachtelung unterschiedlicher Apps von Dienstleistern, Verwaltern usw. zufriedenstellend bewältigt werden.“ Diese Entwicklung führt wohl auf Dauer dazu, dass aus Property Managern verstärkt Full-Service-Manager werden.



„Was die Branche aktuell stark umtreibt, sind selbstverständlich die Themen ESG und Risikomanagement. Für beides sind eine große Datenbreite und -tiefe sowie weitreichende Analysen notwendig. Hier bieten Datenprovider mittlerweile hilfreiche Tools, die auf Grundlage aggregierter Daten anhand von Machine-Learning-Algorithmen aussagekräftige Analysen ermöglichen.“

Heike Gündling,
CEO der 21st Real Estate GmbH

Doch auch einige eher politisch getriebene Themen nehmen großen Einfluss auf die Weiterentwicklung der ERP-Software. Heike Gündling, CEO der 21st Real Estate GmbH, beschreibt die Situation bei den Lösungsanbietern so: „Die EU-Taxonomie stellt ganz neue Anforderungen an das Reporting von immobilienwirtschaftlichen Kennziffern. Der starke Wettbewerb um Projekte mit stabilen Renditen bewirkt, dass auch alternative Standorte und Lagen abseits der ‚üblichen Verdächtigen‘ in den Fokus genommen werden.“ Lähmender Stillstand ist also in der ERP-Branche in naher Zukunft mit Sicherheit nicht zu befürchten. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach



„Der Bedarf an digitalen Lösungen für das Asset Management und Property Management ist offensichtlich – doch die Immobilienbranche tut sich schwer mit Digitalisierung und setzt nach wie vor auf den Einsatz von Excel und Co. Die Folge: langwierige Prozesse, Intransparenz, Produktivitätsverluste und Verlust von Datenqualität.“

Erik Marienfeldt, Geschäftsführer der HIH Real Estate GmbH

EINLADUNG

DIE IMMOBILIENVERWALTUNG DER ZUKUNFT



08.06.2022 in Köln
 14.06.2022 in Hamburg
 21.06.2022 in Stuttgart
 23.06.2022 in München
 05.07.2022 in Berlin

INNOVATIONS
 TAGE



Jetzt kostenfrei anmelden unter www.haufe-innovationstage.de

Die Impulse kommen oft von außen

Wenigstens in einem sind sich alle Teilnehmenden einer Studie der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft einig: Die Digitalisierung ist noch nicht weit vorangeschritten. Der Großteil der Befragten hat sowohl das Gesamtunternehmen (63 Prozent) als auch das Immobilienmanagement (61 Prozent) als nur teilweise digitalisiert eingestuft. Da zentrale IT-Abteilungen oftmals zuerst bei der Digitalisierung des Kerngeschäfts ansetzen, ist dieses vielfach besser mit IT-Lösungen ausgestattet als die Immobilienisten.

Auffällig ist, dass das Trendthema New Work, das Workplace-Management, nur von 47 Prozent der Unternehmen intern durchgeführt wird. Hierfür wurden auch nur wenige IT-Tools implementiert. Dies ist insbesondere vor den erhöhten Arbeitsplatzanforderungen im Rahmen der Pandemiebekämpfung überraschend.

Digitalisierung ist mehr als ein Trendthema – die Budgets dafür steigen

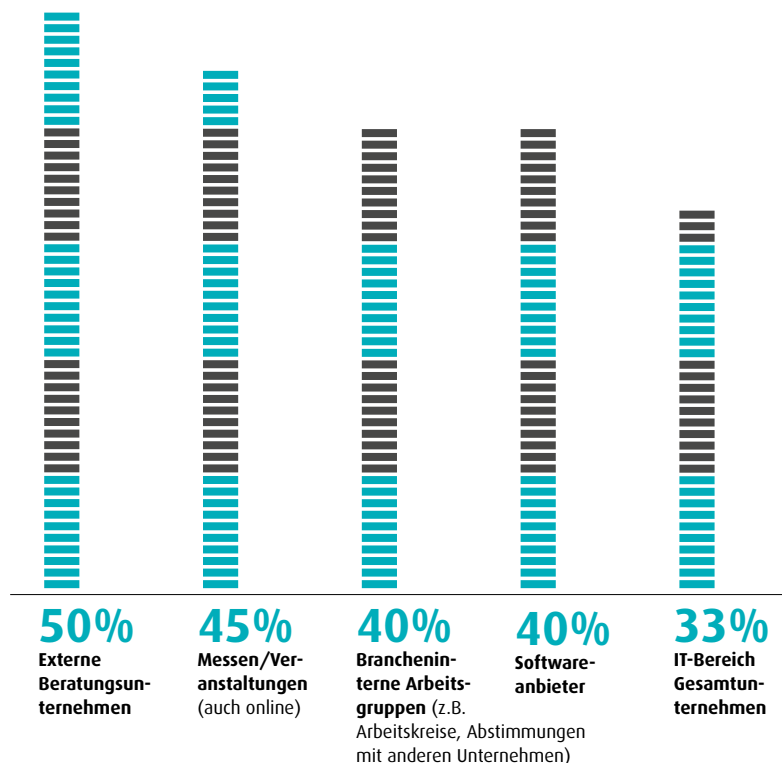
Positiv ist hervorzuheben, dass die Hälfte der befragten Unternehmen eine Digitalisierungsstrategie erstellt hat oder gerade dabei ist, dies zu tun. Während die Wohnungswirtschaft stark an der Kundenschnittstelle, also der Customer Centricity, arbeitet, wird bei Gewerbeimmobilien der Fokus der Digitalisierung aufgrund der hohen Eigenleistungsquote vielfach auf Optimierung von internen Prozessen und der eigenen Organisation gelegt. In den Umfrageergebnissen sticht insbesondere der „Spieltrieb“ mit neuen Technologien hervor. Diese müssen im nächsten Schritt implementiert werden, um die Effizienz und den Digitalisierungsgrad des Immobilienmanagements zu erhöhen. Die Umfrageteilnehmer sehen verstärkt die Chancen in der Einführung neuer

Technologien, erkennen aber auch einige Risiken. Im Gegensatz zur Wohnungswirtschaft werden diese jedoch noch nicht systematisch und zielgerichtet analysiert. Die fehlende Systemintegration und die hohen Investitionskosten, insbesondere im Umfeld komplexer Konzernstrukturen, werden hierbei sehr oft als Hemmschuhe für den Digitalisierungserfolg benannt. Auch hier ist die Innengewandtheit der Branche zu spüren, denn die kundenseitigen Risiken des Datenschutzes und der Cyber Security werden nur von wenigen Befragten als risikobehaftet angesehen.

Dass Digitalisierung kein bloßes Trendthema mehr ist, zeigt sich an dem im Laufe der Jahre gestiegenen Digitalisierungsbudget. Zwar ist es noch nicht überall üblich, dass dieses explizit für den Immobilienbereich zur Verfügung gestellt wird. Dort, wo es vorhanden ist, ist jedoch ein spürbarer Anstieg des Digitalisierungs-

faktors messbar. Dabei darf das Immobilienmanagement bei knapp 45 Prozent der Befragten über ein vorhandenes Budget für die digitale Transformation seines Leistungsangebots eigenständig verfügen.

Die Impulse für die Anwendung neuer Technologien kommen dann überwiegend von außen: Vielfach suchen die Entscheidungsträger nach Sicherheit und Orientierung im Dschungel der zahlreichen Lösungsanbieter. In dieser Fragestellung ist auch ein fundamentaler Unterschied zur Wohnungswirtschaft zu erkennen, die sich überwiegend auf das interne Know-how von Mitarbeitenden verlässt. Beide Teilbranchen einen aber zwei Aspekte. Erstens spielen die mit viel Hoffnung installierten Chief Digital Officers und Innovationsabteilungen eine eher untergeordnete Rolle. Auch PropTechs sind vielfach auf der Implementierungs-Liste nicht weit oben. Nur ein Fünftel der befragten Unter-



Beim Datenmanagement suchen die Entscheider für Gewerbeimmobilien meist nach externer Orientierung. Die Wohnungswirtschaft verlässt sich eher auf internes Know-how. Doch beide haben oft nicht mal die Hoheit über ihre eigenen Daten. Spannende Erkenntnisse einer Studie.

nehmen hat bereits PropTech-Lösungen für die Verwaltung gewerblicher Immobilien im Einsatz. Weitere 20 Prozent planen dies, aber die Mehrheit hat für die nahe Zukunft keine entsprechenden Pläne.

Auf das Datenmanagement wird großes Augenmerk gelegt. In den letzten 18 Monaten wurden in 48 Prozent der befragten Unternehmen digitale Lösungen wie Data Lakes, Business Warehouse und Big-Data-Lösungen implementiert.

Die zunehmende Akzeptanz und Anwendung von Sensorik mittels Internet of Things (IoT) und Building Information Modeling (BIM) erhöht die theoretisch verfügbare Datenmenge schlagartig. BIM in Kombination mit Computer-Aided Facility Management (CAFM) zur Verwaltung von Gebäuden kann durch Zugriff auf die vernetzte Datenstruktur sowie bereitgestellte Echtzeitdaten zu einem höheren Digitalisierungsgrad führen. Dies

bildet dann auch oft die Grundlage für die relevanten technischen Daten zur Bewältigung der ESG (Environment, Social, Governance)-Herausforderungen. Doch nicht jeder verfügbare Datensatz ist auch für die Weiterverarbeitung relevant. Die optimale Bedarfsreihenfolge sollte daher kritisch und individuell ermittelt werden.

Vielfach stehen die Daten noch gar nicht in digitalen Formaten zur Verfügung, sodass als Basisaufgabe die Digitalisierung von Bestandsdokumenten ansteht. Daher ist auch die hohe Bewertung von Dokumentenmanagementsystemen (DMS) und Datenräumen verständlich. Diese helfen, die vorhandenen Dokumente in Strukturen und Ordnung in das Papierchaos der zahlreichen Dokumente im Bau und der Bewirtschaftung zu bringen. In den Umfrageergebnissen wird deutlich, dass es bereits bei der Verfügbarkeit von digitalen Planunterlagen im Bestand, also

dem Grundstock des digitalen Zwillings, hapert. Hierzu zählen insbesondere Planzeichnungen, 3D-Modelle, TGA-Angaben, Nutzungs- und Raumbuchangaben und Brandschutzpläne. Deren Digitalisierung bringt einen hohen Aufwand mit sich, ist aber Grundvoraussetzung für alle weiteren Digitalisierungsbemühungen und sollte daher mit hoher Priorität angegangen werden.

Die eigene Datenhoheit ist Grundvoraussetzung für die Digital Road Map

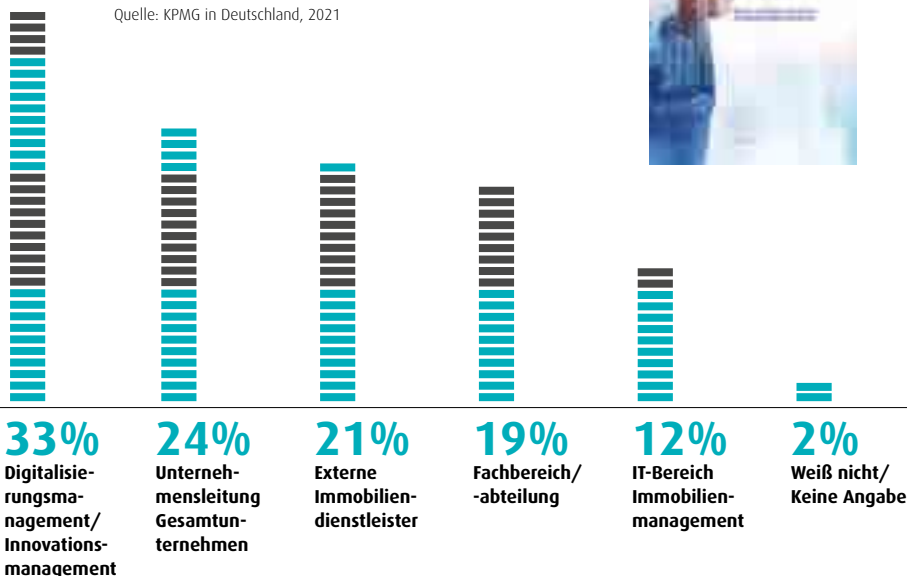
Da steckt die Branche in einem Dilemma, denn bedingt durch die tayloristische Arbeitsteilung liegt der Ursprung der Daten oftmals nicht im eigenen Unternehmen. Bei den Plandaten besitzt diese der Architekt, im Heizungsbereich der Wärmedienstleister und die weiteren Verbrauchswerte liest der Facility Manager ab. Die eigene Datenhoheit über alle relevanten Daten ist daher oftmals gar nicht gegeben. Bei Gewerbeimmobilien sind dann aus Sicht eines Datenbeauftragten An- und Verkäufe keine Unterstützung beim Aufbau eines qualitativ hochwertigen Datenhaushalts.

Die erfreuliche Nachricht ist jedoch, dass die Digitalisierung vom Hype und Trendthema zur notwendigen Arbeitsaufgabe geworden ist und beginnend mit dem Datenmanagement die wesentlichen Voraussetzungen für die Anwendung zukunftsfähiger Technologien gelegt werden. Wenn dann alle Bausteine der Digital Roadmap zukünftig ineinandergreifen, gewinnt man auch als Immobilienunternehmen die Souveränität über seine Datenbestände zukünftig wieder zurück. «

Digitalisierungsimpulse: je zur Hälfte von außen und aus dem Unternehmen, selten von der Immobilien-IT

Mehrfachnennung möglich

Quelle: KPMG in Deutschland, 2021



FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Tipp: Mit dem Jobmailer **kostenlos neue Jobs** per E-Mail erhalten!

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Vorstandsvorsitz (m/w/d)

Wohnungswirtschaft

über Pawlik Recruiters GmbH,
Karlsruhe

[Job-ID 029121941](#)

Technischer Sachbearbeiter (m/w/d)

Baugenossenschaft >Wiederaufbau<
eG, Braunschweig

[Job-ID 029106228](#)

IT- Systemadministrator (w/m/d)

Vereinigte Wohnstätten 1889 eG,
Kassel

[Job-ID 028506543](#)

Teamleiter

Immobilienverwaltung (m/w/d)

vB Schünemann GmbH, Hannover

[Job-ID 029106303](#)

Verbandsdirektor*in (m/w/d)

Verband der Wohnungsgenossen-
schaften Sachsen-Anhalt e.V.,
Magdeburg

[Job-ID 028110869](#)

Geschäftsführung (w/m/d)

Wohnbau GmbH Göppingen (WGG),
Göppingen

[Job-ID 028109872](#)

Abteilungsleitung Planung und Neubau (m/w/d)

BREBAU GmbH, Bremen

[Job-ID 027903087](#)

Immobilienkaufmann (w/m/d)

Mainzer Aufbaugesellschaft mbH,
Mainz

[Job-ID 029247513](#)

Bauingenieur/Wirtschaftsingenieur (Bau) / Techniker (m/w/d)

Neue Bitterfelder Wohnungs-
und Baugesellschaft mbH,
Bitterfeld-Wolfen

[Job-ID 028781685](#)

Bauingenieur oder Architekt (d/m/w) als Projektleitung Infrastruktur / Tiefbau

Stadtwerke Verkehrsgesellschaft
Frankfurt am Main mbH,
Frankfurt am Main

[Job-ID 027974812](#)

Expert(e)/-in Nachhaltigkeits-/ Innovationsmanagement (m/w/d)

Vivawest Wohnen GmbH,
Gelsenkirchen

[Job-ID 029166026](#)

**Finden Sie weitere Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de
Job-ID eingeben und direkt bewerben!**

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **13. Juni 2022**

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach
Ihren Wünschen schalten unter

www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch

Tel. 0931 2791-557

stellenmarkt@haufe.de



Wohnungsbaugenossenschaft Volkswerft Stralsund eG

Die Wohnungsbaugenossenschaft Volkswerft Stralsund eG ist mit ca. 3.600 Wohnungen das zweitgrößte Wohnungsunternehmen am Stralsunder Wohnungsmarkt. Mit diesem Bestand agiert sie bereits über Jahrzehnte entsprechend des Genossenschaftsgedankens wirtschaftlich erfolgreich und sozial engagiert.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung suchen wir spätestens zum 01.01.2023 eine engagierte Persönlichkeit als

Technischen Vorstand (w/m/d)

Gemeinsam mit einem kaufmännischen Vorstand leiten Sie die Genossenschaft, gestalten deren zukunftsorientierte Weiterentwicklung, führen ein Team engagierter und motivierter Mitarbeiter und nehmen auch selbst operative Tätigkeiten wahr.

Ihre Aufgaben

- Strategische und operative Führung der Genossenschaft und der dem Vorstandsbereich zugeordneten Bereiche Technik und Regiebetrieb
- Verantwortlich für eine nachhaltige Entwicklung des Wohnungsbestandes unter Berücksichtigung aller wohnungswirtschaftlichen, technischen, demografischen sowie energetischen Herausforderungen der Zeit
- Mitwirkung bei der kurz-, mittel- und langfristigen Unternehmensplanung und verantwortlich für deren Umsetzung
- Technische und kaufmännische Vorbereitung sowie Steuerung von Neubau-, Modernisierungs- und Instandsetzungsprozessen einschließlich Budgetüberwachung
- Im Rahmen Ihrer operativen Tätigkeit Übernahme von Bauleitungstätigkeiten
- Verantwortlich für den Gesundheits- und Arbeitsschutz im gesamten Unternehmen
- Verantwortlich für eine nachhaltige Personalentwicklung und Personalführung vor allem bei der Leitung eines Regiebetriebes mit 28 Mitarbeitern
- Repräsentanz der Genossenschaft in der Öffentlichkeit, Vertretung gegenüber Gremien, Behörden, Verbänden und Kreditinstituten

Ihr persönliches Profil

- Ein erfolgreich abgeschlossenes Studium zum Bau- oder Wirtschaftsingenieur, Real Estate Management bzw. vergleichbare Ausbildung
- Mehrjährige Berufserfahrung vorzugsweise in der genossenschaftlichen, kommunalen oder privaten Wohnungswirtschaft; hohes Maß an Verantwortungsbewusstsein sowie Befähigung zur operativen und strategischen Unternehmensführung
- Erfahrungen bei der Planung und Umsetzung von Investitionen in Wohnimmobilien, fundierte Kenntnisse des Baurechts
- Betriebswirtschaftliches Denken und ganzheitliches Verständnis für die Zusammenhänge zwischen technischen und immobilienwirtschaftlichen Prozessen
- Hohes Maß an Engagement und Belastbarkeit sowie einen aufgeschlossenen, kommunikativen und entscheidungsbereiten Umgangsstil, Durchsetzungsvermögen
- Führungserfahrung für ein größeres Team mit Kenntnissen im Arbeitsrecht
- Soziale Kompetenz im Umgang mit Mietern, Mitgliedern, Geschäftspartnern und Mitarbeitern
- Kenntnisse über die in der Wohnungswirtschaft eingesetzten EDV-Programme
- Hohe Identifikation mit den genossenschaftlichen Werten und Handlungsweisen

Wir bieten

- Anspruchsvolle, abwechslungsreiche Tätigkeit; kompetente, engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Leistungsgerechte Vergütung, mit zusätzlicher sozialer Absicherung

Wir freuen uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf, ausführlicher beruflicher Werdegang, Qualifikationsnachweise, Gehaltsvorstellung und möglichen Eintrittstermin). Diese richten Sie bitte bis zum 15.07.2022 an:

Wohnungsbaugenossenschaft Volkswerft Stralsund eG

Aufsichtsratsvorsitzender

Kedingshäger Straße 78, 18435 Stralsund

oder per E-Mail an: bewerbung@wbg-volkswerft.de

Absolute Vertraulichkeit sichern wir Ihnen zu.

Aufwachen – wir sind bald da!

„Wenn es in diesem Tempo mit der Bestandssanierung weitergeht, benötigen wir 150 Jahre, um die Klimaziele nach ESG zu erreichen. Digitale Lösungen bringen Tempo rein. Aber nur, wenn die Branche es zulässt.“



Daniel C. Kuczaj ist Gründer und CEO des Frankfurter PropTechs Roomhero. Als Europas erster digitaler Generalunternehmer hat sich Roomhero auf die ganzheitliche Sanierung sowie die Einrichtung von Wohn- und Gewerbeimmobilien spezialisiert.

Welche Branchen kommen Ihnen als erstes in den Sinn, wenn Sie an das Thema Digitalisierung denken? Vermutlich einige. Dann kommt lange nichts. Und irgendwann taucht in der Ferne die Immobilienwirtschaft auf. Es ist kein Geheimnis, dass der Immobiliensektor in Sachen digitaler Innovation nicht gerade zu den Vorreitern gehört. Aber seien wir ehrlich, es gab auch keine Notwendigkeit. Die Geschäfte liefen, und keiner stellte unangenehme Fragen. Und dann wirbelten wie aus dem Nichts Begriffe wie ESG, EU-Taxonomie und Sustainable Finance durch die Luft. Panik machte sich breit. Ausgerechnet der Immobiliensektor hat als einer der wichtigsten Wirtschaftszweige als einziger die Klimaziele 2021 nicht erreicht. Doch bis 2045 muss geliefert werden. Die unausweichliche Folge: Eine Sanierungswelle bricht über Deutschland herein und begräbt alle unter sich, die sich mit digitalen Prozessen rund um den Bau noch nicht beschäftigt haben. Derzeit investieren Immobilienunternehmen zwischen einem und fünf Prozent ihres Umsatzes in Digitalisierung. Damit liegt die Branche leider sehr deutlich hinter ihren Möglichkeiten zurück. Dabei könnte Künstliche Intelligenz (KI) effiziente und terminsichere Prozesse in der Bauausführung vorantreiben. Es stellt sich also eine Frage: Ist der enorme Impact digitaler Lösungen für eine nachhaltige Entwicklung der Branche schon in den Köpfen der betroffenen Unternehmen angekommen? Ich behaupte, ja. Allerdings ist die Bandbreite digitaler Branchenlösungen nicht vollständig bekannt. Geht es um die Digitalisierung der Bauausführung, einem der wohl relevantesten

Bereiche im Bezug auf das Thema nachhaltige Transformation, wird es dünn um konkrete Lösungen. Aber gerade in der Bauausführungsphase, in der die Kosten oft in die Höhe schnellen und nicht selten ungeplante Änderungen auftreten, können digitale Prozesse die notwendige Konsistenz und Transparenz bringen.

Selbst auf dem Bau werden viele digitale Möglichkeiten nicht ausgeschöpft

Denn an dieser Stelle kommt das Thema Building Information Modeling (BIM) ins Spiel. Als Planungsmethode erfreut es sich inzwischen einiger Verbreitung. Es bietet darüber hinaus aber auch enorme Möglichkeiten während der Bauausführung und im Betriebs des Gebäudes. Von Großbaustellen ist die BIM-Methodik nicht mehr wegzudenken. Blöde nur, dass auch auf dem Bau selbst viele Anwendungsfälle noch nicht berücksichtigt werden: Das betrifft etwa Bohrrobotik und digitale Logistikplanung. Auf diesem Gebiet werden zum Leidwesen aller Beteiligten zu viele Punkte noch nicht in vollem Umfang digital abgebildet. Dabei ist das Spektrum an BIM-Tools in den letzten Jahren rasant gewachsen. Allein das Thema papierlose Baustelle schreit nahezu nach softwaregestützter Bauleitung. Die Zeiten des nervösen Drehens von gedruckten Plänen in alle Himmelsrichtungen gehören der Vergangenheit an. Verträge, Dokumentationen, Mängel und vieles mehr werden digital erfasst und



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

verwertbar gemacht. Und da das mit dem Internet auf Baustellen so eine Sache ist, funktioniert das ganze natürlich auch Offline mittels nachträglicher Datensynchronisierung. Im Bereich des digitalen Baumanagements gibt es bereits viele Möglichkeiten, Arbeitsabläufe digital zu koordinieren und zu verwalten. Über den gesamten Bauzyklus hinweg wird so eine Transparenz gewährleistet, die eine effiziente gewerkeübergreifende Zusammenarbeit ermöglicht. Ich betone besonders das Wort „effizient“. Denn kontinuierliche Analyse und Auswertung von Arbeitsschritten macht die Prozesse um ein Vielfaches effizienter.

Digitale Revisionsplanung ist entscheidend für nachhaltige Gebäudesanierung

Es klingt immer noch wie Zukunftsmusik, ist aber schon auf einigen Baustellen Realität: Die Rede ist von Augmented Reality (AR). Sie ist gerade am Durchstarten. Denn unsere Tablets und Smartphones können mittlerweile große Datenmengen verarbeiten. Das beflügelt den Einsatz von Augmented-Reality-Brillen in Kombination mit speziellen Tools auch auf deutschen Baustellen. Auf diese Art werden Realität und BIM-Modell übereinandergelegt. Über den direkten visuellen Abgleich werden Abweichungen sofort erkannt. Es kann lückenlos dokumentiert sowie frühzeitig eingegriffen werden. Besonders relevant für die nachhaltige Gebäudesanierung ist das Thema digitale Revisionsplanung. Selbst diese ist mittlerweile mit AR-Tools möglich. Das BIM-Modell wird nach Fertigstellung an die Bauausführung angeglichen und ein digitaler Zwilling erstellt. Sämtliche Bauteilinformationen können direkt über das AR-Tool abgerufen werden. Im Hinblick auf die ESG-Anforderungen sind diese Daten Gold wert. Das gilt insbesondere für die Bewertung einer Immobilie – vorausgesetzt, es werden nachhaltige und kreislauffähige Ressourcen eingesetzt. Ist das nicht der Fall, sollte man sich diese Art der Dokumentation allerdings noch einmal überlegen ... Es ist eine spannende Entwicklungsreise, auf der sich die Bau- und Immobilienbranche derzeit befindet. Zwar gibt es Verweigerer, die ESG zu dieser Weiterentwicklung zwingt. Es gibt aber auch andere, offenere Branchenteilnehmer, die sich schon lange mit digitalen, nachhaltigen Prozessen beschäftigen. Bei all den Innovationen bedeutet Digitalisierung keinesfalls, die eigene Arbeitsweise komplett umzukrempeln. Vielmehr bieten die neuen digitalen Lösungen auch Hilfestellungen, um bewährte Prozesse effizienter und transparenter zu gestalten. Das wäre doch schon mal ein erster Schritt, damit die Menschen bei Digitalisierung häufiger auch an Immobilienwirtschaft denken. <<

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Svenja Müller (mus)
E-Mail: svenja.mueller@haufe-lexware.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Beatrix Boutonnet, Norbert Jumpertz,
Dr. Hans-Dieter Radecke, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/Anastasia_New

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2022)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

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

Michael Reischke

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457,
Fax: -477
E-Mail: jonas.miller@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 158,60 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem



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

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

16.06.2022

Stadtentwicklung und Wohnungsbaupolitik in angespannten Märkten

Online, kostenfrei, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.
<https://www.vhw.de>

20.06.2022

BIIS Jahrestagung Immobilienfonds 2022

Frankfurt am Main, kostenfrei*/850 Euro**, BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V./GmbH
<https://biis.de>

22.06.2022

Wohnungswirtschaft 4.0 und Klimawandel

Präsenzveranstaltung zur E-World, Essen, Kosten keine Angabe, Green with IT
<https://green-with-it.de>

22.06.2022

Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA

Berlin, Kosten keine Angabe, ZIA Deutschland
<https://zia-deutschland.de/>

23.-24.06.2022

INVESTMENTexpo 2022

Berlin, 1.990 Euro, Rücker Consult
<https://www.investmentexpo.de/>

29.06.2022

WohnZukunftstag

Berlin, Kosten keine Angabe, GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.
<https://www.wohnzukunftstag.de>

29.06.2022

Konferenz:

Real Estate Investment Day

Frankfurt am Main und online, 595 Euro, Frankfurt School Verlag
<https://www.frankfurt-school-verlag.de>

30.06.2022

Online-Immobilienverrentungs-Kongress

Online, 209 Euro*/269 Euro**, IVD Süd e.V.
<https://ivd-sued.net>

06.-07.07.2022

Konferenz: Modulbau 2022

München, Preise siehe online, Management Forum Starnberg
<https://www.managementforum.de>

07.07.2022

15. Karlsruher Rechtstag

Karlsruhe, 420 Euro, Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH
<https://awi-vbw.de>

07.07.2022

Innenstadtkongress

Potsdam, Kosten keine Angabe, BMWBS Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen
<https://www.bmwbs.bund.de/>

Seminare

20.06.2022

ESG in der Immobilienwirtschaft – Praxiswissen für den gesamten Immobilien- und Investitionszyklus

Online, 179 Euro, Haufe Group
<https://onlinetraining.haufe.de>

21.06.2022

Buchführung in der Immobilienwirtschaft

Präsenz (München): 431,62 Euro/online: 401,62 Euro, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft
<https://gtw.de>

21.-22.06.2022

Managementforum Wohnungswirtschaft aktuell

Königstein im Taunus, 750 Euro, Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.
<https://www.sfa-immo.de/managementforum-wohnungswirtschaft-aktuell>

23.06.2022

Grundlagen Immobilien und Steuern: Grundsteuerreform

Online, 135 Euro, Adi Akademie
<https://adi-akademie.de>

28.06.2022

Workshop WEG-Verwaltung

Schwerin, 280 Euro*/320 Euro**, Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V.
<https://bildung.vnw.de>

30.06.-01.07.2022

Aktuelle Brennpunkte im Baurecht

Frankfurt am Main, ab 2.195 Euro, Management Circle
<https://www.managementcircle.de>

04.07.2022

WEG-Verwaltung bei Neubaulanlagen: Rechtliche Besonderheiten nach der WEG-Reform

Online, 295 Euro*/355 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.
<https://www.vhw.de/>

05.07.2022

Online-Seminar 22115: Aktuelle WEG-Rechtsprechung – Neue Urteile und wichtige Neuerungen

Online, 69 Euro*/99 Euro**, VDIV
<https://vdiv.de>

05.07.2022

E-WW94 Immobilien-Exposés rechtssicher erstellen

Online, 299 Euro, Sprengnetter
<https://shop.sprengnetter.de>

18.-19.07.2022

Immobilien-Projektentwicklung kompakt

Online und Präsenz (Hamburg), 1.060 Euro, Haufe Akademie
<https://www.haufe-akademie.de/2224>

21.07.2022

Mieterhöhung: Von der Indexmiete über die Staffelmiete bis Mieterhöhungen zur Vergleichsmiete

Online, 98 Euro, Haufe Group
<https://onlinetraining.haufe.de>

Vorschau

Juli/Aug. 2022

Erscheinungstermin: 01.07.2022
Anzeigenschluss: 09.06.2022

E-MOBILITÄT

Warten auf das Ketchup

Überall Wallboxen? Nein. Private Parkplätze in Meetingplätze umgewandelt? Manchmal. Quartiersneugestaltung? In Maßen. Viele Verkehrsfragen in Bezug auf die Immobilie hängen immer noch im Flaschenhals. Wo bleibt eigentlich der prognostizierte Ketchupflascheneffekt?



WEITERE THEMEN:

- › Anlagedruck & Nischen. Plötzlich sind selbst Kindergärten en vogue
- › Verwalter & Fachkräftemangel. Gegenmaßnahmen dringend einleiten
- › Pro & Contra. Pflicht zum Materialrecycling in Neubau und Bestand?

September 2022

Erscheinungstermin: 02.09.2022
Anzeigenschluss: 12.08.2022

GROSSES JUBELHEFT

„Immobilienwirtschaft“ wird 25

Das wollen wir mit der Branche umfangreich feiern. Freuen Sie sich auf 25 herausragende Immobilien. Lesen Sie, was 25-jährige Immobilienwirtschaftsstudierende von ihrem Beruf erwarten. Lassen Sie sich anregen von Infografiken, einem Sonder-L'Immo-Podcast und 25 kuriosen und unnützen Fakten. Schauen Sie mit uns zurück – und nach vorn.

Foto: Gettyimages/leerogers



Platzmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann

41°23'N, 09°09'O

Bonifacio (Korsika)

Jutta Heusel

Mein liebster Urlaubsort ist kaum zu bestimmen. Ich reise immer gern an andere Orte und erkunde neue Regionen. Mein letztes Urlaubsziel war Korsika, Bonifacio. Ich urlaube gern mit Freunden. Auf dem Weg dorthin waren wir in Verona im Hotel. In Florenz hatten wir vier Ferienwohnungen. In der Toskana vier Ferienhäuser. Und in Bonifacio ein riesiges Haus für uns alle. **Wann waren Sie dort?** Letzten Sommer, im August 2021. **Wie lange waren Sie dort?** Insgesamt drei Wochen. In Bonifacio sieben Tage. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Die Idee war, ein schönes Haus im Süden Europas für insgesamt 18 Personen zu finden. Und das war eine echte Herausforderung! Denn es sollte ja auch eine schöne Bleibe sein. **Was hat Sie angezogen?** Das Meer. Gutes Klima. Eine Gegend, die leicht erkundbar ist. Schöne Kleinstädte. Großartige Landschaften. Viel zu Fuß zu machen, aber auch schnell an Stränden sein. Und das großartige Haus: Outdoor Kitchen, großer Pool. Ideal für uns viele, die wir zusammen kochen und uns erholen wollten. **Mit wem waren Sie dort?** Insgesamt waren wir vier befreundete Familien: acht Erwachsene und zehn Kinder im Alter von elf bis 17 Jahren. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Ausflüge. Schwimmen. Paddeln. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Das Erleben dieser vielseitigen Insel. Wir lagen am heißen Strand oder am Pool. Im Inselinneren wurde es sehr gebirgig. Wir durchstreiften dort eine deutlich kühlere Gegend. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Canyoning und Wandern durch einsame Täler. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Alle würden das. Wir waren total begeistert. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Nein. Dieses Jahr gibt's einen Trip von Denver nach Vancouver mit dem Wohnmobil. Es fahren auch nur zwei Familien. **Sonst noch was?** Ja. Ich mag die vielen unterschiedlichen Locations. Denn sie erzeugen so viele verschiedene Eindrücke, dass ich den Alltag leicht hinter mir lasse. Genau solch ein Urlaub hilft mir, richtig zu entspannen und auch gedanklich loszulassen.

„Ich reise gern umher. Unterschiedliche Locations geben mir viele Eindrücke mit. So kann ich den Alltag leichter hinter mir lassen.“

„Wir waren alle total begeistert und würden sofort wieder hinfahren. Für uns war das Besondere, dass wir ein tolles Haus für uns hatten. Gleichzeitig waren wir gut angebunden an einen Ort.“



STECKBRIEF

Jutta Heusel, Managing Director, Kollmannsperger Executive Research. Bundesweit tätige Real-Estate-Personalberatung mit vier Beraterinnen. Kunden in Logistik, Retail und Projektentwicklung. Bedient unterschiedlichste Positionen – immer in Assetklassen, die en vogue sind. Findet im technischen Sektor kaum fließend Englisch sprechende Kandidaten. Büros in München und Frankfurt.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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



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

Du kennst uns von zu Hause? Wir können auch Immobilien.

Urban oder Landhausstil? Loft oder drei Zimmer/Küche/Bad? Eine oder 50 Wohnungen?
Bei IKEA findest du nicht nur die richtigen Möbel und Accessoires für dein Zuhause, sondern auch für deine Immobilie. Dazu helfen wir dir mit den passenden Services – von der Planung der Einrichtung bis zum Aufbau vor Ort. **Wir geben deinen Räumen den passenden Look.**



Du möchtest ein größeres Projekt verwirklichen? Ein komplettes Bürogebäude oder einen ganzen Wohnkomplex möblieren? Dann wende dich an unsere Ansprechpartner für nationale Projekte: **key.account.de@IKEA.com**

© Inter IKEA Systems B.V., 2022

Alles, was du für dich und deine Immobilie brauchst: **[IKEA.de/Unternehmen](https://www.IKEA.de/Unternehmen)**



Deine Vertragspartnerin ist die IKEA Deutschland GmbH & Co. KG,
Am Wandersmann 2-4, 65719 Hofheim-Wallau.