

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

SMARTE IMMOBILIEN

FÖRDERPROGRAMME Der ländliche Raum hat mehr Möglichkeiten als die Top 7
BANKENKONZENTRATION Höhere Margen zulasten der Kreditnehmer erwartet
IMMOBILIE UND E-MOBILITÄT Wächst zusammen, was zusammengehört?

TRANSAKTIONEN

Wem
gehören
die
Daten?

ANWENDUNGEN

ER SPRICHT MIT IHNEN. SEINE FINANZIERUNG SPRICHT FÜR SICH.

DIE NEUE AUDI A6 LIMOUSINE¹ ZU ATTRAKTIVEN
LEASINGKONDITIONEN. EXKLUSIV FÜR BUSINESSKUNDEN².



Jetzt für nur 469,- € im Monat leasen.

Wegweisend, innovativ, vorausschauend: Entdecken Sie attraktive Leasingangebote für Businesskunden. Die neue Audi A6 Limousine mit effizientem Mild-Hybrid-Antrieb, digitalem Bedienkonzept und natürlichsprachiger Interaktion bringt Sie der Zukunft ganz bequem näher.

Enthaltene Sonderausstattungen des Leasingbeispiels: Businesspaket (beinhaltet Assistenzpaket Tour, Einparkhilfe plus, Komfortklimaautomatik 4-Zonen, Sitzheizung vorn, Audi phone box, Innenspiegel und Außenspiegel automatisch abblendend, adaptive Scheibenwischer mit integrierten Waschdüsen, Fernlichtassistent, kamerabasierte Verkehrszeichenerkennung).

Mehr unter audi.de/a6-sonderleasing

Leasingbeispiel:

Audi A6 Limousine 40 TDI 150 kW S tronic³

³Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,8; außerorts 4,0; kombiniert 4,3; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 112; Effizienzklasse: A+; Emissionsklasse: Euro 6d-TEMP.

Leistung:	150 kW
Laufzeit:	36 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Sonderzahlung:	0 €

Monatliche Leasingrate: 469,- €
zzgl. MwSt.

¹Kraftstoffverbrauch in l/100 km: kombiniert 6,8-4,3; CO₂-Emissionen in g/km: kombiniert 154-112. Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

²Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind.

Angebotszeitraum: bis 31.03.2019. Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Bonität vorausgesetzt. Nur beim teilnehmenden Audi Partner erhältlich.

Das abgebildete Fahrzeug ist teilweise mit weiteren Sonderausstattungen gegen Mehrpreis ausgerüstet.

Die buddhistische Seite der Regierungsarbeit



„Viele suchen. Manche finden. Und andere machen nichts. Es war einiges versprochen worden in puncto Entschlackung von Vorschriften. Haben Sie da was gemerkt?“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

auf der Suche nach einem Thema für das Editorial hatte ich plötzlich den Eindruck, dass, zumindest in unserer Branche, gerade eder sucht. Makler nach neuen Geschäftsfeldern, Investoren nach Grundstücken, private Wohnungsgesellschaften nach Wegen, die Rendite zu steigern, die Bundesregierung nach einem neuen Grundsteuermodell, alle suchen Mitarbeiter, und die Polizei sucht über unseren Newsletter einen mutmaßlichen Mörder mit professionellem Immobilienhintergrund.

Gefunden ist er noch nicht. Finden tun wenige. Manche Unternehmen finden in Hotspots Flächen, manche bezahlbare Immobilien für ihre Fonds. Der Berliner Senat findet eine kreative Lösung für die von Modernisierungsmieterhöhung bedrohten Mieter, die ihr Vorkaufsrecht ohne das nötige Geld ausüben wollen. Mitarbeiter der „Nassauischen Heimstätte“ finden eine Ur-Einbauküche, und tatsächlich findet ein Unternehmen bisweilen auch einen Manager. Hat ein der Immobilienbranche Zugehöriger etwas oder jemanden gefunden, sucht er zumeist weiter, denn der Immobilist hat Dauerhunger.

Anderswo hört man nach dem Finden oft mit dem Suchen auf. Das ist dann geradezu buddhistisch, verhindert die dauernde Suche doch das Glück. Erst wer in sich ruht, ist wahrhaft zufrieden! Ist das eine Erklärung für die seltsame Stagnation in einem schon so lange dauernden Zielkonflikt: der Sicherung bezahlbaren Wohnens auf der einen und den Klimazielen im Gebäudesektor auf der anderen Seite? Davon, dass sie fündig wurden bei der Entschlackung bauverzögernder Normen, ist mir nichts bekannt. Suchen geschieht ja oft still. Aber ich frage mich die ganze Zeit: Sucht hier tatsächlich noch einer? Und (bejahendenfalls!): Wird derjenige bezahlt für die Suche oder für das Finden?

Ihr

02.2019

POLITIK, WIRTSCHAFT
& PERSONAL

Szene	06
Digitales Bauregister Lichtblick im Aktenschungel	10
Fördermittel Programme zur Stärkung des ländlichen Raums	12
Diversity Je bunter das Team, desto erfolgreicher die Firma	16
Mitarbeiterführung Speed Dating & Co.: Talente identifizieren und binden	18

**VOM ÖL DES
EINUNDZWANZIGSTEN
JAHRHUNDERTS
WER DARF WELCHE
DATEN NUTZEN?**

In Gebäuden gesammelte Informationen scheinen zukünftig wertvoller zu werden als die Gebäude selbst. Werden alle Infos gleich behandelt? Wem gehören die Daten? Eine Standortbestimmung.

50

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 20; **Deutscher Verband** 21; **Kolumne Reitzenstein** 70;
Impressum 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene	22
Immobilienfinanzierung Es geht die Angst um vor der Megabank. Was ist dran?	24
Offene Immobilienfonds Noch ist die Euphorie der Anleger ungebrochen – und die Produktpipeline gut gefüllt	28
Kolumne Eike Becker Was wirklich ist	32

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene	34
Digitalisierungsstrategie Für Verwalter zählen in der Trans- formation Mitarbeiter und Kunden	36
Immobilienvermittlung Der Makler in der Teilungserklärung	38
Interview mit Dr. Alflen, Aareon AG „Digitalisierung ist ein Wettbewerbsfaktor“	40
Maklerurteil Steuerfragen: Hat der Makler eine Verpflichtung zur Prüfung?	42
WEG- und Mietrechtsprechung Urteil des Monats: Zur mangelnden Eindeutigkeit abweichender Umlage- vereinbarungen	43

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene	48
LEGAL TEC	
Dateneigentum Wer Daten besitzt, besitzt das Öl der Zukunft. Doch wem gehören sie?	50
Kanzleistaments DLA Piper, Clifford Chance, Bottermann Khorrami und KPMG sind keineswegs alle einer Meinung	53
Serie CDOs – Teil 6 Laura Sasse, CDO der Dr. Sasse AG	56
Datenräume Künstliche Intelligenz und Blockketten	58
Immobilie & E-Mobility Wächst zusammen, was zusammen gehört?	60
Real Estate Talk – ERP Entscheider von Crem Solutions, FIO Systems und Haufe im Gespräch	64



18 KEIN TALENT BLEIBT OHNE MANAGEMENT
 Was muss man bieten, damit sie bleiben? Individuelle
 Maßnahmen und die richtigen Rahmenbedingungen
 bringen mehr als Schulungen und Trainings.

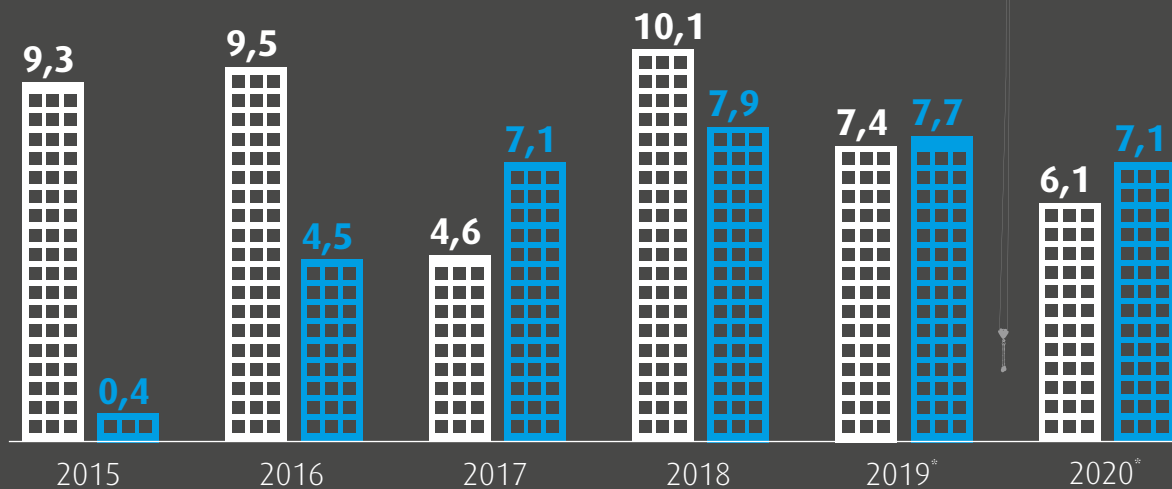


64 DIGITALISIERUNG KENNT KEINEN STICHTAG
 Im IT-Ökodieck zwischen Kunden, ERP-Herstellern und deren
 Partnerunternehmen gibt es wechselnde Treiber. Ein Real Estate
 Talk auch über den Kundenvorteil, ein First Mover zu sein.

Politik, Wirtschaft & Personal

Bauvolumen steigt weiter

Die Unternehmen der Bauwirtschaft können mit einer Steigerung des nominalen Bauvolumens von rund sieben und einhalb Prozent im laufenden Jahr und rund sechs und einhalb Prozent im nächsten Jahr rechnen. Zu diesem Ergebnis kommt das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) in seiner aktuellen Bauvolumenrechnung. Gestützt wird die Baukonjunktur vor allem vom nach wie vor florierenden Wohnungsbau. In den letzten beiden Jahren haben die Baupreise merklich angezogen.



Bauvolumen

Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent

%



Neubauvolumen

%



Bestandsvolumen

*Prognose

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: DIW Wochenbericht 1-2 2019



STADTPLANUNG

Innenministerium fördert Smart-City-Modellprojekte

Das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat (BMI) will die Planung und Umsetzung digitaler Strategien für lebenswerte Städte unterstützen. Bereits im März ruft es einen Wettbewerb aus, bei dem die ersten zehn Modellprojekte ausgewählt werden. Leitfragen für die Kommunen sind:

- › Was sind künftig zentrale Standortfaktoren für Unternehmen und Fachkräfte?
- › Brauchen wir zukünftig noch Gewerbegebiete, wie wir sie heute kennen und bauen?
- › Wie beeinflussen digitale Geschäftsmodelle den öffentlichen Raum?
- › Wie sehen attraktive Lern- und Arbeitsorte der Zukunft aus?
- › Wie verändert das neue Arbeiten und Wirtschaften den Zusammenhalt in den Städten und Gemeinden?

Insgesamt plant das BMI, rund 50 Modellprojekte mit rund 750 Millionen Euro über zehn Jahre zu fördern. Für das laufende Jahr stehen im Bundeshaushalt dafür rund 170 Millionen Euro zur Verfügung. Mehr zu den Smart-City-Aktivitäten des BMI unter: www.bmi.bund.de/smart-cities.de

RAUM IST GELD.



83 % der Unternehmen senken ihre Kosten mit flexiblen Arbeitsräumen.

So geht Büro heute.

ENTSCHEIDEN SIE SICH NOCH HEUTE FÜR EIN REGUS BÜRO.

**Gehen Sie auf regus.com/landlords, laden Sie unsere App herunter
oder rufen Sie +49 211 3878 9809 an**

Büros / Coworking / Konferenz- und Tagungsräume



WEITERBILDUNG

Klingt nach Härte, soll aber die Softskills schärfen: Das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) bietet Immobilienunternehmen die Möglichkeit, ihre Auszubildenden ins „Bootcamp“ zu schicken. In einem zweieinhalbtägigen Seminar werden angehenden Immobilienkaufleuten überfachliche Kompetenzen vermittelt, die die Berufsschule nicht abdeckt, etwa im Umgang mit Kunden oder in der Selbstorganisation. Das KTC Kommunikations- und Trainings-Center in Königstein beherbergt das Seminar vom 5. bis 7. August. Weitere Infos unter: www.e-b-z.de/nc/bildungsangebote/bildungsfinder.html



KOLUMNE

Ihre guten Vorsätze für 2019

Frank Peter Unterreiner

„Von der Immobilienwirtschaft wünschen wir uns, dass sie bei allem berechtigten und sogar notwendigen Gewinnstreben den sozialen Gedanken nicht aus den Augen verliert.“

Die schönsten Vorsätze sind immer die, welche wir anderen zuweisen. Für das noch junge Jahr 2019 wünschen wir uns daher von der Europapolitik, dass sie in Sachen Tier- und Naturschutz auch mal fünf gerade sein lässt. Mehr Pragmatismus und weniger Dogmen. Juchtenkäfer und Mauereidechsen sind schützenswert, ohne Frage, aber auch Wohnen ist ein Bedürfnis, das befriedigt werden will. Von Bund und Ländern wünschen wir uns, dass das Baurecht endlich entschlackt wird. Die Zahl der Vorschriften hat sich seit 1990 auf 20.000 (!) vervierfacht. Wer soll hier noch durchblicken? So können wir nicht schnell Wohnraum schaffen. Weniger ist mehr, soll daher deren Devise nicht nur für 2019 sein. Von den Kommunalparlamenten wünschen wir uns, dass sie den Mut haben, Widerstände der Bürger gegen neue Baugebiete zurückzuweisen und dringend benötigte Flächen für Wohnen und Gewerbe auszuweisen. Für unsere Mitmenschen wünschen wir uns, dass sie Gemeinnutz über Eigennutz stellen – so wie es in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg auch notwendig war und geübt wurde. Von der Immobilienwirtschaft wünschen wir uns, dass sie bei allem berechtigten und sogar notwendigen Gewinnstreben den sozialen Gedanken nicht aus den Augen verliert. Ein Haus oder eine Wohnung ist eben nicht nur Wirtschaftsgut, sondern ihren Bewohnern eine Heimat. Eine weitere Preissteigerung kann ihren Erwerb unerschwinglich machen. Eine auch nur kleine Mieterhöhung kann dafür sorgen, dass das Feierabendbier oder der Musikunterricht für die Kinder gestrichen wird und damit ein Stück Lebensqualität wegfällt. Aber auch uns selbst wollen wir einen Wunsch aufschreiben. Wir hoffen, hier stets den richtigen Ton zu treffen, Sie beispielsweise zum Nachdenken oder auch zum Schmunzeln anzuregen.

PERSONALIE



Dr. Jan Peter Anneck

Dr. Jan Peter Anneck hat die Leitung des Bereichs „Immobilienkreditgeschäft national“ der Helaba übernommen.

Er verantwortet Immobilienfinanzierungen in Berlin und München, in den Regionen Nordwest und Südwest sowie in der Schweiz und in Österreich. In seine Zuständigkeit fallen auch das Transaktionsmanagement und das Thema Digitalisierung bei Immobilienprojekten. Zuletzt war der promovierte Diplom-Volkswirt bei der Münchener Hypothekenbank eG tätig und leitete dort den Marktbereich gewerbliche Immobilienfinanzierung. Anneck folgt auf Michael Berger, der in den Ruhestand getreten ist.

315.200

Laut Statistischem Bundesamt wurde von Januar bis November 2018 der Bau von insgesamt 315.200 Wohnungen genehmigt. Dies seien 0,5 Prozent oder 1.600 Baugenehmigungen mehr als im Vorjahreszeitraum. Der Anstieg geht ausschließlich auf die Zunahme der Baugenehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern in Höhe von 4,5 Prozent zurück. Rückgänge gab es dagegen bei Einfamilienhäusern (minus 0,5 Prozent) und Zweifamilienhäusern (minus 5,2 Prozent).

ERFAHREN. OFFEN. INNOVATIV. UNSERE STÄRKEN FÜR IHREN ERFOLG.

Wir bieten Ihnen mit iX-Haus eine der besten Softwarelösungen für Immobilienmanagement. Unsere innovative Software unterstützt Sie in allen Prozessen der kaufmännischen und technischen Immobilienverwaltung.

ROUTINEARBEITEN UND MASSENPROZESSE

Mit iX-Haus entscheiden Sie sich für die intelligente Automatisierung Ihrer täglichen Prozesse und vereinfachen Ihre Arbeitsabläufe.

INDIVIDUELLE ANFORDERUNGEN

Die Anpassung an Ihren individuellen Bedarf wird schon bei der Konzeptionierung berücksichtigt. Keine andere Immobilienverwaltungssoftware erfüllt diesen optimalen Nutzen für Ihr Unternehmen in dieser Form.

iX-Haus ist modular aufgebaut. Arbeiten Sie mit den Modulen, die für Ihr Unternehmen und Ihre tägliche Aufgaben notwendig sind.

Als kundenorientiertes Dienstleistungsunternehmen stehen Service und persönliche Betreuung unserer Kunden für uns immer im Mittelpunkt.

- Intensive Betreuung bei der Umstellung auf unser System
- Individuelle Schulungen, abgestimmt auf den Bedarf Ihrer Mitarbeiter
- Zügige Behebung Ihrer Probleme - schnelle Beantwortung aller Fragen rund um die Nutzung von iX-Haus
- Unsere Mitarbeiter aus Service und Entwicklung sitzen in unserer Firmenniederlassung in Ratingen, so gewähren wir schnelle Hilfe durch persönlichen Kontakt zu allen Ansprechpartnern

Laden Sie sich hier unser E-Book herunter und erfahren Sie, was Sie bei der Einführung oder dem Wechsel eines ERP-Systems beachten sollten.

Scan mich.



CREM SOLUTIONS

blog.crem-solutions.de

KONTAKT

Das Crem Solutions Team entwickelt effektive Lösungsansätze. Kontaktieren Sie Caspar Tietmeyer über +49 2102 5546 249 oder per E-Mail: ctietmeyer@crem-solutions.de

www.crem-solutions.de

Lichtblick im Akten-Dschungel

Wenn es schnell gehen muss, fahren die Mitarbeiter der Bauämter der Rhein-Neckar-Region Akten mit dem Sprinter zwischen den Behörden umher – und sind damit wohl kein Sonderfall in Deutschland: Die Digitalisierung von Planungs-, Genehmigungs- und Bauprozessen endet meist an der Schwelle von Amtsstuben. Nicht nur in der Metropolregion Rhein-Neckar soll sich dies bald ändern. Seit zwei Jahren läuft ein Pilotprojekt für ein virtuelles Bauamt, das als Plattform für Verfahren und Anträge aus Baden-Württemberg, Hessen und Rheinland-Pfalz dienen soll. „Es geht nicht nur darum, Prozesse zu digitalisieren, sondern Verfahren grundsätzlich zu verbessern“, sagt der bei der Metropolregion angestellte Projektleiter Jonas Meinig. Die Ergebnisse sollen der digitalen Transformation von Bauämtern in weiteren Kommunen dienen. Auch in die Arbeit des im Bundesinnenministerium angesiedelten „Digitalisierungslabors“ könnten die Erfahrungen einfließen. Dort soll Baden-Württemberg gemeinsam mit dem Bund und Bayern unter der Federführung Mecklenburg-Vorpommerns sowie mit interessierten Kommunen und der Leitstelle XPlanung/XBau in Hamburg den durchgängig digitalen Bauantrag befördern.

Ziel des Digitalisierungslabors ist, bis Mitte 2019 einen Sollprozess für die Baugenehmigung zu entwickeln und

„Es geht nicht nur darum, Prozesse zu digitalisieren, sondern Verfahren grundsätzlich zu verbessern.“

Jonas Meinig, Projektleiter
Virtuelles Bauamt bei der Metropolregion Rhein-Neckar



Die Digitalisierung von Planungs-, Genehmigungs- und Bauprozessen endet meist an der Schwelle von Amtsstuben.

Vorbereitungen für eine Referenzimplementierung zu treffen, erklärt die Bundesregierung. Dabei liege der Fokus im ersten Schritt auf dem Online-Zugang, der Schnittstelle zu den Nutzern (z. B. Architekten, Ingenieurinnen oder Privatpersonen), und weniger auf den zugrunde liegenden Verwaltungsprozessen. Die Regierung spricht von einem visionären Prozess, der auch Registerschnittstellen zur Reduktion von Datenabfragen und mögliche Rechtsänderungen zur Vereinfachung beinhalten könne, und zwar zunächst in Form eines Minimalprodukts.

Die Sprecherin des zuständigen Ministeriums in Mecklenburg-Vorpommern, Renate Gundlach, bestätigt, dass das Labor seine Arbeit aufgenommen hat. Wie in anderen Bundesländern laufen auch dort auf kommunaler Ebene Feldversuche und Einzelprojekte, aus denen Impulse aufgenommen werden sollen. In Bayern etwa beginnen derzeit Pilotprojekte mit ausgewählten Landratsämtern, um mit Hilfe digitaler Genehmigungen Bauverfahren insgesamt zu beschleunigen. Bauminister Hans Reichhart will digitale Baugeneh-

migungsverfahren mittelfristig in allen unteren Bauaufsichtsbehörden einführen – im Sinne eines „zeitgemäßen, effizienten und transparenten Verwaltungshandelns“.

Digitalisierung soll die Black-Box-Verwaltung transparenter machen

Laut Gundlach soll im Digitalisierungslabor zunächst eine Art Wegweiser für Bauherren entwickelt werden, der etwa Fragen nach der Notwendigkeit von Genehmigungen und Bauvorlageberechtigten beantwortet und Informationen zu benötigten Unterlagen, zu Fördermöglichkeiten und Fristen liefert. Ein weiterer Wegweiser für Architekten und Bauingenieure solle den Wunsch nach einem Aufbau geodatenbasierter Register und deren Einbindung in den Genehmigungsprozess sowie nach der digitalen und standardisierten Übergabe der meist in einem CAD-System erstellten Daten und des digitalen Austauschs generell berücksichtigen, erklärt die Sprecherin.

IT-gestützte Baugenehmigungsverfahren sollen endlich zum Standard werden. Das haben die Beteiligten des Wohngipfels im Herbst als ein Ziel formuliert. Die Arbeit hat auf kommunaler und regionaler Ebene längst begonnen. Ein Digitalisierungslabor soll sie nun forcieren.

Meinig bekräftigt das Interesse der Beteiligten am Planungs- und Bauprozess. „Die Mitarbeiter in den Ämtern sehen nicht zuletzt vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels die Vorteile von IT-gestützten Verfahren.“ Von der Automatisierung von Standardprozessen versprechen sie sich mehr Zeit für inhaltlich anspruchsvolle Aufgaben. Architekten, Ingenieure und Bauherren wiederum wünschen sich, mit der Digitalisierung die „Black-Box-Verwaltung“ transparenter und zugänglicher zu machen. Schnittstellenproblematiken sollten so gelöst werden, dass Formulare und Daten nur ein einziges Mal ausgefüllt und abgegeben werden müssten. Hoffnung setzen die Beteiligten dabei in die nun verbindliche Nutzung der öffentlichen Standards XBau und XPlanung.

Die Landesbauminister haben zuletzt den Druck auf den Bund erhöht, das Tempo bei der Einführung digitaler Genehmigungsstandards zu steigern. Den digitalen Bauantrag sehen sie als Schlüssel für günstigeres und schnelleres Bauen von der Planung bis zur Fertigstellung. Die Bauminister hatten schon bei ihrer Konferenz 2017 den Bund gebeten, die Einführung elektronischer Standards bundesweit finanziell zu unterstützen. Die Bundesarchitektenkammer als eine der betroffenen Stellen begrüßt die Bewegungen. Eine Digitalisierung von Prozessen könne die Lücken verkleinern, die der jahrelange Personalabbau in Planungsämtern erzeugt habe, sagt die Referatsleiterin Digitalisierung, Gabriele Seitz. Sie mahnt zugleich, perspektivisch zu denken. „In einem zweiten Schritt sollte man sich auf jeden Fall über den Building-Information-Modeling-basierten Bauantrag unterhalten“, sagt sie. „Es ist unerlässlich, um langfristig bundesweit und darüber hinaus eine einheitliche Sprache zu sprechen.“

Kristina Pezzei, Berlin

INTERVIEW MIT PROF. DR. MARKUS KÖNIG

„Erhebliches Maß an interner Schulung notwendig“

Herr Professor König, Sie arbeiten seit einem Jahr an einem Projekt, das Building Information Modeling (BIM) in die Bauplanungs- und -genehmigungsprozesse integrieren soll. Warum schaffen das die Verantwortlichen in Verwaltung und Praxis nicht allein? Uns erreichen von vielen Seiten Impulse – Architekten erklären, dass BIM als Grundlage mehr und mehr Einzug hält, Verwaltungsmitarbeiter freuen sich, wenn digitalisierte und automatisierte Prozesse ihnen Fleißarbeiten abnehmen und sich Freiräume für die wirklichen Herausforderungen auftun. Allerdings zeigt sich im Bereich von Bau und Planung besonders, wie der Föderalismus eine zusätzliche Herausforderung ist. Da reichen die Erschwernisse von den unterschiedlichen Landesbauordnungen bis zu den verschie-

denen Zuständigkeiten. Andere Länder konnten pragmatischer und stringenter handeln und sind daher bei der Digitalisierung des Bau- und Planungswesens schon etwas weiter.

Welche Resonanz erfahren Sie bei den Partnern? Bisher eine sehr positive. Es war leicht, Partnerkommunen und -verwaltungen zu finden. In Nordrhein-Westfalen müssen ab 2020 alle öffentlichen Hochbauten mit BIM geplant und gebaut werden, den Beteiligten sitzt also die Zeit ohnehin im Nacken. Von daher ist die Überlegung naheliegend, nicht nur eine Digitalisierung von Bauanträgen anzustreben, sondern gleich den BIM-Standard anzupfeilen.

Wie herausfordernd wird die Umstellung tatsächlich? Im Moment gibt es in den Ländern und Kommunen verschiedene eher unabhängige Initiativen. Eine länderübergreifende Stelle wäre sinnvoll, bei der die Fäden zusammenlaufen. Die Koordination und die Vereinheitlichung dieser Prozesse werden jedoch nicht leicht. Es wird auch einiges an Technik benötigt, die dazu gekauft werden muss. Dazu kommt: So positiv die Rückmeldungen aus den Behörden sind – die Umstellung der Prozesse erfordert ein erhebliches Maß an internen Schulungen. Dieser Aufwand wird meiner Meinung nach unterschätzt.

Prof. Dr. Markus König leitet den Lehrstuhl für Informatik im Bauwesen an der Ruhr-Universität Bochum.



Wie Wohnen auf dem Land wieder attraktiv wird

Wenn Axel Gedaschko auf die deutschen Wohnungsmärkte blickt, erkennt er große Unterschiede. „In den beliebten Großstädten wird Bauen und Wohnen für Normalverdiener unerschwinglich, während viele ländliche Regionen aufgrund von mangelnder Infrastruktur und immer weniger Dienstleistungen unattraktiv werden“, stellt der Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen fest. Die ländlichen Räume mit ihrem teilweise erheblichen Wohnungsleerstand müssten deshalb stärker in den Mittelpunkt des politischen Handelns rücken. Die Politik müsse ehrlich zu den Menschen sein: „Bei aller Anstrengung wird man das Problem der Wohnungsknappheit nicht allein in den großen Städten in Deutschland lösen können.“

Gleichwertige Lebensverhältnisse im urbanen und ländlichen Raum stehen als Ziel im Koalitionsvertrag

Auf bundespolitischer Ebene ist das Problem durchaus erkannt. „Unser Ziel sind gleichwertige Lebensverhältnisse im urbanen und ländlichen Raum in ganz Deutschland“, steht im Koalitionsvertrag von Union und SPD. Eine Reihe politischer Initiativen strebt die Umsetzung dieser Absichtserklärung an. So lud 2018 Bundeslandwirtschaftsministerin Julia Klöckner (CDU) zum „Zukunftsforum Ländliche Entwicklung“ und initiierte das Aktionsbündnis „Leben auf dem Land“. „Wenn Geschäfte, Schulen und Arztpraxen schließen und kein Bus mehr fährt, wenn der Leerstand zunimmt und Ortskerne veröden, dann entsteht ein Gefühl des Abgehängtseins“, so Klöckner. Um das

„Auseinanderdriften von Stadt und Land“ zu verhindern, müssten Staat und Gesellschaft an einem Strang ziehen.

Nicht untätig bleiben will auch das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat. Im September 2018 lud es zur Auftaktsitzung der Kommission „Gleichwertige Lebensverhältnisse“. Diese beschäftigt sich in sechs Facharbeitsgruppen mit unterschiedlichen Themen von kommunalen Altschulden über Raumordnung bis hin zur Teilhabe an der Gesellschaft. Bis Juli 2019 soll die Kommission einen Bericht mit detaillierten Vorschlägen vorlegen. Konkrete Unterstützung bietet bereits jetzt das Bundesprogramm „Ländliche Entwicklung“ (BULE). Unter immo-

bilienwirtschaftlichen Gesichtspunkten besonders interessant ist das Modul, das sich der Förderung von Mehrfunktionshäusern verschrieben hat. Das sind Gebäude, die unterschiedliche Funktionen unter einem Dach vereinen – zum Beispiel einen Dorfladen, eine Landarztpraxis, einen Pflegestützpunkt und Vereinsräume.

Die Förderung des ländlichen Raums haben auch die Bundesländer im Blick. Jedenfalls verfügt fast jedes Flächenland über entsprechende Förderprogramme. „Die Herausforderung für den ländlichen Raum besteht darin, die nötige Infrastruktur zu schaffen und zu erhalten“, sagt Birgit Keller (Die Linke), Ministerin für Infrastruktur und Landwirtschaft in Thü-

Wohnen kann auch außerhalb der Großstädte attraktiv sein, besonders wenn die Infrastruktur stimmt.



Die öffentliche Diskussion in Deutschland kreist um die Ballungsräume und die dortige Wohnungsknappheit. Viel seltener im Fokus stehen die ländlichen Räume mit ihren ganz anders gelagerten Problemen. Für sie aber gibt es zahlreiche Förderprogramme.

45%

der Deutschen würden am liebsten in einer ländlichen Gemeinde wohnen, 33 Prozent in einer Klein- oder Mittelstadt und nur 21 Prozent in einer Großstadt. Das ergab eine Umfrage der Bundesstiftung Baukultur.



Foto: RikoBesty/shutterstock.com

ringen. 2018 erweiterte der Freistaat die Förderrichtlinien im Bereich Integrierte Ländliche Entwicklung, sodass jetzt auch Dorfläden gefördert werden können. Zudem startet das Ministerium eine Initiative, die durch die Kombination verschiedener Förderprogramme die Wiederbelebung von Brachflächen unterstützen soll.

Eine wichtige Rolle spielt der ländliche Raum auch in Bayern, wo 2018 die Förderung der Dorferneuerung verbessert wurde. Kommunen erhalten nun 80 Prozent Förderung, wenn sie leerstehende Gebäude modernisieren oder aber abbrechen und so Grundstücke für eine Wiederbebauung bereitstellen. Ziel ist laut Landwirtschaftsministerin Michaela Kaniber (CSU), bis 2030 rund 5.000 Gebäude zu sanieren, neu zu nutzen oder aufzuwerten.

Um Arbeitsplätze in den ländlichen Raum zu bringen, startete der damalige bayerische Finanzminister und heutige Ministerpräsident Markus Söder (CSU) zudem 2015 das Projekt Behördenverlagerung. In den ersten drei Jahren wurden 37 Behörden und staatliche Einrichtungen in strukturschwache Regionen umgesiedelt.

Neue Wege beschreitet auch Rheinland-Pfalz, wo rund drei Viertel der Einwohner außerhalb der kreisfreien Städte leben, etwa mit einer Landarzt-Offensive: Bewerber erhalten auch ohne Spitzennabitur einen Medizinstudienplatz, wenn sie später eine Landarztpraxis übernehmen. Das Sozialministerium fördert indes innovative Wohn- und Quartiersprojekte auf dem Land mit bis zu 10.000 Euro. „Das Land Rheinland-Pfalz pflegt im Hinblick auf die Förderung des ländlichen Raumes eine kooperative Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft“, lobt Dr. Axel Tausendpfund, Direktor des Verbands der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft (VdW südwest). „Ländliche und strukturschwache Räume müssen wieder stärker ins Bewusstsein rücken“, fordert er. „Nur im Zusammenspiel von Stadt und Land

kann die Antwort auf die drängenden Fragen der aktuellen Wohnungsmarktsituation liegen.“

Die Infrastruktur ist entscheidend für die ländliche Entwicklung

Ähnlich argumentiert der Direktor des Verbands bayerischer Wohnungsunternehmen (VdW Bayern), Hans Maier. Er spricht sich für „geeignete Förderstrukturen“ aus, „die durch eine Attraktivitätssteigerung die Abwanderung und damit den Zuwanderungsdruck auf die Ballungsräume abschwächen“. Da auch im ländlichen Raum neben Einfamilienhäusern attraktive Mietwohnungen nötig seien, bedürfe es mehr Flexibilität bei der Wohnraumförderung. Außerdem sind nach Ansicht Maiers interkommunale Kooperationen nötig, wie die 2018 von der Stadt Erlangen und acht Umlandgemeinden gegründete GEWOLand GmbH. Sie verfolgt das Ziel, auch im Landkreis bezahlbaren Wohnraum für breite Gruppen der Bevölkerung zu schaffen.

Frank Emrich, Direktor des Verbands Thüringer Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (vtw), fordert: „Arbeitsplätze und Infrastrukturen (Wohnen, ÖPNV/Verkehr, Medizin, Bildung, Versorgung) müssen proaktiv ausgebaut, Akteure vor Ort unterstützt werden.“ Ein Thesenpapier des vtw bezeichnet die Infrastruktur als zentral für die ländliche Entwicklung, besonders „die lückenlose und leistungsfähige Versorgung des ländlichen Raumes mit Datenanbindung“. Zudem lenkt der vtw den Blick auf die Arbeitsplatzsituation: Der ländliche Raum werde gestärkt „durch die Sicherung vorhandener Arbeitsplätze und die Ansiedlung neuer Arbeitsplätze oder die Ermöglichung neuer Arbeitsformen“ »

wie Homeoffice und dezentrales Arbeiten. Auf das damit verbundene Potenzial weist auch Dr. Gerd Landsberg, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Städte- und Gemeindebundes, hin. „Wenn es möglich ist, in den ländlichen Regionen über Telearbeitsplätze zu arbeiten, schnell ohne Auto in die Städte zu gelangen, und die Menschen eine attraktive Infrastruktur im Bildungs-, Gesundheits- und Freizeitbereich vorfinden, wird auch der Zuzugsdruck auf die Ballungsräume abnehmen.“ Landsberg fordert deshalb „ein ganzes Bündel an Maßnahmen“ wie bessere Anbindung an die Ballungsräume, eine Stärkung des ÖPNV und die Schaffung einer leistungsstarken digitalen Infrastruktur.

Ob die Politik diese Forderungen auch umsetzt, bezweifelt Konstantin Kortmann, Head of Residential Investment bei der Beratungsgesellschaft JLL. „Um die angespannte Situation in den Ballungsräumen zu entlasten und die Lebensverhältnisse einander anzugleichen, sollte die öffentliche Hand die Infrastruktur verbessern“, sagt er. „Leider tut sie genau das Gegenteil und zieht sich aus der Fläche zurück. Dadurch wird der ländliche Raum abgehängt, und der Druck auf die Städte steigt.“

Die Lösung liegt nicht nur in zentralen Förderprogrammen

Allerdings könnten nicht alle Probleme durch zentrale Förderprogramme gelöst werden, meint Prof. Dr. Hans-Günter Henneke, Hauptgeschäftsführer des Deutschen Landkreistages. „Viel wichtiger ist es, Landkreise und Gemeinden zu befähigen, ihre Belange selbst in die Hand zu nehmen, indem mehr Geld zur eigenverantwortlichen Verwendung auf die kommunale Ebene gegeben wird.“

Tatsächlich gibt es in den Kommunen eine ganze Reihe von Projekten, mit denen Verantwortungsträger und engagierte Bürger die Lebens- und Wohnqualität in Klein- und Mittelstädten sowie auf dem Land erhöhen. Ein Beispiel ist das För-

„Bei aller Anstrengung wird man das Problem der Wohnungsknappheit nicht allein in den großen Städten in Deutschland lösen können.“

Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen

derprogramm „Jung kauft Alt“, das es mittlerweile in unterschiedlicher Form in vielen Gemeinden gibt. Stets geht es darum, junge Familien beim Erwerb von Bestandsimmobilien zu unterstützen. In Emden zum Beispiel, einer Stadt mit 50.000 Einwohnern in Niedersachsen, erhalten junge Paare und Familien einen Zuschuss von 600 bis 1.500 Euro für die Erstellung eines Altbau-Gutachtens. Wenn das Gutachten ergibt, dass die Immobilie nicht sanierungsfähig ist, können der Abriss und der zeitnahe Neubau auf dem entsprechenden Grundstück gefördert werden. Entschließen sich die jungen Leute hingegen zum Kauf des mindestens 35 Jahre alten Hauses, bekommen sie sechs Jahre lang je nach Kinderzahl zwischen 600 und 1.500 Euro pro Jahr von der Kommune.

Anderswo steht die Digitalisierung im Vordergrund. So hat der Landkreis Emsland das niedersächsische Förderprogramm „Regionale Entwicklungsimpulse“ genutzt, um den „Zukunftsraum Emsland“ einzurichten – einen Container, der zu Demonstrationszwecken mit digitaler Technik für den Wohnbereich ausgestattet ist. Mit deren Anwendung sollen Menschen möglichst lange in ihren eigenen vier Wänden wohnen bleiben können.

Dafür ist allerdings eine leistungsfähige Internetverbindung nötig. Vorangegangen ist hier Pirmasens. Der 41.000-Einwohner-Stadt in Rheinland-Pfalz, die seit Jahren mit erheblichen

strukturellen Problemen kämpft, ist es in Kooperation mit Partnern wie der Deutschen Telekom und Vodafone gelungen, innerhalb von 24 Monaten eine Breitband-Abdeckung von 99 Prozent zu erreichen.

Wie sich ein Dorfkern stärken lässt, zeigt beispielhaft die Gemeinde Neusitz im Landkreis Ansbach. Für die Dorferneuerung ihres Ortsteils Schweinsdorf erhielt sie im November 2018 den Staatspreis des Bayerischen Landwirtschaftsministeriums. Nach Ministeriumsangaben ist es gelungen, in diesem mittelfränkischen Dorf eine erfolgreiche Innenentwicklung umzusetzen. Bereits 2002 beschloss der Gemeinderat von Neusitz, in Schweinsdorf keine neuen Baugebiete mehr auszuweisen und stattdessen leerstehende Gebäude umzunutzen. So entstanden beispielsweise im ehemaligen Gasthaus neun Sozialwohnungen.

Nutzung von leerstehenden Bestandsgebäuden muss überdacht werden

Damit entspricht Schweinsdorf ziemlich genau den Forderungen, die der GdW und die Bundesstiftung Baukultur in einem gemeinsamen Positionspapier formulieren. „Bei der Aktivierung von Gebäudeerständen im Ort ist die Nutzung der Schlüssel“, heißt es darin. „Vor allem im Ortszentrum sollte die Gemeinde gegebenenfalls neuartige, gemischte und bedarfsgerechte Konzepte entwickeln und wo möglich durch Eigennutzer betreiben lassen.“

Eine Umfrage der Bundesstiftung Baukultur hat übrigens Bemerkenswertes zutage gebracht: Entgegen der weitverbreiteten Ansicht scheint es keineswegs alle Menschen in die großen Städte zu ziehen. Der Umfrage zufolge würden nämlich 45 Prozent der Deutschen am liebsten in einer ländlichen Gemeinde wohnen, 33 Prozent in einer Klein- oder Mittelstadt und nur 21 Prozent in einer Großstadt. «

Verwaltung digital gemacht.

„HAUFE-FIO AXERA SCHENKT UNS ZEIT FÜR EINE INTENSIVERE KUNDENBETREUUNG.“

Sebastian Niesen, Inhaber der Niesen Hausverwaltungen e.K.

www.axera.de



Die webbasierte Softwareplattform automatisiert Ihre Routineaufgaben und verschafft Ihnen Freiräume für die persönliche Betreuung von Eigentümern und Mietern.

Haufe-FIO
axera

Je bunter das Team, desto erfolgreicher die Firma

Gemeinsamkeiten sind gut, aber Vielfalt ist besser: Wenn der demografische Wandel voranschreitet, Fachkräfte knapp werden und die Digitalisierung um sich greift, muss die Immobilienwirtschaft auf neue Mitarbeitergruppen setzen, um zukunftsfähig zu bleiben: auf junge und alte Kollegen mit unterschiedlichen beruflichen und wissenschaftlichen Hintergründen, mit diversen Geschlechtsidentitäten und sexuellen Orientierungen, auf verschiedene Ethnien und Religionen, auf Menschen mit und ohne körperliche Beeinträchtigungen.

Denn traditionell wird die Branche von älteren, heterosexuellen, weißen Männern dominiert. Führungspositionen vergeben sie in der Regel an Bewerber, die ihrem eigenen Standard am besten entsprechen. Kein Wunder: Gleich und Gleich gesellt sich gern, und Gleich fördert Gleich am liebsten. Für das Unternehmen ist das jedoch nicht optimal. Schließlich sind die Gleichen nicht zwangsläufig die Talentiertesten.

„Mit einem Plus an Diversität können die Immobilienunternehmen bei ihren Kunden punkten. Diversity in der Führung hat den Vorteil, dass sie sich besser im Bereich der strategischen Steuerung auf unterschiedliche Kundengruppen und

Märkte einstellen und zudem einen größeren Neukundenkreis erschließen können“, weiß Bärbel Schomberg, Vizepräsidentin des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) und Vorsitzende des Ausschusses Diversity.

Mehr Diversität in Unternehmen führt zu höherer Profitabilität

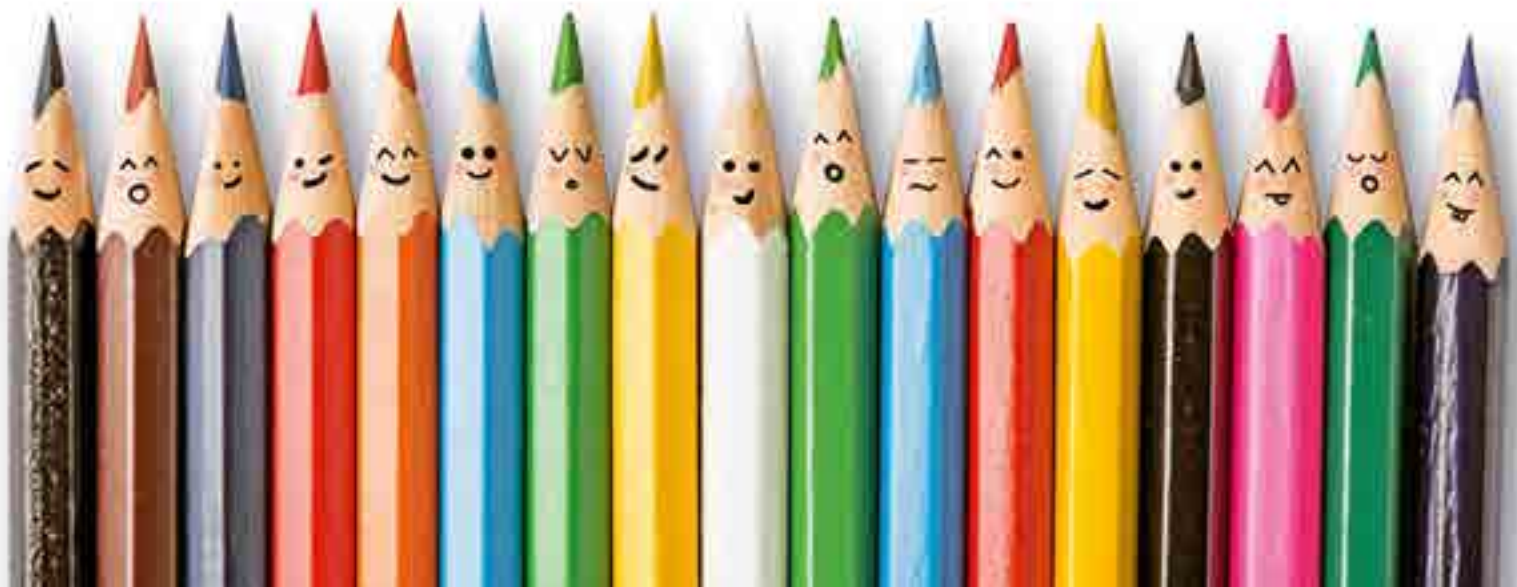
Wissenschaftlich nachgewiesen ist, dass zusammengesetzte Teams in höherem Maß kreative Ideen und Lösungen entwickeln. Denn sie bringen unterschiedliche Sichtweisen ein, die oft schneller zu Ergebnissen und innovativen Produkten führen. „Ein gewisser Anteil an ethnischer Diversität im Management in börsennotierten Unternehmen korreliert nach Erkenntnissen der Wissenschaft positiv mit den ökonomischen Kennzahlen des jeweiligen Unternehmens“, sagt Schomberg.

Die 2018 veröffentlichte McKinsey-Studie „Delivering Through Diversity“ gibt ihr Recht: Unternehmen, die sich durch einen hohen Grad an Diversität auszeichnen, haben eine größere Wahrscheinlichkeit, überdurchschnittlich pro-

fitabel zu sein. Besonders augenscheinlich ist dieser Zusammenhang beim Frauenanteil in der Vorstandsetze und zwei bis drei Ebenen darunter. Unternehmen, die dabei auffallend punkten, haben eine um 21 Prozent größere Wahrscheinlichkeit, überdurchschnittlich erfolgreich zu sein. Bei deutschen Unternehmen mit einem hohen Anteil weiblicher Führungskräfte verdoppelt sich laut der Studie die Wahrscheinlichkeit eines überdurchschnittlichen Geschäftserfolgs sogar.

„Im harten Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte wird es in Zukunft darauf ankommen, eine Kultur der Vielfalt inner- und außerhalb des Unternehmens vorzuleben“, weiß Schomberg. Sichtbares Engagement der Unternehmensführung sei unverzichtbar. „Eine von Wertschätzung und Feedback geprägte Unternehmenskultur, die von Führungskräften gelebt wird, bringt deutlich mehr als formalisierte Nicht-Diskriminierungsgrundsätze.“

Ähnlich sieht es Sandra Günther, Human-Resources-Spezialistin und geschäftsführende Gesellschafterin der Personalberatungsgesellschaft Stoneset Partners GmbH aus Frankfurt am Main: „Vielfalt schafft Vertrauen und ein Umfeld, in welchem sich jeder sicher fühlen kann, man sich zeigen kann, wie man ist, und



Diversity Management sollte in den Unternehmenszielen verankert sein und von Führungskräften gelebt werden. In einem solchen Umfeld können Innovationen besser gedeihen und neue Kundenkreise erschlossen werden.

seine individuellen Fähigkeiten und Stärken einbringen kann. Gelebte Diversity schafft es, Synergien zu nutzen und ein positives Unternehmensklima zu vermitteln. Zudem ist Diversity die Grundlage erfolgreicher interdisziplinärer Zusammenarbeit, die heute mehr als je essentiell ist.“

Doch wie schafft man Vielfalt in der Immobilienwirtschaft? Es gehe nicht unbedingt darum, ein ausgefeiltes Programm zu implementieren oder sämtliche Themenfelder abzubilden, sagt die HR-Spezialistin. „Auch kleinere Maßnahmen können einen Wandel im Mindset anstoßen.“ Ideal ist es, wenn Unternehmen Diversity-Ziele mit den übergeordneten Unternehmenszielen in Einklang bringen.

So sind bei der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) Vielfalt und Inklusion fest mit den Unternehmenszielen verzahnt und in den Betriebsvereinbarungen verankert. Susanne Eickermann-Riepe, die als Partnerin den Bereich Real Estate verantwortet, setzt sich als Diversity Leader im Bereich Advisory für die Umsetzung dieser Ziele ein: „Neben den Kunden- und finanziellen Zielen jedes Partners sind eindeutige Zielvorgaben hinsichtlich der Mitarbeiter definiert. Für Recruiting, Retaining und Promotion sind zum Beispiel unsere Erwartungen hinsichtlich Diversity und Inclusion abgebildet. So wollen wir auf Einstiegsebene bei unseren Consultants im Gender-Mix 50 zu 50 einstellen und bei der Beförderung darauf achten, dass wir das Ausgangsverhältnis im jeweiligen Grade respektieren.“

Die Maßnahme wirkt: „Ganz sicher ist die Aufmerksamkeit gestiegen, die dem Thema Vielfalt und Inklusion bei uns beigemessen wird“, so die PwC-Partnerin. „Was das Gender-Thema betrifft, das wir als erste Diversity-Dimension intensiv angegangen sind, haben wir den weiblichen Anteil der Partnerschaft von 7,8 Prozent im Jahr 2008 auf fast 14 Prozent im Jahr

2018 erhöht. Signifikante Erhöhungen um immerhin sechs Prozent gab es auch bei den darunter liegenden Karrierestufen, die bei uns Senior Manager und Director heißen. Auf der Consultant-Ebene können wir bereits fast 45 Prozent weibliche Einsteiger begrüßen.“

Nach Gender und Kultur rückt Vielfalt der Qualifikationen in den Fokus

Die Integration der Kollegen aus unterschiedlichsten Kulturen sei bei PwC längst selbstverständlich. In den letzten Jahren sei auch die Vielfalt der Qualifikationen wichtiger geworden. „Traditionell verbindet man PwC mit betriebswirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Themen, aber das war einmal“, sagt Eickermann-Riepe. So stellt PwC MINT-Absolventen für die Digital- und Technology-Teams ein, Mediziner für den Bereich Healthcare und Physiker für das Forensic-Team.

Coachings, Führungskräfte-schulungen, Mentoring-Programme für Frauen und flexible Rahmenbedingungen: Alle diese Maßnahmen sind hilfreich, um mehr Vielfalt im Unternehmen zu fördern. „Aber maßgeblich tragen Transparenz und Quotenregelungen zur Veränderung bei.“ Den Erfolg von Diversity-Maßnahmen sichern eindeutige Vereinbarungen und Konsequenzen bei Nichteinhaltung dieser Ziele ab, genau wie bei finanziellen Zielen.

Diversity-Programme kosteten zwar Zeit und Ressourcen, so Günther. Das lohne aber, da sie einen wichtigen Wettbewerbsvorteil darstellten, „gerade bei den wirklich großen Themen der Personalgewinnung, -motivation und -retention“. «

Irene Winter, Berlin

Experten



„Im harten Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte wird es in Zukunft darauf ankommen, eine Kultur der Vielfalt innerhalb und außerhalb des Unternehmens vorzuleben.“

Bärbel Schomberg, Vizepräsidentin des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) und Vorsitzende des Ausschusses Diversity



„Ganz sicher ist die Aufmerksamkeit gestiegen, die dem Thema Vielfalt und Inklusion bei uns beigemessen wird.“

Susanne Eickermann-Riepe, German Real Estate Leader bei PricewaterhouseCoopers (PwC)

Speed Dating & Co.: Talente identifizieren und binden

Wer die Potenziale seiner Mitarbeiter identifiziert, Talente gezielt fördert und sie beim Erreichen ihrer Karriereziele unterstützt, stärkt die Mitarbeiterbindung und erhöht die Leistungsfähigkeit der Belegschaft. Zwar ist den meisten Immobilienunternehmen die Bedeutung eines professionellen Talent Managements im Kampf um die besten Köpfe bewusst, doch haben die wenigsten sich Gedanken gemacht, was sie Leistungsträgern in Zukunft ermöglichen müssen, um sie dauerhaft im Unternehmen zu behalten. Nur jedes dritte Unternehmen bietet Talenten innovative Karrierewege, fand die Studie der Personal- und Managementberatung Kienbaum „Trust in Talent“ 2018 heraus. Außerdem fehlt in jeder zweiten Firma eine Strategie für das Talent Management.

„Während einige Firmen ausgefeilte und umfassende Konzepte nutzen, findet bei anderen Häusern schlichtweg keinerlei besondere Förderung statt“, sagt Kathrin von Hardenberg, Gründerin und Geschäftsführerin von Indigo Headhunters und Leiterin der Practice Real Estate. „Talente möchten zunächst einmal als solche erkannt werden. Sie brauchen regelmäßige Möglichkeiten zum Austausch, um auch Wertschätzung auf diesem Wege zu erfahren und natürlich um Transparenz über ihre weiteren Entwicklungsperspektiven im Unternehmen zu gewinnen. Hier müssen Führungskräfte stark in der Kommunikation sein. Oft wundern sich unsere Kandidaten, dass ihnen nach einer Kündigung der rote Teppich ausgerollt wird, vorher aber niemand die richtigen Signale gesetzt hat.“

Chefs, die ihre besten Mitarbeiter kleinhalten, um so lange wie möglich von ihnen in der eigenen Abteilung zu profitieren, machen einen Kardinalfehler und verlieren die Top-Talente an die Konkurrenz. „Entwicklungsprogramme und Talentsysteme können noch so gut sein – für die Motivation und Bindung der Talente

ist und bleibt die Führungskraft zuständig. Dabei geht es auch um die Möglichkeit, sich ausprobieren zu dürfen, voneinander zu lernen und generationsübergreifend gemeinsam an Themen zu arbeiten.

Führungskräfte sind der Schlüssel zu erfolgreichem Talent Management“, sagt Dr. Titus Albrecht, Geschäftsführer der realxdata GmbH, die auf Big-Data-Analysen und die Verknüpfung von Immobilien- und Marktdaten spezialisiert ist. Doch wie identifiziert man die echten Talente, um sie dann gezielt zu fördern? „Talente lassen sich häufig schon im Recruiting-Prozess erkennen. Sie setzen Akzente durch berufsbegleitende Weiterbildungsmaßnahmen wie Zusatzstudiengänge, die sie spielten in ihren vorherigen Unternehmen



„Uns interessieren neben fachlichen Qualifikationen die Menschen dahinter. Deshalb haben wir bei Apleona Speed Datings als Bewerber-events eingeführt.“

Dr. Catharina Lenz, Head of HR
Apleona Real Estate Management

eine aktive Rolle im Rahmen von Sonderprojekten für das Management, können auf gute Sponsoren im Unternehmen verweisen, und sie betreiben selbst eine aktive Karriereentwicklung. Die Persönlichkeit dieser Kandidaten ist dabei vor allem von Neugierde geprägt sowie von einer hohen Einsatzbereitschaft und dem Mut, bekannte Konzepte zu hinterfragen“, sagt die auf Immobilienunternehmen spezialisierte Headhunterin Kathrin von Hardenberg.

Auch die Persönlichkeit muss zum Unternehmen passen

Es geht also nicht um die Hochbegabten auf vielen Feldern, die nur zwei Prozent der Bevölkerung ausmachen. „Es gibt viele Unternehmen, die talentierte Leute einstellen, obwohl sie zwischenmenschlich sehr schwierig sind. Der Netflix-Gründer hat die mal ‚brilliant jerks‘ genannt. Die kann man einstellen, aber der Preis, den das ganze Team am Ende zahlt, ist meistens zu hoch“, gibt Albrecht zu bedenken.

Auch Dr. Catharina Lenz, Head of HR Apleona Real Estate Management und Head of Recruiting, Employer Branding & Talentmanagement der Apleona Gruppe, schaut vor allem auf die Persönlichkeit des potenziellen Mitarbeiters. „Schon ein Händedruck sagt einiges darüber aus, wie engagiert und zielstrebig ein Kandidat oder eine Kandidatin ist. Bei allem Engagement und Talent suchen wir aber auch Kandidaten, die zu uns passen, die begeisterungsfähig sind, gerne im Team arbeiten und Lust haben, unser Unternehmen mitzugestalten.“

Potenzialanalysen, strukturierte Interviews und Assessment Center sind die Klassiker der Personaler, um Talente zu identifizieren. „Uns interessieren aber

Alle suchen nach Talenten. Doch was muss man bieten, damit sie bleiben?
Individuelle Maßnahmen und die richtigen Rahmenbedingungen bringen Erfolg –
mehr als Schulungen und Trainings nach dem Gießkannenprinzip.

Sind Talente gefunden, geht es darum, Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen die Begabungen wachsen und gedeihen können.



neben fachlichen Qualifikationen die Menschen dahinter. Deshalb haben wir bei Apleona Speed Datings als Bewerberevents eingeführt. Bei Speed Datings geben wir Kandidaten die Möglichkeit, sich auf den Punkt zu präsentieren“, sagt Lenz.

Sind die Talente im Unternehmen identifiziert, geht es darum, Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen die Begabungen gedeihen und sich voll entfalten können. Talente erwarten auf der einen Seite klar definierte Entwicklungs- und Karrierepfade, auf der anderen Seite spielt auch die Balance zwischen Privat- und Berufsleben eine zunehmend wichtigere Rolle. Potenzialträger möchten sich mit dem Unternehmen und seinen Werten identifizieren können, ihre Arbeit soll sinnstiftend sein. Deshalb sollten Entscheider unternehmerische Entscheidungen erklären oder die Mitarbeiter frühzeitig einbinden. „Talente legen großen Wert auf Freiheit und das Recht auf individuelle Gestaltung der Arbeit. Wer versucht, seine Mitarbei-

ter in enge Zeit- und Verhaltensmuster zu pressen, wird auf lange Sicht keine guten Leute binden können“, weiß Albrecht.

Unternehmer sollten Coaching und Networking fördern

Auch Arbeiten in Kollaborationen oder im internationalen Kontext steht auf der Wunschliste ganz oben. In der Immobilienwirtschaft haben sich Programme wie Mentoring als besonders wirksam erwiesen, denn hier profitieren in der Regel beide Seiten. Daneben sind Coachings beliebt, die nicht gießkannenartig über das gesamte Unternehmen verteilt werden. „Nicht zu unterschätzen ist auch der Besuch von Networking-Veranstaltungen. Es haben schon Mitarbeiter gekündigt, weil sie nicht zur Expo oder zur MIPIM fahren durften“, sagt von Hardenberg.

„Wir setzen inzwischen auch darauf, dass sich die Talente vernetzen. Das heißt, wir schaffen den Rahmen für Austausch und Entwicklung, die Inhalte der Programme bestimmen die Teilnehmer aber selbst“, sagt Lenz. Ähnlich sieht es Albrecht: „Im Idealfall managt man nicht top down einzelne Talente oder bietet Kurse an, sondern schafft eine Umgebung, in der sich die Mitarbeiter gegenseitig inspirieren und von dem Talent des Gegenübers begeistert sind.“ Er empfiehlt, den Mitarbeitern freie Wahl zu lassen, wie sie gefördert werden möchten. Etabliert haben sich Talent- oder Skillsbörsen, bei denen Situationen geschaffen werden, um voneinander zu lernen. Das müsse nicht immer primär mit dem Tagesgeschäft zu tun haben.

Das sollte sich nicht nur auf die identifizierten Top-Talente beschränken, sondern auch den Rest der Belegschaft einbeziehen. „Wir unterscheiden nicht zwischen talentiert und talentfrei. Da haben wir ein anderes, positiveres Menschenbild“, sagt Albrecht. Schließlich geht es darum, auch die Fachkräfte nicht an die Konkurrenz zu verlieren und sie ebenfalls zu fördern. Hier steht die Führungskraft in der Pflicht, in Mitarbeitergesprächen herauszufinden, welche individuelle Förderung in welchem Fall notwendig und erwünscht ist.

„Seien Sie mutig und beschreiten Sie neue Wege, nur dadurch setzt man sich vom Wettbewerb ab. Und scheuen Sie nicht das Investment in Talentbindung und -entwicklung. Diese Maßnahmen sind langfristig günstiger als die drohenden Verluste durch Brain Drain und die Kosten für die Rekrutierung neuer Mitarbeiter“, sagt von Hardenberg. „Gerade im aktuellen Marktumfeld und vor dem Hintergrund der allgemeinen geografischen Entwicklung ist jeder Mitarbeiter, der bleibt, viel wert.“



Immobilienbranche soll klimafreundlicher werden

RICS Auf der UN-Klimakonferenz in Kattowitz legte die RICS eine Richtlinie zur Messung von CO₂-Emissionen in Gebäuden vor. Zusammen mit der Initiative EEM liefert sie konkrete Lösungsansätze zur Standardisierung energieeffizienter Hypothekenkredite.

rics.org/de



Sabine Georgi, Leiterin Business Development und Politikberatung RICS Deutschland

Anlässlich der UN-Klimakonferenz COP24 im polnischen Kattowitz stellte die RICS zusammen mit führenden Stakeholdern mehrere Initiativen vor, wie die Immobilienwirtschaft klimafreundlicher werden soll. Generell plädiert die RICS dafür, sich auf folgende Punkte zu fokussieren:

- › die Berücksichtigung von CO₂-Emissionen im Rahmen der national festgelegten Beiträge,
- › die Festlegung von wissenschaftlich fundierten Zielen für den Betrieb und die Errichtung von Gebäuden,
- › die Umsetzung einer Kreislaufwirtschaft auf Basis eines branchenweiten Standards hinsichtlich einer CO₂-Bilanz für den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Hierzu legte die RICS eine eigene Guideline vor.

Zudem hat sich die RICS bei der UN-Klimakonferenz dafür starkgemacht, präzise branchenbezogene Klimadaten zu ermitteln. Für ein umfassendes Verständnis der CO₂-Bilanz einer Immobilie müssen beide Arten von CO₂-Emissionen berücksichtigt werden: einerseits diejenigen, die sich aus dem Energieverbrauch im üblichen Betrieb eines Gebäudes ergeben, andererseits solche, die bei der Herstellung, Beschaffung und Installation von Materialien und Bauteilen entstehen. Dazu gehören auch Emissionen, die sich über den Lebenszyklus eines Gebäudes hinweg von der Instandhaltung und -setzung bis hin zum Ersatz und schließlich dem Abriss und der Entsorgung des Gebäudes ergeben.

CHECKLISTE FÜR DIE VERGABE VON HYPOTHEKENKREDITEN PRÄSENTIERT Impulse werden in der Zukunft auch vom Kapitalmarkt erwartet. Denn als Reaktion auf den Klimawandel gewinnen Konzepte für energieeffiziente Finanzierungsmodelle wie der Grüne Pfandbrief und Green Bonds an Bedeutung. Insbesondere die Finanzierung ist ein Hebel, um die Investitionen in klimafreundlichere Gebäude zu erhöhen. Um konkrete Finanzierungslösungen zu entwickeln, hat die RICS mit 41 Mitgliedern der Initiative Energy Efficient Mortgages (EEM) kooperiert. Die EEM ist eine markt-basierte Initiative, finanziert von der Europäischen Kommission. Die am Pilotprojekt teilnehmenden Kreditinstitute werden vom Advisory Council des EEM unterstützt. Hierzu gehören Vertreter der Europäischen Kommission, der Europäischen Investitionsbank, der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung sowie die Climate Bonds Initiative.

Vorgestellt wurde nun ein Standard für energieeffizientere Hypothekenkredite sowie eine Due-Diligence-Checkliste für die Vergabe von Hypothekenkrediten. Im EEM-Action-Plan wird definiert, welche Kriterien ein energieeffizienter Hypothekenkredit erfüllen muss. Mit dem Konzept soll Experten das notwendige Rüstzeug zur Umsetzung von Nachhaltigkeitsaspekten in ihrer täglichen Bewertungsarbeit an die Hand gegeben werden. Gleichzeitig werden Investoren auf die Risiken hingewiesen, wenn sie ihre Gebäude mit Blick auf künftige gesetzliche Vorgaben und sich ändernde Markttrends nicht zukunftssicher gestalten. Daher setzt die RICS voraus, dass diese Aspekte bei der Erstellung von Bewertungsgutachten berücksichtigt werden. In diesem Rahmen übernahm die RICS die Entwicklung einer Bewertungs-Checkliste und der Begleitdokumentation für Hypothekenkreditprüfungen und sorgt so für ein standardisiertes Vorgehen. «

Sabine Georgi, RICS Deutschland



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

Energieerzeugung und -einsparung im Quartier kombinieren

Förderung Mit der Kappung der Modernisierungumlage wird es noch weniger umfassende energetische Modernisierungen geben. Höchste Zeit für einen funktionierenden Ansatz zum Klimaschutz im Gebäudebereich, so der DV.

www.deutscher-verband.org

Deutschlands größter Vermieter Vonovia hat angekündigt, seine Modernisierungsinvestitionen zurückzufahren. Mit den aktuellen Fördermechanismen seien umfassende energetische Modernisierungen nicht wirtschaftlich darstellbar, ohne die Mieter über Gebühr zu belasten. Der Konzern reagiert damit auf das vom Bundestag beschlossene Mietrechtsanpassungsgesetz, das bei Bestandswohnungen mit geringen Mieten die Modernisierungsmieterhöhungen auf maximal zwei Euro pro Quadratmeter begrenzt. Dies zeigt erneut, dass Energieeinsparrecht und Förderung in Verbindung mit dem Mietrecht keinen geeigneten Ausgleich zwischen Wirtschaftlichkeit, Sozialverträglichkeit und Klimaschutz schaffen. Der DV fordert deshalb schon lange eine neue Systematik: Zentrales Beurteilungskriterium für energetische Maßnahmen muss der Treibhausgasausstoß werden. Außerdem sollte das Quartier gestärkt werden.

RÜCKGANG BEI ENERGETISCHER SANIERUNG Mit dem seit Januar geltenden Mietrechtsanpassungsgesetz ist die Modernisierungsmietumlage von elf auf acht Prozent gesenkt worden. Zudem wurde eine absolute Grenze von zwei Euro eingezogen, um die die Quadratmetermiete aufgrund der Modernisierungsinvestitionen maximal steigen darf, sofern die bisherige Miete unter sieben Euro liegt. Bei höheren Mieten ist der Mietanstieg auf drei Euro gedeckelt. In der Folge verzichtet Vonovia nun auf umfassendere Sanierungen, die zu Mieterhöhungen über zwei Euro führen. Damit sinkt die Sanierungsrate von bislang fünf auf drei Prozent. Dies entspricht zwar immer noch den Klimaschutzzielen der Bundesregierung für den Gebäudebestand, ist aber dennoch ein Rückschlag für den Klimaschutz.

Ein wesentlicher Grund dafür, dass die energetische Gebäudesanierung nicht schneller vorankommt, ist, dass die Energieeinsparverordnung (EnEV) und die Förderung zu einseitig auf Effizienz ausgerichtet sind. Zu diesem Ergebnis kam die Arbeitsgruppe Energie des DV unter Leitung von Prof. Dr. Dr. Klaus Töpfer bereits vor zwei Jahren: Um die Klimaschutzziele wirtschaftlich und sozialverträglich zu erreichen, brauchen wir in erster Linie mehr Flexibilität zwischen Effizienzmaßnahmen und dem Einsatz erneuerbarer Energien. Schaffen können wir dies vor allem durch integrierte Lösungen im Quartier. Dort lassen sich die Technologien zur regenerativen Energieerzeugung und zur Energieeinsparung optimal kombinieren. Dies wird bislang allerdings weder durch die EnEV noch durch die Förderung ausreichend ermöglicht.

SYSTEMWANDEL NOTWENDIG Es ist deshalb höchste Zeit, dass mit der Zusammenlegung von EnEV und Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) in das neue Gebäudeenergiegesetz (GEG) ein Systemwandel vollzogen wird, so die Empfehlung, die die AG an die Bundesregierung richtete. Die Einsparung von Treibhausgasemissionen sollte zum zentralen Kriterium für eine ganzheitliche Bewertung energetischer Modernisierungen werden – alternativ zu den bisherigen Parametern Transmissionswärmeverlust und Primärenergieverbrauch. Damit könnten unwirtschaftliche Effizienzmaßnahmen durch eine CO₂-arme Versorgung mit erneuerbaren Energien ausgeglichen werden. Außerdem müssen energetische Quartiersansätze im GEG besser verankert werden. Dieser Systemwechsel müsste zudem in das Klimaschutzgesetz Eingang finden, das derzeit in Vorbereitung ist. Der DV wird mit seinen Mitgliedern aus Immobilienwirtschaft, Energieversorgern, Bund, Ländern und Kommunen weiter an Vorschlägen arbeiten. «



Zentrales Beurteilungskriterium für energetische Maßnahmen muss der Treibhausgasausstoß werden, meint Michael Groschek.

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

Finanzierung, Investment & Entwicklung

Hotel-Investitions- volumen 2018

in Milliarden Euro

X,X

Quelle (Veränderung zu 2017)

4,0

BNP Paribas Real Estate (-4%);
Colliers International (-5%)

3,9

JLL Hotels & Hospitality Group (-5%);
CBRE (-7%)

Hotelinvestments

knacken 4-Milliarden-Euro-Marke – oder auch nicht

BNP Paribas, Colliers, CBRE und JLL haben ihre Analysen des Hotelinvestmentmarkts für 2018 vorgelegt und kommen zu leicht unterschiedlichen Ergebnissen. Laut JLL und CBRE blieb das Investitionsvolumen unter 4 Milliarden Euro. BNP Paribas und Colliers zufolge wurde diese Schwelle knapp überschritten. Im Vergleich zu 2017 war das Investitionsvolumen rückläufig, je nach Studie zwischen 4 und 7 Prozent. Einig waren sich alle Analysten über die Gründe dieser Entwicklung: zu wenig Angebot, und nicht etwa sinkende Nachfrage.

Grafik: PRO Graphic/shutterstock.com; Quelle: BNP Paribas Real Estate, Colliers International, JLL Hotels & Hospitality Group, CBRE



Zum Rekordergebnis trug der Verkauf des Trianon-Hochhauses bei.

REKORD BEI INVESTITIONSVOLUMEN

Großtransaktionen bringen Frankfurt an die Spitze

Auf dem gewerblichen Immobilienmarkt von Frankfurt am Main inklusive Eschborn und Offenbach-Kaiserlei wurden nach Angaben von Colliers International im vergangenen Jahr fast 9,7 Milliarden Euro investiert. Das entspricht einem Anstieg von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Bereits im neunten Jahr in Folge setzte sich somit der Wachstumstrend fort. Frankfurt konnte sich erstmals an die Spitze der Top-7-Märkte setzen.

„Das Rekordergebnis wurde maßgeblich durch marktprägende Großtransaktionen beeinflusst. Allein in der Größenordnung ab 200 Millionen Euro wurden in den vergangenen zwölf Monaten 15 Abschlüsse registriert, die über die Hälfte des erzielten Transaktionsvolumens auf sich vereinten“, sagt Robert Menke, Head of Capital Markets Frankfurt bei Colliers International. „Allein im Bankenviertel wechselten 2018 zehn Bürotürme den Eigentümer. Größter Abschluss – auch im Gesamtmarkt – war dabei der Verkauf des Omniturm von Tishman Speyer an die Commerz Real für knapp 700 Millionen Euro im dritten Quartal, dicht gefolgt vom Hochhaus Trianon, das für mehr als 650 Millionen Euro den Besitzer wechselte“, so Menke.

Mit 51 Prozent oder fast fünf Milliarden Euro haben ausländische Käufer mehr als die Hälfte des Transaktionsvolumens generiert. Der überwiegende Anteil des Kapitals stammte aus dem asiatischen Raum, gefolgt von Investoren aus dem Nahen Osten.

NEUE INVESTOREN FÜR SENSORBERG

Das Berliner PropTech Sensorberg GmbH hat eine Finanzierungsrunde abgeschlossen. Neue Investoren sind die Bauwens digital GmbH, der Technologiearm der Bauwens-Unternehmensgruppe, die Signa Innovations, ein Tochterunternehmen der Signa-Unternehmensgruppe, und die auf PropTechs spezialisierte Venture-Capital-Gesellschaft Surplus Invest GmbH. Gemeinsam mit bestehenden Gesellschaftern investieren sie einen mittleren einstelligen Millionenbetrag in das auf die ganzheitliche Digitalisierung von Büro- und Wohnimmobilien spezialisierte Unternehmen. Sensorberg hat sich auf Lösungen für Coworking Spaces, Gewerbe- und Wohnimmobilien sowie Self-Storage spezialisiert.

WOHNIMMOBILIEN

Bauart GmbH kauft letzten Block von Prora

Der letzte Block der ehemaligen Kraft-durch-Freude-Anlage in Prora auf Rügen ist verkauft. Die Bauart GmbH als Käufer will den Block 5 nach eigenen Angaben für 60 Millionen Euro sanieren und bis zu 200 Wohnungen bauen. Über den Kaufpreis sei Stillschweigen vereinbart worden.

Die Bauarbeiten im Block 5 könnten 2020 beginnen, wenn bis dahin der Bebauungsplan der Gemeinde Binz angepasst wird. Um heutigen Wohnbedürfnissen gerecht zu werden, hat der Landkreis den Anbau von Balkonen und Loggien an das denkmalgeschützte Gebäude erlaubt. Ein Teil des Gebäudeabschnitts ist an eine Jugendherberge verpachtet, in einem anderen soll das vom Bund finanzierte Bildungs- und Dokumentationszentrum entstehen. Dieser Bereich bleibt im Eigentum des Landkreises Vorpommern-Rügen. Um

mögliche Lärmbelastungen für die Mieter der Dauerwohnungen zu reduzieren, soll zwischen dem Dokumentationszentrum und den Wohnungen eine Pufferzone mit Arztpraxen und Saisonwohnungen für Gastronomiemitarbeiter entstehen.

Die Bauart GmbH hatte zuvor bereits Block 4 des insgesamt 4,5 Kilometer langen Baus saniert. Das Seebad wurde zwischen 1936 und 1939 errichtet, jedoch wegen des Kriegsbeginns nie fertiggestellt. Der Verkauf der Prora-Blöcke läuft seit 15 Jahren.



Insgesamt 4,5 Kilometer lang ist das Seebad in Prora auf Rügen.

KOOPERATION

Corestate steigt ins Segment Co-Living ein

Corestate Capital erweitert das Angebot um das Segment Co-Living. Dazu hat der Investmentmanager eine Partnerschaft mit der Medici Living Group abgeschlossen. Geplant ist der Aufbau eines Portfolios im Wert von einer Milliarde Euro innerhalb von fünf Jahren. Medici Living betreibt unter der Marke „Quarters“ weltweit Co-Living-Flächen für Kreative, Young Professionals und Gründer. Im Fokus der Investoren stehen Städte mit mehr als 500.000 Einwohnern im deutschsprachigen Raum, in Spanien und in Osteuropa. Für die neue Produktlinie befinden sich nach Angaben der Unternehmen bereits mehrere Objekte in der Pipeline. Medici Living liefert die Machbarkeitsstudien, unterstützt Corestate bei der Planung und Ausgestaltung der Objekte und übernimmt deren Betrieb.

Der Co-Living-Bereich sei „ein neues, rasant wachsendes Segment im Wohnbereich, das die Mietansprüche von Millennials abdeckt“, sagt Thomas Landschreiber, CIO und Mitgründer von Corestate. Gunther Schmidt, Gründer und CEO der Medici Living Group, sieht für die neue Assetklasse noch größeres Potenzial als für den Coworking-Bereich.

+13%

Ein starkes Wachstum im institutionellen Immobiliengeschäft verzeichnet Union Investment. Gegenüber dem Vorjahr stieg das institutionelle Anlagevolumen in den aktiv gemanagten Fonds, Service-KVG-Mandaten und Bündelungsvehikeln um 13 Prozent von 9,1 auf 10,3 Milliarden Euro. „Ein besonderer Ergebnisbeitrag kommt aus dem Geschäftsfeld der Service-KVG-Mandate“, sagt Wolfgang Kessler, Geschäftsführer der Union Investment Institutional Property GmbH. Hier stieg das Anlagevolumen von Januar bis November 2018 um über 50 Prozent gegenüber 2017 auf insgesamt rund 4,5 Milliarden Euro.

Sorge vor der Mega-Bank



Im deutschen Betongold-Mittelstand geht die Sorge um. „Eine Konzentration auf der Anbieterseite wird die Finanzierungsmöglichkeiten der mittelständischen Immobilienwirtschaft beeinträchtigen“, sagt Bernd Hollstein, Verkaufsleiter der Kieler Makler- und Hausverwaltergesellschaft Hans Schütt Immobilien. „Es gibt zwar die Volksweisheit ‚Viele Köche verderben den Brei‘, aber in diesem Fall ist es besser, dass es viele Köche gibt“, meint Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter des in Berlin, Frankfurt am Main, München und Nürnberg aktiven Branchendienstleisters Rohrer Immobilien. „Die vielfältige Bankenlandschaft hat bislang in Deutschland dafür gesorgt, dass Projekte schnell umgesetzt werden können.“

Was die Unternehmen plagt, ist der anhaltende Konzentrationsprozess unter den Gewerbe- und Wohnimmobilienfinanzierern seit der Finanzkrise von 2008. Die damals existenziell bedrohte Hypo

Real Estate ist verstaatlicht und als Akteur vom Markt verschwunden. Die Eurohypo ist zerschlagen. Die Landesbank Sachsen und die WestLB sind aufgelöst. Die WestLB-Tochtergesellschaft Westdeutsche Immobilienbank wurde 2015 von der Aareal Bank übernommen. Nun geht es um die Rettung der Norddeutschen Landesbank, die wegen notleidender Schiffsfinanzierungen im Umfang von 7,3 Milliarden Euro angeschlagen ist. Deren Tochter Deutsche Hypo zählt mit einem Finanzierungsportfolio von 12,1 Milliarden Euro zu den zehn größten Kreditgebern für Gewerbeimmobilieninvestoren in Deutschland.

Zwar sind den Hannoveranern in der zweiten Bierrunde Ende November nur noch fünf angelsächsische Finanzinvestoren geblieben: Cerberus, Advent, Apollo, der Hedgefonds Christopherson sowie Robb & Company. Cerberus hat gerade zusammen mit dem US-Investor Christopher C. Flowers die HSH Nordbank aufge-

kauft. Eine Milliarde Euro zahlten sie den Bundesländern Hamburg und Schleswig-Holstein für deren seit Jahren in Schieflage befindliche Landesbank.

Politik und Sparkassen-Finanzgruppe wollen eine Super-Landesbank schaffen

Doch hinter den Kulissen arbeitet die Sparkassen-Finanzgruppe mit den Eignern der NordLB daran, die Landesbank in öffentlich-rechtlichem Besitz zu halten. Die Haupteigner der NordLB sind das Land Niedersachsen mit einem Anteil von 59 Prozent und die niedersächsischen Sparkassen, denen 26 Prozent gehören. Es geht darum, eine „Super-Landesbank zu schaffen“, schildern übereinstimmend mehrere mit den Verhandlungen vertraute Personen. Angedacht sei eine Verschmel-

Der Konzentrationsprozess am Immobilienfinanzierungsmarkt setzt sich fort. Projektentwickler und Immobilieninvestoren fürchten, dass eine künftige Super-Landesbank durch ihre Marktstellung höhere Margen zulasten der Kreditnehmer durchsetzen könnte.

zung der NordLB mit der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) und der baden-württembergischen LBBW – wobei möglicherweise noch die Berlin Hyp mit ins Boot genommen werden könnte.

Auch ohne Landesbank-Fusion geht der Konzentrationsprozess am Finanzierungsmarkt weiter

Damit würde der mit Abstand größte Immobilienfinanzierer am deutschen Markt entstehen. Nach einer Studie der Immobilienberatungsgesellschaft JLL ist die Helaba mit einem Bestand an Gewerbeimmobilienkrediten von 33,9 Milliarden Euro derzeit die Nummer zwei nach der DZ Hyp mit 43,3 Milliarden Euro. Die LBBW liegt auf Platz fünf mit 24,6 Milliarden Euro. Würde die NordLB mit Deutsche Hypo, Helaba und LBBW zusammengeführt, entstünde ein Gigant mit einem Immobilienkreditportfolio im Gesamtwert von 70,6 Milliarden Euro. Käme auch noch die Berlin Hyp hinzu, würde die Gesamtsumme der Kredite im Bestand sogar um weitere 21 Milliarden Euro auf 91,6 Milliarden Euro anwachsen. Auf Projektentwickler und Immobilieninvestoren dürften in diesem Fall höhere Finanzierungskosten zukommen, sagt Schütt-Manager Hollstein. „Eine geringere Anbieterzahl führt zu geringerem Wettbewerb.“

Sebastian Fischer, Vorstand des Berliner Bauträgers und Projektentwicklers Primus Immobilien, sieht noch ein weiteres Problem: „Im Falle einer Mega-Fusion ist davon auszugehen, dass eine einhergehende aufwendige Regulatorik bankinterne Kapazitäten bindet und somit Prozesse vorübergehend verlangsamen könnte.“ Für Projektentwickler wäre dies zumindest „temporär ein Nachteil, da wir

als Darlehensnehmer im jetzigen Markt auf schnelle Entscheidungen und Bearbeitungen angewiesen sind“, sagt Fischer.

Auch wenn die Pläne für eine „Super-Landesbank“ am Ende scheitern und stattdessen die US-Investoren Apollo oder Cerberus zum Zug kommen sollten, würde der Konzentrationsprozess am Immobilienfinanzierungsmarkt weitergehen – wenn auch in kleinerem Stil. Die auf Übernahmen und Beteiligungen spezialisierte Private-Equity-Gesellschaft Apollo hat seit 2014 bereits vier deutsche Banken aufgekauft und zusammengeführt: die Bremer Kreditbank, das ebenfalls in der Weserstadt ansässige Bankhaus Neelmeyer und zuletzt in diesem Jahr die Oldenburgische Landesbank sowie die Wüstenrot Bank in Ludwigsburg. Als Unternehmenssitz hat sich der börsennotierte Investor mit einer Marktkapitalisierung von mehr als fünf Milliarden Euro eine

nur 5.391 Einwohner zählende Kleinstadt im US-Bundesstaat New York mit bezeichnendem Namen ausgesucht: Purchase – zu deutsch: Kauf.

Cerberus wiederum hat mit der gerade erfolgten Übernahme der HSH Nordbank den achtgrößten deutschen Gewerbeimmobilienfinanzierer mit einem Gesamtkreditbestand von 14 Milliarden Euro unter seine Fittiche gebracht. Würde die NordLB mit der Deutschen Hypo noch hinzukommen, könnten die New Yorker den immerhin viertgrößten Gewerbeimmobilienfinanzierer Deutschlands mit einem Kreditportfolio im Gesamtwert von 26,1 Milliarden Euro schmieden. Zudem hält Cerberus mehr als fünf Prozent der Aktien an der Commerzbank und 35,1 Prozent der Anteile an der BAWAG Group, der viertgrößten Bank Österreichs. Diese wiederum übernahm im vergangenen Jahr die Südwestbank in Stuttgart »



„Deutschland ist overbanked.“

Francesco Fedele,
Vorstandschef BF.direkt



„Eine geringere Anbieterzahl führt zu geringerem Wettbewerb.“

Bernd Hollstein, Verkaufsleiter
Hans Schütt Immobilien



„Bei einer Mega-Fusion würde die aufwendige Regulatorik bankinterne Kapazitäten binden und Prozesse verlangsamen.“

Sebastian Fischer,
Vorstand Primus Immobilien



„Die vielfältige Bankenlandschaft hat bislang dafür gesorgt, dass Projekte schnell umgesetzt werden können.“

Corvin Tolle, geschäftsführender
Gesellschafter Rohrer Immobilien

mit deren Immobilieninvestmenttochter SWB Immowert und im September 2017 die Deutsche Ring Bausparkasse in Hamburg.

Egal, wer am Ende die NordLB in seine Finger bekommt: Projektentwickler und Immobilieninvestoren sorgen sich nicht nur darum, dass Banken durch Zusammenschlüsse höhere Zinsforderungen zugunsten ihrer eigenen Marge am Markt durchsetzen könnten. Ihnen stellen sich auch Fragen zu operativen Themen. „Beispielsweise zum Klumpenrisiko“, sagt Primus-Vorstand Fischer. Auf welche Veränderungen müssten sich Bauträger einstellen, die derzeit bei mehreren der demnächst fusionierenden Geldhäuser Kredite aufgenommen haben? „Bleibt das Maximalvolumen der Darlehensvergabe je Kunde nominal in gleicher Höhe bestehen, oder wird dieses aufgrund der dann deutlich erhöhten Bilanzsumme

der Bank kumuliert?“, fragt Fischer. Und: Sollte Letzteres der Fall sein, zu welchen Konditionen könnten betroffene Unternehmen dann Finanzierungen von anderen Kreditinstituten erhalten?

Was die Immobilienbranche beunruhigt, ergibt aus Bankensicht hingegen Sinn. Denn trotz des Booms an den deutschen Betongoldmärkten läuft es für die Immobilienfinanzierer nicht rund. In der ersten Hälfte des vergangenen Jahres sei das Neugeschäftsvolumen um rund zehn Prozent auf 17,6 Milliarden Euro gesunken, zeigt die JLL-Studie. „Die hohen Regulierungsanforderungen schränken das Geschäft zum Teil ein“, sagt Anke Herz, Leiterin Finanzierungsberatung bei JLL. Zudem dürfte die vergleichsweise geringe Zahl an Investments in Core-Immobilien dazu beigetragen haben, dass die Gesamtsumme der ausgereichten Kredite geschrumpft sei. Darlehen für diese lang-

fristig an bonitätsstarke Nutzer vermieteten Objekte in besten Lagen würden weiterhin von den Banken favorisiert, sagt Herz. „Dies zeigt, dass der unveränderte hohe Konkurrenz- und Margendruck offenbar nicht dazu führt, dass pauschal risikoreichere Finanzierungen in die Bücher genommen werden.“

Alternative Anbieter für Immobilienfinanzierungen könnten stärker mitmischen

Zudem gehen nicht alle Experten davon aus, dass weitere Zusammenschlüsse von Banken dazu führen werden, dass diese danach höhere Zinsforderungen am Markt durchsetzen könnten. Auch eine Mega-Landesbank dürfte „nicht in der Lage sein, zulasten der Kreditnehmer höhere Margen durchzusetzen“, sagt Francesco Fedele, Vorstandschef der auf die Finanzierung wohnwirtschaftlicher und gewerblicher Immobilienprojekte spezialisierten Stuttgarter Beratungsgesellschaft BF.direkt. Denn es gebe weiterhin reichlich Konkurrenz am Markt. „Deutschland ist overbanked“, sagt Fedele. „Eine weitere Konsolidierung unter den Immobilienfinanzierern erscheint daher auf längere Sicht unausweichlich.“

Gleichzeitig dürfte eine weitere Konzentration im Bankenbereich dazu führen, dass alternative Akteure stärker am Markt mitmischen. „Neben Kreditfonds könnten dann institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen verstärkt Immobilienfinanzierungen ausreichen“, sagt Fedele. Primus-Vorstand Fischer sieht zudem, dass kleinere Privatbanken und Family Offices schon jetzt daran interessiert seien, Kredite an Projektentwickler auszureichen. „Darüber hinaus haben wir die Sparkassen als verlässliche und transparente Finanzierungspartner kennengelernt“, sagt Fischer. «

Richard Haimann, Neu Wulmstorf

HAUFE.

STÄRKEN VERBINDEN. ZUKUNFT GESTALTEN.

Haufe unterstützt Sie auf dem Weg ins digitale Zeitalter – mit Software- und Beratungslösungen, die Sie bei Ihrem individuellen Bedarf abholen.



VERWALTUNG DIGITAL GEMACHT

Haufe-FIO axera ist die neue Softwaregeneration, die Ihnen alle Möglichkeiten einer webbasierten Verwaltung eröffnet – von der unkomplizierten mobilen Nutzung bis zur Vernetzung mit Kunden, Partnern und Dienstleistern.

Haufe-FIO
axera

Mehr Informationen unter
www.axera.de

Noch ist die Euphorie der Anleger ungebrochen

Die Immobilienmärkte in Deutschland ticken seit fast zehn Jahren im Boommodus. Das lässt sich an eindrucksvollen Zahlen ablesen: So überstiegen die Investmentumsätze 2018 erstmals die 60-Milliarden-Euro-Grenze. Und sie hätten sogar deutlich darüber liegen können, wenn das Angebot größer gewesen wäre. „Für viele Investorengruppen sind Immobilien wegen des niedrigen Zinsniveaus die einzige Option, um akzeptable Renditen zu erzielen“, sagt Martina Hertwig, Partnerin und Wirtschaftsprüferin des Beratungsunternehmens Baker Tilly und Mitglied des ZIA-Vorstands.

Daran wird sich ihrer Prognose zufolge – und auch der der meisten Marktbeobachter – im Jahresverlauf wenig ändern. Die Rendite von Immobilieninvestments übertreffe die von Bundesanleihen um 250 bis 300 Basispunkte, stellt sie fest. Und die Europäische Zentralbank (EZB) will an ihrer Niedrigzinspolitik, zumindest bis zum Herbst, weiter festhalten. Kein Wunder,

„Für Immobilienpublikumsfonds ist es nicht leicht, keine übermäßigen Investmentrisiken einzugehen. Auch dürfen die Liquiditätspuffer nicht zu groß werden. Und dennoch müssen die Fonds akzeptable Renditen abliefern.“

Martina Hertwig, Partnerin und Wirtschaftsprüferin des Beratungsunternehmens Baker Tilly und Mitglied des ZIA-Vorstands

dass Investments in Immobilienfonds vor allem bei risikoscheueren Anlegergruppen hoch im Kurs stehen. Offene Immobilienpublikumsfonds sammelten laut BVI im letzten Jahr über fünf Milliarden Euro (Stand: Ende Oktober 2018) bei Anlegern ein. Offene Immobilienspezialfonds sogar fast sechs Milliarden Euro. Und das trotz aller Maßnahmen, die Mittelströme zu bremsen. Das Vermögen Offener Immobilienpublikumsfonds summiert sich auf knapp 100 Milliarden Euro, das der Offenen Immobilienspezialfonds nähert sich der 90-Milliarden-Euro-Marke.

Einige Immobilienpublikumsfonds – wie der Deka-ImmobilienEuropa und der UniImmo: Deutschland – werden so massiv mit Mittelzuflüssen überschüttet, dass sie frische Anlegergelder bereits seit geraumer Zeit nur noch kontingentiert annehmen. Dabei ist es noch gar nicht so lange her, dass Anleger zuhauf Geld aus Offenen Immobilienfonds abzogen. 2011 gerieten daher 18 davon (Fondsvolumen: insgesamt 26 Milliarden Euro) infolge der Finanzmarktkrise so arg in Bedrängnis, dass sie geschlossen und abgewickelt werden mussten.

Aus dieser Erfahrung wurden Konsequenzen gezogen. So müssen Anleger, die nun Geld in Offene Immobilienpublikumsfonds gesteckt haben, Mindesthalte- und Kündigungsfristen beachten. „Das erleichtert Fonds das Liquiditätsmanagement, dennoch halten sie hohe Barreserven, um Anteilsrückgaben bedienen zu können“, sagt Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope Analysis. Die Deutsche-Bank-Tochter DWS hält im derzeitigen Marktumfeld eine Liquiditätsquote von rund 15 Prozent für die von ihr aufgelegten Offenen Immobilienpublikumsfonds – wie den grundbesitz europa – für eine erstrebenswerte Zielmarke. Die meisten anderen Investmenthäuser peilen ähnlich hohe Cash-Polster an. Für ungemütlichere Zeiten an

den Immobilienmärkten sieht Knorr die Branche insgesamt gut gerüstet: Portfolios würden zielgerichteter, profilierter strukturiert als früher, sowohl was den Mix der Nutzungsarten betreffe als auch die Lage der Objekte, argumentiert sie.

Portfolios werden stärker durchmischt, zudem erleben Wohnimmobilien bei Fonds ein Comeback

Das auffälligste Phänomen dürfte hierbei wohl das anhaltend starke Comeback der Wohnimmobilie sein. Union Investment lancierte im Juli 2017 mit der ZBI Gruppe den auf diese Nutzungsart fokussierten Fonds für Privatanleger UniImmo: Wohnen ZBI. Dessen Immobilienbestand beträgt mittlerweile fast 20.000 Wohneinheiten (Wert: 1,4 Milliarden Euro). Das reicht locker, um sich als Deutschlands größten Immobilienpublikumsfonds im Segment Wohnen bezeichnen zu dürfen.

Lange machten Manager um diese Nutzungsart eher einen Bogen. „Zu geringe Rendite, hoher Verwaltungsaufwand, waren oft zu hörende Argumente“, sagt Ulrich Steinmetz, Manager der Fondsgrundbesitz Fokus Deutschland, europa und global. Diese Einstellung hat sich gewandelt. Mit dem Wertgrund WohnSelect D, dem Industria Wohnen und dem UniImmo: Wohnen ZBI gibt es inzwischen einige Immobilienpublikumsfonds, die nur in Wohnimmobilien investieren. Zu den Ausnahmen breit anlegender Fonds, die dieses Segment mit im Visier haben, zählen die von Steinmetz und dessen Team gemanagten Immobilienpublikumsfonds sowie der Living and Working der Swiss Life KVG.

Aus Sicht der Anteilseigner des Wertgrund WohnSelect D war 2017/2018 ein besonders erfreuliches Geschäftsjahr, da

Immobilien sind wohl auch 2019 weiter stark gefragt. Das gilt für Direkt- und ebenso für Fondsinvestments. Die Offenen Immobilienspezialfonds sind bei vielen institutionellen Investorengruppen sehr beliebt. Die Produktpipeline der Investmenthäuser ist prall gefüllt.



„Mindesthalte- und Kündigungsfristen erleichtern Fonds das Liquiditätsmanagement. Dennoch halten sie hohe Barreserven, um Anteilsrückgaben bedienen zu können.“

Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope Analysis

Der Immobilienboom lockt neue Anbieter an wie Blackrock, den größten Vermögensverwalter der Welt.

der Fonds durch Portfoliotransaktionen und Einzelverkäufe (Volumen: fast 190 Millionen Euro) hohe Veräußerungsgewinne realisieren konnte. Sie bescherten Anlegern eine Rendite von 23,1 Prozent. „Die boomenden Immobilienmärkte haben wir zur Straffung des Portfolios genutzt“, erklärt Thomas Meyer, Vorstandschef der Wertgrund Immobilien AG.

Aktuell umfasst das Immobilienportfolio gut 2.000 Wohnungen (aktueller Marktwert: 280 Millionen Euro), das im Lauf der nächsten drei Jahre auf mindestens 2.500 Einheiten aufgestockt werden soll. „Zielregionen sind die Top-Sieben-Metropolen sowie ausgesuchte B-Städte“,

verrät er. Der Fonds peilt laut Meyer eine nachhaltige Rendite zwischen drei und fünf Prozent an. Bereits seit fast drei Jahren wurden keine neuen Anlegergelder angenommen. Das könnte sich im Verlauf des Jahres ändern. „Sobald attraktive Objekte gefunden und die Akquisitionsprozesse angestoßen wurden, werden potenzielle Investoren aktiviert“, kündigt Meyer an. Derzeit verfügt der Wertgrund WohnSelect D über 35 Millionen Euro Liquidität.

Hinsichtlich der Wohnthematik hält DWS-Fondsmanager Steinmetz auch Hotelinvestments für vielversprechend, sofern Lage und Betreiberkonzept stimmen sowie die Drittverwendungsfähig-

keit gewährleistet sei. „Die flexible Flächengestaltung ist, auch angesichts der expandierenden Sharing Economy, bei allen Nutzungsarten ein Riesenthema“, sagt Steinmetz. Deren Grenzen würden gerade in den Innenstädten immer mehr verschwimmen. Trotzdem blieben traditionelle Segmente wie Büro und Einzelhandel zentraler Bestandteil der Akquisitionsaktivitäten. Das sieht man bei Swiss Life KVG ähnlich, deren Fonds Swiss Life Living and Working auf Trends wie Digitalisierung und Urbanisierung setzt und unter anderem in Wohnungs- und Pflegeimmobilien investiert sowie in Büro- und Einzelhandelsobjekte. »

WICHTIGE KENNZAHLEN AUSGEWÄHLTER OFFENER IMMOBILIENPUBLIKUMSFONDS

Name des Fonds	Fondsvolumen (in Mrd. Euro)	Cashquote (in % *)	Rendite (2018) (in %)	Wertänderungs- rendite (2018) (in %)
Deka-ImmobilienEuropa	15,4	20,0	3,5	2,0
Deka-ImmobilienGlobal	4,9	21,3	1,7	0,2
grundbesitz europa	7,1	23,7	2,7	0,8
grundbesitz Fokus Deutschland	0,4	28,0	5,0	0,8
grundbesitz global	3,0	16,4	2,5	0,4
Hausinvest	14,0	19,9	2,1	1,2
Leading Cities Invest	0,3	27,0	2,8	2,6
Swiss Life Living and Working	0,3	29,5	3,6	1,7
Unilmmo: Deutschland	12,6	22,4	2,8	1,3
Unilmmo: Europa	12,4	20,4	2,6	0,8
Unilmmo: Global	3,5	25,3	2,2	0,0
WestInvest InterSelect	7,0	12,9	3,2	0,3

*in Bezug zum Netto-Fondsvermögen

Zusammenstellung der Informationen: Scope Analysis

Zu beobachten ist ferner, dass Wertsteigerungen des Immobilienbestandes in der Fondspersormance stärker ins Gewicht fallen. 2018 betrug die Rendite des grundbesitz europa 2,7 Prozent, wovon fast 30 Prozent aus Aufwertungen stammten.

Wertänderungsrenditen steigen, während Objektrenditen sinken

Beim Swiss Life Living and Working speiste sich die recht ansehnliche Rendite von 3,6 Prozent sogar fast zur Hälfte aus Wertzuwachsen der Objekte. Der Fonds sei erst Ende 2016 aufgelegt worden, das Immobilienvermögen betrage knapp 200 Millionen Euro, argumentiert Christine Bernhofer, Geschäftsführerin der Swiss Life KVG. Bei sehr großvolumigen Fonds sei der Effekt deutlich schwächer ausgeprägt. „Es ist normal, dass bei sinkenden Objektrenditen die Wertänderungsrenditen steigen“, stimmt ihr Fondsanalystin Knorr zu. 2018 trugen sie bei Offenen Immobilienpublikumsfonds im Schnitt

ein Prozent zur Fondspersormance bei. „Für Immobilienpublikumsfonds ist es nicht leicht, keine übermäßigen Investmentrisiken einzugehen und die Liquiditätspuffer nicht zu groß werden zu lassen, jedoch trotzdem akzeptable Renditen abzuliefern“, gibt ZIA-Vorstandsmitglied Hertwig zu bedenken. Die für professionelle und semiprofessionelle Investoren konzipierten Offenen Immobilienspezialfonds könnten da freier operieren, weil sie allenfalls geringe Liquiditätspolster benötigten und mehr Fremdkapital einsetzen dürften. Der deutlich kleinere Anlegerkreis erleichtert zudem die Kommunikation mit den Investoren.

„Unsere Offenen Immobilienspezialfonds setzen um die 50 Prozent Fremdkapital ein“, sagt Georg Reul, Geschäftsführer der Hamburg Trust Real Estate Investment Management GmbH. Die Hanseaten haben drei derartige Produkte im Sortiment. Das Zielvolumen des größten Fonds domiciliumInvest beträgt 600 Millionen Euro. Er investiert in Wohnimmobilien der Top-Sieben-Metropolen und von Mittelstädten. Anleger seien zum Beispiel Versorgungswerke, die auf hohe regelmä-

ßige Ausschüttungen – Größenordnung: rund vier Prozent – Wert legten, so Reul. Es gibt allerdings auch noch stärker auf Investmentnischen ausgerichtete Offene Immobilienspezialfonds, wie die der im Sommer von Swiss Life Asset Managers übernommenen BEOS AG. Sie konzipiert für institutionelle Anleger Fonds, um Kapital in gemischt genutzten Gewerbeimmobilien anzulegen. „Alle zwei bis drei Jahre haben wir einen neuen Fonds in der Pipeline“, sagt BEOS-Vorstandssprecher Martin Czaja. Zuletzt aufgelegt wurde im November 2018 der Offene Immobilienspezialfonds BEOS Corporate Real Estate Fund Germany IV – Zielvolumen: 1,1 Milliarden Euro. Die BEOS-Fonds brillieren bislang mit Ausschüttungsquoten von über sechs Prozent. Das gefällt Investoren wie Pensionswerken und Versorgungskassen. Und Czaja ist überzeugt, dass die Investmentrisiken kaum höher sind als bei klassischen Immobilienmischstrukturen. „Risikodiversifikation ist für uns das oberste Gebot“, betont er.

Der Immobilienboom lockt darüber hinaus neue Anbieter an wie Blackrock, den größten Vermögensverwalter der

Welt. Erstmals haben die Amerikaner mit dem Blackrock Eurozone Core Property Fund einen Offenen Immobilienspezialfonds mit Fokus Europa aufgelegt, der vorwiegend in Büro-, Einzelhandels- und Logistikkimmobilien investiert.

Der Immobilienboom lockt auch viele neue Anbieter in den Markt

Ihm liegen Eigenkapitalzusagen von rund 400 Millionen Euro institutioneller Anleger wie Versicherungen und Pensionsinstitutionen vor – geplantes Investitionsvolumen in den nächsten zwei bis drei Jahren: mindestens eine Milliarde Euro. Was die regionale Ausrichtung angeht, setzt der Blackrock Eurozone Core Property Fund vorzugsweise auf Objekte in Metropolstädten der Eurozone, vor allem in Deutschland und Frankreich.

Einer, der den Höhenflug der Offenen Immobilienspezialfonds aufmerksam mitverfolgt, ist Lahcen Knapp, Verwaltungsratspräsident des Schweizer Investmenthauses Empira. Das setzt jedoch auf geschlossene Fondsstrukturen. Eigentlich seien die Unterschiede minimal, stellt Knapp fest. Prinzipiell bestünden diese vor allem darin, dass bei Offenen Immobilienfonds die Anteile – unter Beachtung der jeweiligen Bedingungen – an die Investmentgesellschaft zurückgegeben werden könnten, bei Geschlossenen hingegen nicht.

Die Rückgabeoption werde aber überbewertet, findet Knapp. Zumal sie häufig recht restriktiv gehandhabt werde. Bei Geschlossenen Immobilienfonds würden Anlagestrategie und Laufzeit genau mit den Investoren abgestimmt. Für den Anleger mache sich der Unterschied in erster Linie bei den Kosten bemerkbar. Knapps Angaben zufolge drücken sie die Performance gegenüber Geschlossenen Immobilienfonds immerhin um 0,3 bis 0,4 Prozentpunkte pro Jahr. «

ISH Weltleitmesse

Frankfurt am Main
11. – 15. 3. 2019

Neue Tagesfolge:
Montag – Freitag

Vordenken statt draufzahlen.

Ihr Hotspot für kosteneffiziente Immobilienlösungen, innovative Gebäudekonzepte und digitale Vernetzung.



Was wirklich ist



Mein Blick wandert über die abendliche Berliner Skyline. Soweit das Auge reicht, die Lichter einer dichten, aufstrebenden Großstadt. Bei Freunden diskutieren wir in ihrer Wohnung mit großer Dachterrasse und leckerem Rotwein die Dramen dieser Welt. Die Unfähigkeit der heutigen Studenten, dazu noch der Lügner im Weißen Haus, die schmelzenden Polkappen, die lebensmüden Briten, Titanic Europa: Überall sehen sie schauerlichen Abstieg, hoffnungsloses Elend und unumkehrbaren Untergang. Meine Argumente können ihre Verzweiflung nicht vertreiben. Die Wucht ihrer Hoffnungslosigkeit hat mich überrascht und ratlos nach Hause gehen lassen.

Während der Zugfahrt nach Hamburg argumentiere ich am nächsten Vormittag gleich weiter gegen einen ähnlich wütenden Pessimismus. Zu viele Flüchtlinge, manipulierende Presse, steigende Kriminalität. Auch hier sitzen die Alleswirdschlimmer- und schlimmer-Überzeugungen fest. Die Welt ist schlecht und wird immer noch schlechter: Epidemien, Armut, Terror, Krieg, Unterdrückung, Naturkatastrophen so weit das Auge reicht. Dramen über Dramen. Nur Unwissende und Kinder können das ignorieren. Wer den Untergang der Erde leugnet, hat die Nachrichten nicht gesehen oder, noch schlimmer, ist nicht kritisch genug. Kritikfähigkeit haben wir ja schon in der Schule gelernt. Aber woher kommt die Dunkelheit in einer Welt beispielloser Möglichkeiten und technologischen Fortschritts?

Auch ich treffe auf Menschen oder Dinge, die mich verzweifeln lassen: Klimawandel, achtlose Städte, ungerechte Wohlstandsverteilung, Populismus, Nationalismus. Umso wichtiger

ist eine möglichst realistische, auf Fakten basierende Perspektive. Aufklärung ist ein gutes Mittel gegen eine Sensationsfreude, die durch dramatisierende Medien mit spektakulärer Berichterstattung täglich befeuert wird. Gib mir noch einen Artikel über den durchgeknallten Präsidenten, über die in der Nordsee versinkenden Briten und den chinesischen Überwachungsstaat! Das ist so schön schauerlich!

Aber ist die Welt tatsächlich so schlecht, wie sie wahrgenommen wird? Ich bin in den 60er und 70er Jahren in Norddeutschland aufgewachsen, am Rande der Lüneburger Heide. Meine Freunde und ich haben in den Tümpeln und Kanälen Stichelinge gefangen, in den Wäldern Vögel bestimmt und auf Hartplatz Fußball gespielt.

Zu idyllisch sollte man sich das Leben auf dem Land in den 70ern aber nicht vorstellen. Wilde Müllkippen im Wald waren keine Ausnahme. Wildschweine oder gar Füchse habe ich in meiner Jugend nicht zu sehen bekommen. Als Kind zugewanderter Flüchtlinge aus dem Osten blieben mir die erdigen, wortkargen Bauern der Umgebung fremd. An den Gestank aus dem Schornstein der Lederfabrik kann ich mich noch genauso erinnern, wie an den der FAUN-Werke in Osterholz-Scharmbeck, der den Besuchen bei meiner Großmutter einen eigenen olfaktorischen Charakter verlieh. Die Abwässer landeten in der Wümme oder in der Hamme. In der Oberstufe sah ich während einer Exkursion Berlin, auch den Ostteil der Stadt. Der Feinstaub der Braunkohle durchdrang jedes Treppenhaus, der Putz fiel plackenweise von den Fassaden. Der unbebaute Potsdamer Platz, tumbe Neubauten

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 mit Helge Schmidt gemeinsam das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

neben Kriegsruinen und die roboterhaften Grenzpolizisten am Todesstreifen prägten unseren Aufenthalt im real existierenden Sozialismus. Zuhause wurde „Wir Kinder vom Bahnhof Zoo“ gelesen. In meiner Bundeswehrzeit sollte ich den Westen im Kalten Krieg verteidigen. Da standen sich in den 80ern, mitten in Europa, tausende von atomar bestückten Marschflugkörpern, Panzern und Soldaten gegenüber.

Während meines Studiums schockierte mich besonders das Waldsterben, später beängstigte das wachsende Ozonloch die Welt. Beides keine Fake News, sondern reale Bedrohungen, die inzwischen gestoppt werden konnten. Der Wald ist in Deutschland mittlerweile enorm gewachsen (um eine Fläche, die doppelt so groß ist wie der Schwarzwald), und nach dem weltweiten Verbot von FCKW schließt sich das Ozonloch wieder. Das interessiert nur keinen mehr. Ist ja nichts zum Gruseln.

Und auch die Städte begannen aufzublühen, erlebten eine beispiellose Renaissance. Hamburg ist mit der Hafencity und der Elbphilharmonie eine weltweit bewunderte städtebauliche Meisterleistung gelungen. Bremen feiert mit seiner Altstadt Erfolge, Berlin eigentlich an allen Ecken und Enden, Düsseldorf mit der Rheinuferpromenade, Frankfurt mit dem Europaviertel und dem Hochhausrahmenplan, München mit dem Werksviertel und Stuttgart mit dem Tiefbahnhof.

Überall wachsen die Städte geordnet, bieten Lebensqualität und gewinnen Einwohner. Es wurden Parks eröffnet, Plätze von PKWs befreit, Radwege angelegt, Straßen beruhigt, Flughäfen, Bahnhöfe, Schnellstrecken, Autobahnen, Wissenschaftsstandorte und Universitäten, Museen, Opern, Theater gebaut, Altstädte saniert, ein ganzes Land abgewickelt und wieder aufgebaut.

Zur Zeit entstehen in Deutschland etwa 300.000 neue Wohnungen pro Jahr. Das sind immer noch 50.000 weniger als angestrebt (das ist die Nachricht), aber 140.000 mehr als vor zehn Jahren (das ist keine Nachricht). In diesem Zeitraum sind auch sechs Millionen Erwerbstätige in Deutschland dazugekommen (na und?). Die arbeiten fast überall, auch im Wissenschaftsstandort Adlershof oder bald im Siemens Innovationscampus in Berlin.

De facto sind heute die Flüsse sauberer und die Seen klarer. Auch die Luft ist in den Städten reiner als in meiner Jugend (die

Feinstaubwerte waren deutlich höher). Die wilden Müllkippen sind beseitigt (dazu wurde auch gleich das verseuchte Grundwasser geklärt). Heute wird Mülltrennung praktiziert (jedenfalls manchmal). Und was hat dieses Wunder bewirkt? Deutschland hat sich gewandelt, gewendet und reformiert: die Agrarwende, die Verkehrswende, die digitale Wende oder die Energiewende sind nur einige Beispiele.

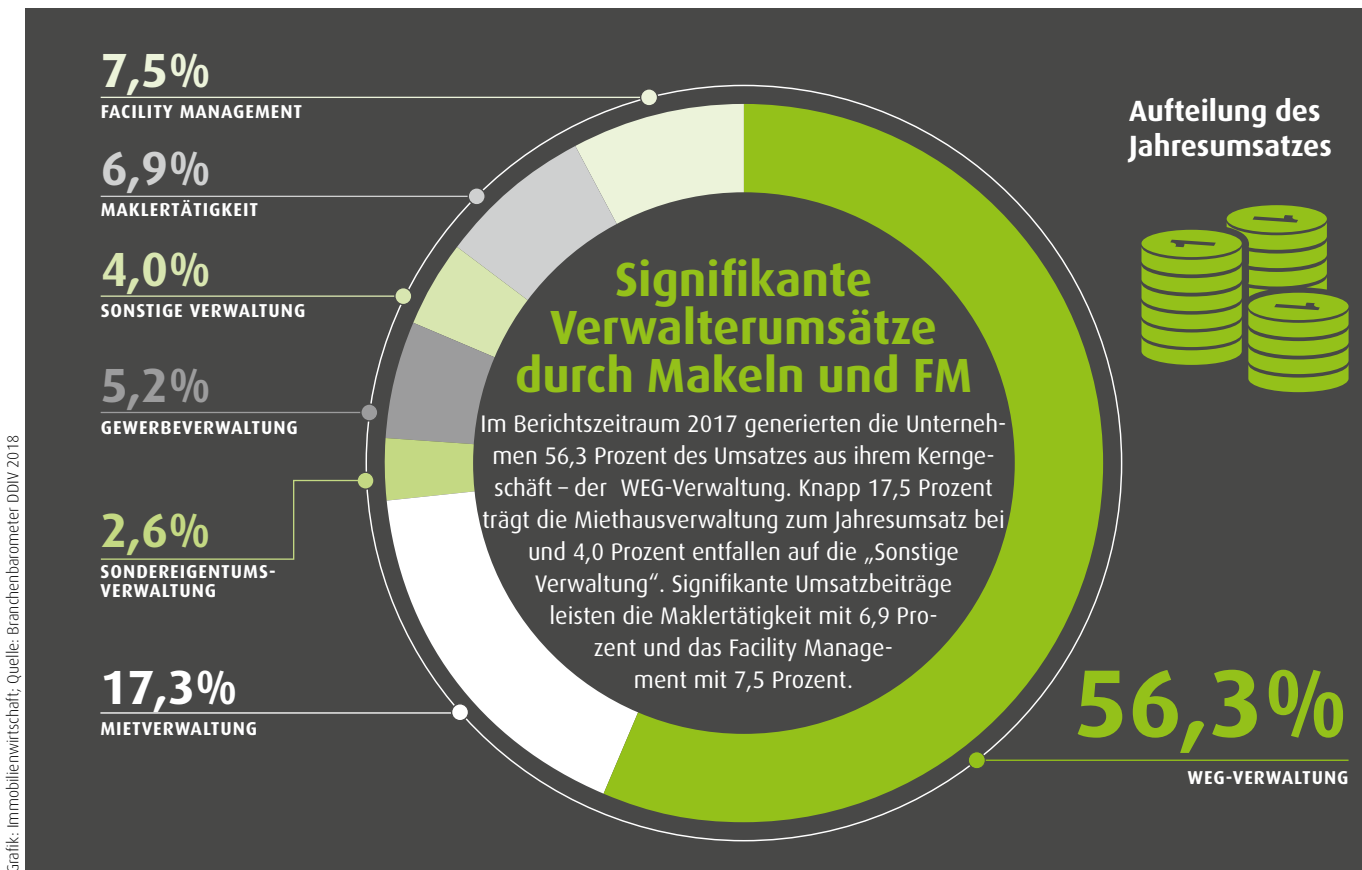
Oppositionelle Bewegungen der Zivilgesellschaft haben großen Anteil daran, dass derartige Veränderungen durchgesetzt werden. Aber auch schweigsame Wissenschaftler, penible Bürokraten der öffentlichen Institutionen, beinharte Baudirektorinnen, eitle Gestaltungsbeiräte, feurige Unternehmer, Interessenverbände, Journalisten und Politiker sorgen dafür, dass Wissen und Erkenntnisse gewonnen, geprüft, abgewogen, durchgesetzt, koordiniert, angewendet und umgesetzt werden. Es sind die Menschen in ihrer Vielheit, die bessere Gesellschaften bauen. Ich möchte nicht falsch verstanden werden. Deutschland ist dabei keine rühmliche Ausnahme, ja, noch nicht einmal ein besonders erfolgreiches Beispiel.

Die letzten Jahrzehnte sind für die Menschheit weltweit eine grandiose Erfolgsgeschichte gewesen. Ob Armuts-, Krankheits-, Verbrechen-, Katastrophenbekämpfung, Schulbildung oder Lebenserwartung, in allen Bereichen haben sich die Lebensverhältnisse der Menschen radikal verbessert. Wer das bezweifelt, dem empfehle ich das Buch Factfulness von Hans Rosling, dem Direktor der Gapminder-Stiftung. Heute sind diese Entwicklungen gut beschrieben und anhand allgemein zugänglicher Statistiken im Detail nachgewiesen. Diese Erfolge sind das Ergebnis internationaler Kooperation und technologischen Fortschritts. Die Zusammenarbeit internationaler Institutionen, Gemeinschaften und Individuen hat zu den größten Erfolgen in der Menschheitsgeschichte geführt.

Deshalb sollten wir uns entschieden gegen die dramatisch pessimistische Weltsicht und gegen die so weit verbreitete Hoffnungslosigkeit stemmen, dem Nährboden für Bullshitter und Populisten. Denn wenn wir wissen, dass die Welt nicht so schlecht ist, wie sie erscheint, können wir genauer erkennen, was zu tun ist, um sie besser zu machen. «

Die Nachrichten können uns verzweifeln lassen. Aber sind wir nicht Opfer unserer verzerrten Wahrnehmung? Die unleugbare Verbesserung unserer Lebensverhältnisse wird es nie auf die Titelseiten schaffen.

Vermarktung & Management



Das „Laimer Atrium“ in der Landsberger Straße 314 – 316 in München hat einen neuen Mieter: Die Mayflower GmbH wird ab März 2019 rund 1.100 Quadratmeter beziehen. Das Mischnutzungsobjekt im Münchner Stadtteil Laim verfügt über 12.500 Quadratmeter und umfasst sowohl Bürofläche als auch ein Fitnessstudio.

WESTBRIDGE

Betriebskosten für 112 Objekte optimiert

Die in Frankfurt am Main ansässige Westbridge Advisory GmbH hat die Strom- und Erdgasversorgungsverträge für weitere 112 Objekte mit insgesamt 1,6 Millionen Quadratmetern Mietfläche, die von M7 Real Estate Germany als Asset Manager betreut werden, für die kommenden vier Jahre optimiert. Bei den jetzt erfolgreich im Auftrag von M7 abgeschlossenen Verträgen ist es Westbridge nach einem bundesweiten Ausschreibungsverfahren gelungen, die vereinbarten Rahmenbedingungen für die Strom- und Erdgasversorgung für das Light-Industrial-Portfolio durch einen Lieferantenwechsel neu zu regeln. Die Verbesserungen schließen ein Sonderkündigungsrecht für M7, eine volle Liefermengenflexibilität und günstigere Zahlungsziele ein. Zudem konnte Westbridge die Preise für Strom und Erdgas bis Ende 2022 festschreiben. „Vor dem Hintergrund steigender Energiepreise bedeuten die nun vereinbarten Festpreise bis 2022 für die Nutzer der von M7 gemanagten Immobilien Planungssicherheit. Als nächste Schritte wollen wir für das Portfolio die Fernwärmekonditionen überprüfen“, kommentiert Westbridge-Geschäftsführer Rüdiger Salzmann.

STUDIE „WOHNEN 65PLUS“: DREI MILLIONEN NEUE SENIOREN-WOHNUNGEN BIS 2030 NÖTIG**„Graue Wohnungsnot“: Deutschland muss sich für neue Rentner-Generation umbauen; Baujahrzehnt des altersgerechten Sanierens; Umzugswelle von Senioren erwartet.**

Ab 2035 muss sich die neue Rentner-Generation das Wohnen auch noch leisten können. Das wird mit dem jetzigen Wohnungsmarkt nicht klappen, sagt das Pestel-Institut in seiner neuen Studie. Demnach werden ab 2035 rund 24 Millionen Menschen zur Altersgruppe „65plus“ gehören – sechs Millionen mehr als heute (in Bayern: 3,7 Millionen Senioren – ein Zuwachs von 1,1 Millionen; München: 330.000 über 65-Jährige – plus 73.000). Folglich müssten bereits bis 2030 bundesweit rund drei Millionen altersgerechte Wohnungen zusätzlich gebaut werden.

CAMPUS ONE MÜNCHEN**Größte Bürovermietung 2018**

Der Projektentwickler und Vermögensverwalter Rock Capital Group aus Grünwald hat etwa 40.500 Quadratmeter Fläche an das Dax-Unternehmen Wirecard AG in seiner Liegenschaft Campus One im Einsteinring 30 in München-Aschheim vermietet. Die Wirecard AG ist einer der weltweit führenden unabhängigen Anbieter von Outsourcing- und White-Label-Lösungen für den elektronischen Zahlungsverkehr mit etwa 4.500 Mitarbeitern. Die großflächige Anmietung im Campus One als neuem Headquarter ermöglicht der Wirecard AG eine Zusammenführung ihrer gesamten Flächen in München-Aschheim.

Sie würdigt den gestiegenen Flächenbedarf sowie das Wachstum des Unternehmens. Bei der Vermietung handelt es sich um die flächenmäßig größte Bürovermietung in München und in Deutschland im Jahr 2018. Auch handelt es sich um die größte Bürovermietung in München in den letzten zwölf Jahren. Der Campus One befindet sich in dem neuen von der Gemeinde Aschheim-Dornach ausgewiesenen Gewerbegebiet ExpoGate, an der östlichen Stadtgrenze von München. Die Liegenschaft umfasst die 40.500 Quadratmeter Büro- und Lagerflächen auf einem Grundstück von etwa 22.500 Quadratmetern.



Die Rock Capital Group hat 40.500 Quadratmeter Fläche an die Wirecard AG in ihrer Liegenschaft Campus One in München vermietet.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****§ 42**

42 Steuerfragen: Hat der Makler eine Verpflichtung zur Prüfung?

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT § 43

- 43 Urteil des Monats:** Zur mangelnden Eindeutigkeit abweichender Umlagevereinbarungen **Vorlagepflicht:** Zur Bestimmtheit eines Wirtschaftsplans
- 44 Gemeinschaftsordnung:** Die Grenzen der Veräußerungsbeschränkung **Gemeinschaftliches Eigentum:** Abnahme der Anlagen **Vergemeinschaftung:** Schadensersatzansprüche der Eigentümer
- 45 Wirtschaftsplan:** Fortgeltungsklausel

Drohende Verjährung: Klage bei Notgeschäftsführung **Klage der Gemeinschaft:** Vertretung nur bei Ermächtigung **Von Amts wegen:** Berufungsgericht muss Beschwerde prüfen

MIETRECHT**§ 46**

- 46 Urteil des Monats:** Kein Widerruf zur Zustimmung zur Mieterhöhung **Betriebskosten:** Umlage bei der Gewerbemiete
- 47 Untermieterpflichten:** Keine Aufnahme des Ehepartners **Verwertungskündigung:** Konkrete Gründe im Schreiben erforderlich **Videokamera:** Attrappe nicht erlaubt

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen
durch **Selbstabrechnung!**

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Idealfall und Machbarkeit

SERIE DIGITALISIERUNG IST KEIN HEXENWERK

Fragen an die Verwalter, die schon ein Stück des Weges gegangen sind: Wie sind sie dabei vorgegangen? Welche Prioritäten gab es? Welche Probleme tauchten auf? Wie wurden diese gelöst?

TEIL 1 3KOMMA1

Immobilienervices GmbH & Co. KG aus Ratingen

Digitalisierung bedeutet am Anfang eine ganze Menge Investition“, sagt Kai Rambow, Geschäftsführer von 3KOMMA1 Immobilienervices GmbH & Co. KG aus Ratingen. Doch mit dem Ziel von mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit lohne sich dieser Aufwand, vor allem weil in der Immobilienverwaltung die Margen nicht sehr hoch seien. Rambow fragte seine Mitarbeiter, welche Prozesse für sie umständlich oder aufwändig seien und wo sie die meisten Effizienzgewinne sähen. Vor allem bei der Abrechnung, und hier besonders bei der Heizkostenabrechnung, wünschten sich die Mitarbeiter digitale Lösungen. Außerdem standen die Kommunikation zum Kunden sowie Archivierung und Dokumentenmanagement auf der Innovationswunschliste.

Das 1955 gegründete, in der dritten Generation inhabergeführte Unternehmen kümmert sich als Teil eines Firmenverbunds mit insgesamt 110 Mitarbeitern treuhänderisch um rund 3.500 Wohn- und Gewerbeeinheiten. Zum Angebotspektrum des Unternehmens gehören Wohnungseigentümergeinschaften, Mietverwaltung, Mietsonderverwaltung, Vermietung, Objektmanagement und wohnbegleitende Serviceleistungen.

Die Firma versteht sich als Immobilienmanager und nicht als Verwalter. Dabei

hat der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) das Unternehmen 2018 zum Immobilienverwalter des Jahres gekürt. Was wie ein Widerspruch aussieht, ist tatsächlich keiner. Denn der DDIV suchte Verwaltungen, die kreativ Prozesse optimieren und Kunden binden. Dem Verband ging es um neue Ideen und Ansätze, die über die herkömmliche Miet- und Eigentumsverwaltung hinausgehen. Am meisten überzeugte die Jury das umfangreiche Servicekonzept. Und genau damit will sich das Unternehmen vom angestaubten Image der Verwaltung – und von der Konkurrenz – abheben.

Kunden profitieren von breitem Dienstleistungsangebot, Service-Points und Bewohner-App

Das Service-Unternehmen bietet eine breite Palette wohnbegleitender Dienstleistungen, darunter Urlaubs- und Abwesenheitsservice, Vermittlung von Kinderbetreuung oder Einkäufe und Botengänge. Geschäftsführer Kai Rambow betrachtet dies als Win-win-win-Situation: Sein Unternehmen kann den Kunden guten Service bedarfsgerecht bieten. Es hat gleichzeitig weitere Einnahmequellen, und die beteiligten Dienstleister gewinnen neue Kunden. Solche Servicekonzepte bietet der Immobilienmanager bevorzugt in Neubaugebieten, weil sie in Bestandsimmobilien schwieriger umzusetzen sind.

Zentrale Anlaufstelle in vielen Quartieren sind Service-Points, wo etwa die Reinigungsannahme für Wäsche oder der Paket- und Postservice untergebracht sind. Eine eigene Bewohner-App informiert die Kunden über eingegangene Pakete am Service-Point, abholbereite Wäsche, aber auch über Termine, News und Aktionen. Auch die eigene Wohnungsakte ist über

die App einsehbar. Mit Hilfe der Anwendung können die Bewohner außerdem mit dem Objektmanagement kommunizieren oder sich untereinander vernetzen.

Nicht nur für die Kunden, auch für die Rater selber bietet die Digitalisierung erheblichen Mehrwert. Zunächst wurde in Angriff genommen, was sich mit wenig Aufwand umsetzen ließ. Nach Möglichkeit nutzte das Unternehmen bereits entwickelte Softwarelösungen. Dabei sollte ein Stammdatentransfer aus dem ERP-System möglich sein. Wichtig war Rambow, nicht den analogen Prozessen verhaftet zu bleiben und etwa einfach ein



„Ich bezweifle, dass die Schnittstelle zu den Heizkostenabrechnungen künftig noch gebraucht wird. In diesem Geschäftsfeld arbeiten Unternehmen schon mit prozessoptimierteren Lösungen.“

Kai Rambow, Geschäftsführer von 3KOMMA1 Immobilienervices GmbH & Co. KG, Ratingen

Zwei Leitfragen stellte 3KOMMA1 Immobilienservices aus Ratingen ihrer Digitalisierungsstrategie voran: Wo sehen die Mitarbeiter Optimierungspotenzial? Und was wollen die Kunden?

Papierformular durch ein beschreibbares PDF-Dokument zu ersetzen. Stattdessen sollten die Mitarbeiter zuerst einen optimalen Prozess definieren und dann erst nach der Machbarkeit fragen.

Auf externe Berater für die Digitalisierungsstrategie wurde verzichtet. Stattdessen stellte das Unternehmen intern Ressourcen bereit und stand in Austausch mit beteiligten Software-Entwicklern, sowohl hinsichtlich des ERP-Systems als auch bei der Bewohner-App. Zudem hat Rambow die Erfahrungsaustauschgruppe zu Digitalisierungsthemen im DDIV genutzt. Das bestehende ERP-System wird

weiterbenutzt, weil auch dieses den neuen Anforderungen angepasst wurde. „Ein Systemwechsel ist ohnehin ein sensibles Thema“, sagt Rambow, weil alle Daten im ERP-System voll integriert verschoben werden können müssten.

Rambow bezweifelt, dass die Schnittstelle zu den Heizkostenabrechnungen künftig noch gebraucht wird. Er rechnet damit, dass der Versorger die Abrechnung erstellen wird, dem die Werte über Smart Metering ohnehin zur Verfügung stünden. „Im Heizkostenbereich wird der Markt in fünf oder zehn Jahren nicht mehr so aussehen wie heute. Denn die Heizkosten-

unternehmen haben keine kleinen Margen für ihre Mieten und Verbrauchsabrechnungen. Wenn man sich anschaut, welche Summen der Heizkostendienstleister im Verhältnis zu den tatsächlichen Verbrauchskosten bekommt, ist das ein Geschäftsfeld, das zunehmend Wettbewerber, insbesondere aus dem Versorgungsbereich, für sich entdeckt haben und mit deutlich prozessoptimierteren Lösungen arbeiten.“

Smart Home liegt in greifbarer Nähe, Künstliche Intelligenz eher nicht

Für die Zukunft setzt das Unternehmen vor allem auf Smart Home oder Smart Metering, das laufende Verbrauchswerte liefert und Optimierungspotenzial aufzeigt. Smart Home mit Vollvernetzung wird gegenwärtig schon genutzt. Lösungen im Bereich Künstliche Intelligenz liegen für das Unternehmen hingegen eher noch nicht in greifbarer Nähe. In diese Richtung gehe am ehesten die automatisierte Rechnungseingangserkennung, etwa über das Auslesen von Schlagworten, die zu einer automatischen Verbuchung führt.

Außerdem will Rambow sein Dienstleistungsangebot noch ausbauen, gerade in Hinblick auf die angestrebte größere Nutzungsdurchmischung, beispielsweise mit Studenten- und Seniorenwohnungen unter einem Dach. Hier denkt der Geschäftsführer an einen eigenen Hausnotruf oder die Möglichkeit zur Essensbestellung.

„Was wir machen, kann eine Lösung sein. Es gibt aber ganz unterschiedliche Ansatzpunkte, über die man sich austauschen kann“, so Rambow. «

Dr. Kathrin Dräger, Freiburg



Handwerker buchen, Bewohner vernetzen und vieles mehr: Service-Points und eine App ermöglichen den Zugriff auf das Dienstleistungsangebot.

Ein unbeackertes Feld

Jeder Miteigentümer einer Immobilie kann im Streitfall formlos und ohne Begründung die Teilungsversteigerung beantragen oder später noch dem Verfahren beitreten, womit er sich ebenfalls zum Antragsteller macht. Die Antragsteller haben es selbst in der Hand, ob die Immobilie überhaupt den Zuschlag erhält; ihre Einstellung oder Aufhebung des Verfahrens führt zur Versagung des Zuschlags.

Die oft zitierten Grenzen sind hier weit weniger bedeutend als gemeinhin angenommen. Selten fällt der Erlös viel zu niedrig aus. Nur wenn ein Antragsteller seinen Antrag ungeachtet eines schlechten Ergebnisses aufrechterhält, zahlen die Eigentümer diesen Preis für die Auflösung der Gemeinschaft, die nach dem Willen des Gesetzgebers Vorfahrt hat. In der

Praxis gibt es jedoch eine Fülle von Fehlentwicklungen, die eine optimale Verwertung der Immobilien verhindern. So sind die Veröffentlichungen der Amtsgerichte im Internet ungeeignet, Bietinteressenten zu informieren. Oft werden keine Kontaktdaten angegeben, sodass Auskünfte kaum erteilt und Besichtigungen nicht vermittelt werden können.

Bereits hier zeigt sich das Aufgabenfeld für den Makler. Zur Erzielung eines optimalen Preises sollten die Eigentümer (also auch die Antragsgegner) einen spezialisierten und versierten Makler engagieren, um die Immobilie zu bewerben, Besichtigungen zu ermöglichen und Auskünfte zu erteilen, z.B. über zu übernehmende Rechte. Dies ist jedoch gegenwärtig nicht üblich; die Eigentümer sind sich in



PRAXISBEISPIEL

Makler kann für mehr Bietkonkurrenz sorgen

Die Ehefrau wohnt mit den Kindern im Haus. Der Ehemann beantragt die Teilungsversteigerung und ist damit Antragsteller. Die Ehefrau verfügt nicht über die finanziellen Möglichkeiten einer Ersteigerung.

Der Ehemann will selbst ersteigern und ist aus diesem Grund an einem niedrigen Preis interessiert. Unter den üblichen Bedingungen kann dieses Szenario durchaus eintreten.

Es handelt sich jedoch um einen juristischen Kunstfehler, denn der Ehemann profitiert von der Einschränkung der Bietkonkurrenz durch die ungünstigen Bedingungen, auch wenn sein Interesse legitim ist. Der Billigerwerb zählt nicht zu den förderungswürdigen Verfahrenszielen. Im Gegenteil soll durch die Bietkonkurrenz ein möglichst hoher Preis erzielt werden.

Die einzige Chance der Ehefrau liegt darin, einen Makler zu beauftragen, der für

entsprechende Bietkonkurrenz und damit für einen optimalen Preis sorgt.

Bei der Teilungsversteigerung handelt es sich um ein Entwicklungsgebiet. Der Makler muss seine Expertise in das Verfahren einbringen, und das Verfahren muss auf erprobte Notarbedingungen umgestellt werden.

Dies geht natürlich nicht von heute auf morgen. Eine solche Entwicklung ist nur möglich, wenn Makler und betroffene Eigentümer, aber auch Bietinteressenten die herrschenden Versteigerungsbedingungen kritisieren und die Umstellung auf die Bedingungen eines notariellen Kaufvertrags verlangen.

Anderenfalls wird auch die Ehefrau im gezeigten Beispiel wegen der fehlenden Bietkonkurrenz die Immobilie zu einem viel zu niedrigen Preis an den Ehemann verlieren. Der schlechte Ruf von Teilungsversteigerungen wird auf diese Weise verfestigt.

dieser Situation oft nicht über die wichtige Dienstleistung eines Maklers im Klaren. Häufig sollen Rechtsanwälte die Interessen des Antragstellers wahren. Aber sie haben meist nur die rechtlichen Aspekte des Verfahrens im Blick und weniger die hier beschriebenen Aufgaben. Die Eigentümer und auch ihre Rechtsanwälte haben oft kein Gespür dafür, dass es sich bei der Teilungsversteigerung in erster Linie um einen Vermarktungsprozess handelt, der ungewohnterweise im Gerichtssaal stattfindet. Der Makler könnte so das ideale Bindeglied zwischen den Interessen des Eigentümers und der Prozessführung durch einen Rechtsanwalt bilden.

Idealerweise werden bei der Teilungsversteigerung die gleichen Kaufbedingungen angestrebt, wie sie üblicherweise auch in einem notariellen Kaufvertrag verwendet werden und damit für einen Bieter transparent sind. Dies bedeutet, dass die im Grundbuch eingetragenen Finanzierungsgrundschulden im Sinne eines lastenfreien Erwerbs wegfallen. Das Gericht wird für die Zulässigkeit von Geboten einen Mindestbetrag festsetzen. Im

Dienstleistungen rund um Teilungsversteigerungen sind für Makler ein noch größtenteils unentdecktes Betätigungsfeld. Eigentümer wissen oft gar nicht, dass sie sich Hilfe holen können.



Meist geht einer Teilungsversteigerung eine Ehescheidung voraus – oder auch Streit in einer Erbengemeinschaft.

GLOSSAR

Teilungsversteigerung

Die Teilungsversteigerung wird durchgeführt, um eine Gemeinschaft an einem Grundstück zu beenden. Eheleute, die ein Grundstück gemeinsam kaufen, lassen sich zu Bruchteilen meist als Miteigentümer im Grundbuch eintragen. Sie haben jeweils einen ideellen Anteil an dem Grundstück. Eine solche Gemeinschaft wird, sofern keine andere Vereinbarung zwischen den Beteiligten getroffen wird (§ 1010 BGB), durch dieses besondere Zwangsversteigerungsverfahren aufgelöst. Dabei wird das unteilbare Vermögen Immobilie in Geld als teilbares Vermögen umgewandelt.

Quelle: Wikipedia

Normalfall sind dies die Gerichtskosten und die Ablöseforderung der Bank aus dem Darlehensverhältnis als meist größte Position. Aufgrund einer gängigen Fehlinterpretation des Gesetzes bleiben die Grundschulden jedoch ohne Rücksicht auf die Valuta bestehen und erzeugen damit komplexe Probleme mit erheblichen Auswirkungen auf die Bietbereitschaft.

Anders als bei der Zwangsversteigerung geht es meist um attraktive Immobilien

Bestehen bleibende Grundschulden können relativ einfach vermieden werden; die Argumentation wurde rechtsdogmatisch bisher nicht widerlegt. Teilungsversteigerungen resultieren meist aus Ehestreitigkeiten oder uneinigen Erbengemeinschaften. Da hier zumindest zu Beginn keine finanziellen Probleme im Hintergrund stehen, werden im Gegensatz zu Zwangsversteigerungen wegen notleidender Kredite meist attraktive Immobilien angeboten. Häufig macht der Antragsteller vor dem Termin noch einen Rückzieher. Daher werden viele Immobilien erst gar nicht in der Teilungsversteigerung angeboten.

Es ist sicher kein Selbstläufer für einen Makler, sich in die Teilungsversteigerung einzubringen. Hier einige Ideen und Beispiele, wie der Makler Wissen und Aufmerksamkeit erlangen kann:

- › Besuch von Teilungsversteigerungen,
- › Besuch von Seminaren zum Thema Teilungsversteigerung,
- › Hinzuziehung von Fachliteratur,
- › Einbringen der Thematik in die Verbandsarbeit,
- › infrage kommende Kunden direkt ansprechen,
- › Begleitung und Beratung von Bietinteressenten,

- › Infoabende für Kunden mit dem Thema Teilungsversteigerung, Einladung entsprechender Referenten,
- › alle Arten von Öffentlichkeitsarbeit,
- › Wahrnehmung der Teilungsversteigerung als Verkaufsprozess attraktiver Immobilien.
- › Häufig sind die Auftraggeber in einer menschlich schwierigen Situation, der Makler wird dann oft auch als Coach angesehen.

Für ein optimales Ergebnis ist eine Vermarktungsstrategie notwendig, welche die Immobilie in den Mittelpunkt stellt und die Bieter anspricht. Hierzu benötigt der Makler jedoch eine genaue Kenntnis über den Ablauf und die Besonderheiten der Teilungsversteigerung. Literatur und Seminarangebote sollten daraufhin überprüft werden, ob sie der Problematik der bestehenden bleibenden Grundschulden genügend Raum geben und nicht nur das Problem benennen, sondern auch Lösungen anbieten. «

Johannes Hartenstein, Mainz

AUTOR



Johannes Hartenstein ist seit 1980 Dipl.-Rechtspfleger (FH), leitete an verschiedenen Amtsgerichten Zwangsversteigerungen und vertrat ab 1984 eine

große Immobilienbank in Zwangsversteigerungsterminen. Er ist Autor von Büchern und Fachartikeln zu der Thematik und hat in zahlreichen Seminaren vor verschiedenen Teilnehmerkreisen referiert.

Herr der Digitalisierung bleiben

Herr Dr. Alflen, wie stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden Technologien nutzen, die State of the Art sind? Unsere internationalen Forschungs- und Entwicklungsteams entwickeln zum einen unsere Lösungen stetig weiter und zum anderen neue digitale Lösungen. Dabei berücksichtigen wir Trends, technologische Entwicklungen sowie Anforderungen unserer Kunden. Aktuell investieren wir über 30 Millionen Euro pro Jahr in Forschung und Entwicklung. Darüber hinaus sondieren wir den PropTech-Markt und sind hier bereits Kooperationen eingegangen.

Sie sind europaweit aktiv: Gibt es eine internationale technologische Eigenschaft, die auch auf den deutschen Markt Auswirkungen haben wird oder bereits hat? Die globalen technischen Entwicklungen und Digitalisierungstrends beeinflussen alle Ländermärkte – somit auch Deutschland. Hierzu zählen Themen wie Künstliche Intelligenz und Big Data, Augmented und Virtual Reality, Building Information Modeling, Chatbots und auch der Einsatz von Sprachassistenten wie Alexa.

Ist nicht immer die Lösung des Kundenproblems das Entscheidende? Kann diese nicht auch mit älteren Technologien ebenso zufriedenstellend sichergestellt werden? Bei unserem Lösungsangebot steht der Mehrwert für den Kunden im

ZUR PERSON

Dr. Manfred Alflen ist Vorstandsvorsitzender der Aareon AG in Mainz, einer hundertprozentigen Tochter der Aareal Bank AG aus Wiesbaden. Er ist unter anderem verantwortlich für Strategie, Unternehmensentwicklung und das internationale Geschäft.

Vordergrund. Dabei gilt es, die Anforderungen des Kunden mit Blick auf dessen unternehmensstrategische Ziele zu berücksichtigen. Das kann von Kunde zu Kunde – auch in Abhängigkeit vom jeweiligen Wohnungsmarkt und der Unternehmensgröße – unterschiedlich sein. Mit unseren IT-Lösungen wollen wir die Kunden bei der Realisierung von Wertschöpfungspotenzialen unterstützen. Beispiele sind hier ein digitalisierter Vermietungsprozess oder auch der Kundenservice durch den Einsatz einer CRM-App.

Ihre Smart World vereint unterschiedlichste Technologien, die über mannigfaltige Schnittstellen verbunden werden. Wie wird sich das Produkt weiterentwickeln? Technischer Dreh- und Angelpunkt unseres digitalen Ökosystems Smart World ist eine Plattform, die als solides technisches Fundament eine hohe Verfügbarkeit bietet. Künftig kann diese Plattform über Schnittstellen auch für weitere ERP-Systeme und digitale Lösungen anderer Anbieter genutzt werden. Ein besonderes Merkmal ist, dass wir damit eine hohe Integration von Prozessen und Daten bieten. So genannte Insellösungen wird man bei Aareon grundsätzlich nicht vorfinden. Die Aareon Smart World bietet den Stakeholdern durch die Schnittstellen von ERP- zu digitalen Lösungen den Zugriff auf eine einheitliche Datenbasis. Somit entfallen lästige Datenübertragungen und zusätzliche Schnittstellen.

Mit Wodis Sigma hat ein Technologiesprung in Richtung SaaS stattgefunden. Was sind die nächsten Schritte? Inzwischen haben sich rund 1.000 Kunden für Wodis Sigma entschieden. Davon nutzt der überwiegende Teil die Software als Service aus der Aareon Cloud, die wir unter diesem Namen bereits seit dem Jahr 2011 anbieten. Doch schon zuvor haben wir Lösungen aus der Cloud bereitgestellt,

wie zum Beispiel das Service-Portal Mareon für die Anbindung von Handwerkern – das hieß damals nur noch nicht Cloud. Auch GES wurde als SaaS-Lösung offeriert. So gesehen war Aareon mit ihrem SaaS-Angebot für die Immobilienwirtschaft ein Vorreiter. Wodis Sigma wird sowohl funktional als auch technologisch kontinuierlich weiterentwickelt.

Können Sie zuverlässig sagen, dass Sie bei all den Notwendigkeiten zur Wei-

„Künftig kann die Aareon Smart World auch für weitere ERP-Systeme und digitale Lösungen anderer Anbieter genutzt werden.“



Wohnungsunternehmen und Verwalter wollen auch morgen noch über Kundenbeziehungen und ihre Daten verfügen. Der Vorstandsvorsitzende der Aareon AG **Dr. Manfred Alflen** über Strategien, wie das gelingen kann.

Weiterentwicklung nicht in technologische Sackgassen gelangen? In unserem Innovation Lab probieren wir neue Technologien aus. Hierzu zählen die Nutzung von Drohnen für die Verkehrssicherung und die automatische Datenübertragung in das ERP-System, Virtual Reality, Chatbots und der Einsatz von Sprachassistenten wie Alexa. Dabei haben wir im Fokus, welchen Mehrwert diese neuen Technologien unseren Kunden und deren Stakeholdern bringen könnten, und prüfen entsprechende Einsatzmöglichkeiten. Darüber hinaus verfolgen wir stets das Ziel, unsere Lösungen technologisch und funktional up to date zu halten.

Was sind für Sie Merkmale, an denen die Kunden erkennen können, ob sie auf ein zukunftssicheres Konzept setzen? Aareon ist seit Jahrzehnten Marktführer. Kein anderer Anbieter investiert so viel in die Weiterentwicklung der Lösungen sowie den Ausbau des Lösungsangebots. Dabei wenden wir auch neue Methoden an, wie zum Beispiel Design Thinking als nutzerorientierte Methode zur expliziten Berücksichtigung der Anforderungen unserer Kunden.

GES kann nun endgültig nicht mehr weiter entwickelt werden. Was bedeutet der notwendige Umstieg für die Kunden? Das Ende des Lebenszyklus von GES hatten wir unseren Kunden bereits seit mehreren Jahren kommuniziert, so dass sie sich zukunftsorientiert ausrichten konnten. Die meisten Unternehmen sind bereits auf Wodis Sigma, SAP®-Lösungen und Blue Eagle oder RELion umgestiegen oder haben sich für diese Lösungen entschieden. Damit haben unsere Kunden Lösungen für die digitale Zukunft. Diese Migration hatte beziehungsweise hat eine große Bedeutung für alle Beteiligten, um die Branche fit für die Digitalisierung zu machen.

Sind Prozessdigitalisierungen für das blanke Überleben der Wohnungsunternehmen nötig? Dies ist in der Branche unterschiedlich. Das Geschäft der Wohnungsunternehmen ist vergleichsweise robust. Sie müssen sich aber neuen Herausforderungen stellen, um auch morgen noch Herr über Kundenbeziehung und Daten zu sein. Bei Verwaltern wiederum sprechen wir von einem sehr kompetitiven Markt. Hier ist die Digitalisierung zukünftig ein wichtiger Wettbewerbsfaktor.

Kann die Wohnungswirtschaft von der gewerblichen Immobilienwirtschaft lernen, die ja, was Digitalisierung angeht, bereits einen Schritt weiter ist? Gerade mit Blick auf IoT ist die gewerbliche Immobilienwirtschaft etwas experimentierfreudiger. Die Vorteile, die sich hier bei der Bewirtschaftung von Gebäuden ergeben, können auch auf die Wohnungswirtschaft übertragen werden.

Welche Regelungen benötigen wir deutschland- und europaweit, damit flächendeckende Digitalisierung überhaupt möglich wird? Bei der Digitalisierung ist zum einen die technische Infrastruktur ein bedeutendes Thema, zum anderen ist und bleibt es der Datenschutz. Daher ist es immer wichtig, darauf zu achten, wem die Daten gehören, insbesondere mit Blick auf Big-Data-Analysen und neue Geschäftsmodelle. Zentral ist auch die Frage der rechtlichen Rahmenbedingungen. So ist das Miet- und WEG-Recht noch stark auf analoge Prozesse ausgerichtet. Alles in allem darf Europa den Anschluss an die globale digitale Entwicklung nicht verlieren. Hierfür müssen entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen werden. Gleichzeitig ist es nötig, über Werte in einer zunehmend digitalisierten Welt zu diskutieren. «

Jörg Seifert, Freiburg

„Energiekosten; kein Thema für Sie?“



Heizöl · Erdgas · Strom · Heiztechnik · Schmierstoffe · Kraftstoffe · Solar · Pellets · Klimaneutrale

Als Energiepartner setzen wir unsere Stärken für Sie ein:

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



Vertrauen Sie uns – einem der größten mittelständischen Energie-lieferanten in Deutschland mit über 55 Jahren Markterfahrung. www.montana-energie.de

Wechseln Sie jetzt! > 089/641 65 214 oder geschaeftskunden@montana-energie.de

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Hat der Immobilienmakler eine Verpflichtung zur Prüfung steuerlicher Fragen?

1. Einen Makler trifft beim Fehlen einer entsprechenden Vereinbarung grundsätzlich keine vertragliche Nebenpflicht, steuerrechtliche Fragen zu prüfen, die sich im Zusammenhang mit dem Vertrag stellen, den er vermittelt oder für dessen Abschluss er eine Gelegenheit nachweist, und seinen Auftraggeber über die in diesem Zusammenhang relevanten Umstände aufzuklären.
2. Abweichendes gilt im Einzelfall ausnahmsweise etwa dann, wenn der Makler sich hinsichtlich bestimmter Steuerfragen als Fachmann geriert, wenn er sich beispielsweise in seiner Werbung einer langjährigen Tätigkeit und Erfahrung berührt, wenn der Auftraggeber hinsichtlich vertragsrelevanter Umstände erkennbar rechtlicher Belehrung bedarf oder wenn der Makler den Auftraggeber zu einem riskanten Vorgehen veranlasst oder ihn sonst zu einem unvorteilhaften und überstürzten Vertragsschluss verleitet.
3. Ein Makler, der einen Grundstückskauf vermittelt, ist nur dann gehalten, auf mögliche steuerrechtliche Folgen des vermittelten Geschäfts hinzuweisen, wenn er aufgrund besonderer Umstände des Einzelfalls Anlass zur Vermutung haben muss, seinem Kunden drohe ein Schaden, weil er sich der Gefahr des Entstehens einer besonderen Steuerpflicht wie etwa gem. § 22 Nr. 2, § 23 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 EStG nicht bewusst ist.

BGH, Urteil vom 12.07.2018 - I ZR 152/17

SACHVERHALT: Die Klägerin kaufte im Jahr 2004 eine Immobilie mit mehreren Wohnungen zu einem Preis von 170.000 Euro. Die Wohnungen wurden von der Klägerin vermietet. Als die Klägerin das Objekt im Jahr 2013 verkaufen wollte, beauftragte sie das beklagte Maklerunternehmen. Zwischen dem Kauf und der Beauftragung zum Verkauf lagen damals weniger als zehn Jahre. Im Jahr 2014 hätte die Klägerin das Objekt zehn Jahre gehalten.

Die Beklagte nahm sofort die Verkaufstätigkeiten auf und fand sehr kurzfristig mehrere Interessenten. Die Beklagte teilte der Klägerin daher mit, dass es dennoch sinnvoll sei, zeitnah zu veräußern, damit nicht noch Interessenten abspringen. Die Klägerin veräußerte das Objekt Anfang 2013 für 295.000 Euro.

Da ein Gewinn erzielt wurde, erhielt die Klägerin einen Steuerbescheid über den Veräußerungsgewinn in Höhe von 47.856,62 Euro. Insofern verlangt die damalige Maklerkundin vom beklagten Maklerunternehmen Schadensersatz in gleicher Höhe wegen unterlassener Aufklärung über die Spekulationsfrist des § 23 Abs. 1 Nr. 1 EStG.

Das Landgericht wies die Klage ab. Die hiergegen gerichtete Berufung blieb vor dem OLG ohne Erfolg. Nunmehr verfolgt die Verkäuferin ihren Ersatzanspruch mit der – vom OLG zugelassenen – Revision vor dem Bundesgerichtshof weiter.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der BGH stellt klar, dass der Makler seinem Auftraggeber im Rahmen der vertraglichen Nebenpflicht keine steuerlichen Hinweise im Zusammenhang mit der Veräußerung einer Immobilie erteilen muss. Dies gilt auch in Bezug auf die zehnjährige Spekulationsfrist. Anderes gilt aber, wenn eine entsprechende Beratung als Gegenstand des Maklervertrags vereinbart wurde, oder wenn der Makler sich hinsichtlich bestimmter Steuerfragen als Fachmann geriert, wenn er sich beispielsweise in seiner Werbung einer langjährigen Tätigkeit und Erfahrung berührt, wenn der Auftraggeber hinsichtlich vertragsrelevanter Umstände erkennbar rechtlicher Belehrung bedarf oder wenn der Makler den Auftraggeber zu einem riskanten Vorgehen veranlasst, oder ihn sonst zu einem unvorteilhaften und überstürzten Vertragsschluss verleitet.



Ein Makler ist nicht verpflichtet, steuerliche Auskünfte zu geben – etwa über Verjährungsfristen.

PRAXISHINWEIS: Es ist insofern in der Außenwerbung Vorsicht geboten. Der Bundesgerichtshof betont, dass Makler berechtigt, aber nicht verpflichtet sind, zu steuerlichen Fragen Auskunft zu geben oder/und zu beraten (siehe § 4 Nr. 5 StBerG). Wenn der Makler steuerrechtlich berät, müssen die Auskünfte aber richtig sein; insofern ist bei steuerlichen Auskünften äußerste Achtsamkeit geboten. Eventuell sollte bei der Beauftragung zur Sicherheit ausdrücklich darauf verwiesen werden, dass keine steuerliche Beratung erfolgt. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats:

Mangelnde Eindeutigkeit abweichender Umlagevereinbarungen

Eine Vereinbarung, nach der ein Eigentümer die Kosten für die Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums tragen muss, muss klar und eindeutig sein. Im Zweifel bleibt es bei der gesetzlichen Zuständigkeit. Von der gesetzlichen Zuständigkeit und Kostenverteilung abweichende Vereinbarungen sind als Ausnahmeregelung eng auszulegen.

LG Köln, Urteil v. 11.10.2018, 29 S 56/18

FAKTEN: Eigentümer E lässt auf eigene Kosten mehrere Fenster in seinem Badezimmer kontrollieren. In einer Versammlung stellt er den Antrag, dass ihm diese Aufwendungen erstattet werden. Die Eigentümer fassen daraufhin den Beschluss, den Antrag abzulehnen. Sie verweisen auf § 5 Abs. 2 der Gemeinschaftsordnung, in der es wie folgt heißt: „Instandhaltung des Sondereigentums: Jeder Sondereigentümer ist auch zur alleinigen Instandhaltung und Instandsetzung der Teile des gemeinschaftlichen Eigentums, die nur seinem Sondereigentum dienen oder an dem ihm das alleinige Gebrauchsrecht zusteht, verpflichtet.“

Gegen diesen Beschluss geht E vor. Das Amtsgericht weist die Klage gegen die

Regelung in der Gemeinschaftsordnung ab. Gegen dieses Urteil wendet sich E mit der Berufung. Er meint etwa, angesichts der Überschrift der Regelung in § 5 der Gemeinschaftsordnung „Instandhaltung des Sondereigentums“ sei überraschend, dass dort auch Bauteile des gemeinschaftlichen Eigentums in die Instandsetzungsverpflichtung der einzelnen Sondereigentümer fallen sollen.

ENTSCHEIDUNG: Die Berufung hat Erfolg. Entgegen der Ansicht des Amtsgerichts seien die Fenster des Objekts von der Regelung in § 5 Abs. 2 der Gemeinschaftsordnung nicht umfasst. Zu berücksichtigen sei, dass die Regelung – ihrem Wortlaut nach – nur für diejenigen Teile des ge-

meinschaftlichen Eigentums gelten solle, die nur dem Sondereigentum des einzelnen Sondereigentümers dienen oder an dem dem einzelnen Sondereigentümer das alleinige Gebrauchsrecht zustehe. Für eine Übertragung der Kostentragung könne es nicht als ausreichend angesehen werden, dass die Teile des gemeinschaftlichen Eigentums dem einzelnen Sondereigentümer überwiegend dienen.

FAZIT: Eine Umlagevereinbarung muss klar und eindeutig ihrem Inhalt nach feststellbar sein. Hier war die Umlagevereinbarung klar und eindeutig, wenn man die BGH-Rechtsprechung zugrunde legt. Das Landgericht hat also wohl Unrecht.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VORLAGEPFLICHT

Zur Bestimmtheit eines Wirtschaftsplans

Vor der Beschlussfassung über einen Wirtschaftsplan muss dieser den Eigentümern zur Verfügung gestellt werden.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 01.11.2018, 2-13 S 112/17

FAKTEN: In einer Eigentümerversammlung genehmigen die Eigentümer den Wirtschaftsplan. Gegen diesen Beschluss geht ein Eigentümer vor. Der Beschluss sei nicht hinreichend bestimmt, da aus der Niederschrift nicht hervorgehe, welcher Wirtschaftsplan genau beschlossen worden sei. Das Gericht meint, der Beschluss sei tatsächlich ungültig, denn er habe auf ein Dokument (den Wirtschaftsplan) Bezug genommen, das weder Teil des Beschlusstextes noch der Niederschrift sei. Außerdem sei der Wirtschaftsplan nicht vor der Versammlung den Eigentümern zur Verfügung gestellt worden.

FAZIT: Ob ein hinreichend bestimmter Beschluss immer die Bezugnahme auf die der Niederschrift beigefügte Gesamt- und die Einzelabrechnungen oder zumindest die genaue Bezeichnung der jeweiligen Abrechnungen im Wege der Bezugnahme voraussetzt, ist streitig. Nach hier vertretener Ansicht muss der jeweilige Genehmigungsbeschluss auf konkrete Pläne Bezug nehmen und sind die genehmigten Pläne als Anlage der Niederschrift beizufügen. Handelt der Verwalter so, macht er nichts falsch. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

GEMEINSCHAFTSORDNUNG

Die Grenzen der Veräußerungsbeschränkung

Wenn die nach der Gemeinschaftsordnung dem Verwalter obliegende Zustimmung zur Veräußerung vergemeinschaftet worden ist, ist eine Klage auf Zustimmung gegen die Eigentümer zu richten.

LG München I, Beschluss v. 05.06.2018, 36 S 19440/17

FAKTEN: Nach der Gemeinschaftsordnung muss der Verwalter einer Veräußerung zustimmen. Der überlässt die Entscheidung jedoch der Versammlung, die die Zustimmung durch Beschluss verweigert. Gegen diesen Beschluss geht der veräußernde Eigentümer vor. Und bekommt Recht. Gemäß § 12 Abs. 2 WEG dürfe die Zustimmung zur Veräußerung nur aus wichtigem Grund versagt werden. Diese Vorschrift sei eng auszulegen, so das Gericht. Die Behauptung der Eigentümer, der erste Kontakt der E-GmbH mit den Eigentümern sei von Unzuverlässigkeit geprägt gewesen, sei unsubstantiiert.

FAZIT: Die Eigentümer sind berechtigt, den Verwalter zu „entmächtigen“ und seine Entscheidung, ob einer Veräußerung zugestimmt wird, an sich zu ziehen. Ein wichtiger Grund für eine Versagung der Zustimmung liegt vor, wenn der Erwerbsinteressent künftig finanziell oder persönlich unzuverlässig ist. Beides ist eng auszulegen. Ein Erwerbsinteressent ist finanziell unzuverlässig, wenn aufgrund von Tatsachen aus objektiver Sicht zu erwarten ist, dass er das Hausgeld – etwa bei konkret absehbaren erheblichen finanziellen Belastungen – künftig nicht bedienen kann.

GEMEINSCHAFTLICHES EIGENTUM

Abnahme durch Sachverständigen

Die Regelung in einem Bauträgervertrag, „die Abnahme der Anlagen und Bauteile, die im gemeinschaftlichen Eigentum aller Miteigentümer stehen (...), erfolgt für die Eigentümer (Erwerber) durch einen vom Verwalter zu beauftragenden vereidigten Sachverständigen“, ist unwirksam.

OLG Karlsruhe, Urteil v. 10.04.2018, 8 U 19/14

FAKTEN: In einem Bauträgervertrag heißt es: „Die Abnahme der Anlagen und Bauteile, die im gemeinschaftlichen Eigentum aller Miteigentümer stehen (...), erfolgt für die Eigentümer (Erwerber) durch einen vom Verwalter zu beauftragenden vereidigten Sachverständigen.“ Die Gemeinschaft und der Bauträger streiten, ob die Abnahme durch den Sachverständigen wirksam ist. Von der Antwort auf diese Frage hängt ab, ob Mängelrechte verjährt sind. Das Gericht meint, die Klausel sei wegen unangemessener Benachteiligung der Erwerber unwirksam. Es bestehe die Gefahr, dass die Prüfung der Voraussetzungen der Abnahmefähigkeit nicht neutral durchgeführt werde.

FAZIT: Bestimmt eine Klausel in einem Bauträgervertrag, dass der Verwalter oder ein durch ihn bestimmter Sachverständiger das gemeinschaftliche Eigentum abnehmen darf und muss, sollte der Verwalter von diesen – unwirksamen – Kompetenzen keinen Gebrauch machen. Vielmehr sollte er die Eigentümer darauf hinweisen, dass sie selbst tätig werden und die Abnahme erklären müssen. Der „beste“ Weg ist zurzeit, dass sich jeder Erwerber individuell erklärt und über die Abnahme nicht beschlossen wird.

VERGEMEINSCHAFTUNG

Schadensersatzansprüche der Eigentümer

Die Eigentümer können ihre Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter vergemeinschaften.

LG Dortmund, Urteil v. 18.05.2018, 17 S 116/17

FAKTEN: Ein Eigentümer klagt. Die Gemeinschaft trägt Anwaltskosten des verklagten Eigentümers aus dem Verwaltungsvermögen. Die Verwaltung wechselt. Die Gemeinschaft beschließt, gegen den früheren Verwalter zu klagen, der sei schuld gewesen für die Klage. Das Amtsgericht weist die Klage ab. Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter seien solche der Eigentümer. Die Berufung hat jedoch überwiegend Erfolg. Die Gemeinschaft sei Inhaber des Anspruchs. Ansprüche aus der Verletzung des Verwaltervertrags stünden grundsätzlich nur der Gemeinschaft zu. Hier handele es sich allerdings nicht um einen behaupteten Schaden der gesamten Gemeinschaft. Trotzdem sei sie aufgrund der im Beschluss enthaltenen Befugnis zur Geltendmachung der Ansprüche berechtigt.

FAZIT: Die Eigentümer sind nach herrschender Meinung befugt, im Wirtschaftsplan Mittel für die Rechtsverteidigung der übrigen Eigentümer gegen Anfechtungsklagen anzusetzen. Dies nach hier vertretener Ansicht jedenfalls in Eigentumsanlagen, bei der es in der Vergangenheit Anfechtungsklagen gab.

WIRTSCHAFTSPLAN

Fortgeltungsklausel

Für eine Fortgeltungsklausel in einem Wirtschaftsplan bis zur Beschlussfassung über den nächsten Wirtschaftsplan besteht eine Beschlusskompetenz. Nach dem Beschluss über die Abrechnung begrenzt sich der Anspruch auf Forderungen aus dem Wirtschaftsplan auf den in der Abrechnung ausgewiesenen Betrag. Hat der Eigentümer keine Vorauszahlungen auf den Wirtschaftsplan erbracht, stellt eine „negative Abrechnungsspitze“ keine Forderung des Eigentümers dar, gegen den die Gemeinschaft der Eigentümer aufrechnen kann.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 13.09.2018, 2-13 S 92/17

FAKTEN: Die Gemeinschaft verlangt von Eigentümer B das Hausgeld für den Zeitraum März 2016 bis Februar 2017. Während des Berufungsverfahrens wird die Jahresabrechnung 2016 beschlossen, die zu einer negativen Abrechnungsspitze für B führt. B verteidigt sich mit Gegenforderungen in der Vergangenheit. Die Klage ist teilweise begründet. Die während des Berufungsverfahrens bestandskräftige Beschlussfassung über die Jahresabrechnung 2016 habe zu einer Begrenzung der Hausgeldansprüche betreffend das Wirtschaftsjahr 2016 geführt, so das Gericht. Der vorliegende Wirtschaftsplan sei auf das Jahr 2016 bezogen. Teilweise betreffe die Klageforderung jedoch Monate aus dem Jahr 2017, die von dem folgenden Wirtschaftsplan nicht erfasst seien. Der Wirtschaftsplan 2016 enthalte aber eine Bestimmung, wonach Hausgeldzahlungen über den Planungszeitraum hinaus weiter zu zahlen seien, bis ein neuer Wirtschaftsplan beschlossen wird. Hierzu bestehe hier auch eine Beschlusskompetenz. Die Abrechnung für das Jahr 2016 führe aber teilweise zum Erfolg der Berufung. Es sei anerkannt, dass durch die Beschlussfassung über die Abrechnung die zuvor bestehende Hausgeldzahlungsverpflichtung auf den Betrag begrenzt werde, der durch die Abrechnung ausgewiesen werde.

FAZIT: Inwieweit eine Kompetenz besteht, die Fortgeltung des Wirtschaftsplans zu beschließen, ist streitig. Zurzeit läuft insoweit eine Revision in Karlsruhe (BGH V ZR 2/18). Nach herrschender Meinung hält es sich noch im Rahmen ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn der Wirtschaftsplan für das entsprechende Jahr auf einer in den ersten sechs Monaten des Jahres abgehaltenen Versammlung mit Wirkung zum Jahresanfang beschlossen wird.

DROHENDE VERJÄHRUNG

Klage bei Notgeschäftsführung

Der einzelne Eigentümer darf zur Abwendung einer drohenden Verjährung von Schadensersatzansprüchen der Gemeinschaft gegen den (ausgeschiedenen) Verwalter als Notgeschäftsführer keine Klage erheben, wenn die Eigentümer zuvor die Geltendmachung abgelehnt haben. Im Rahmen der Notgeschäftsführung ist die Maßnahme nur zulässig, wenn wegen der besonderen Eilbedürftigkeit und des unmittelbar drohenden Schadens für das gemeinschaftliche Eigentum die vorrangig befugten Personen erforderliche Maßnahmen nicht ergreifen können.

LG Berlin, Urteil v. 25.09.2018, 55 S 235/17

KLAGE DER GEMEINSCHAFT

Vertretung nur bei Ermächtigung

Bei Aktivprozessen besteht keine gesetzliche Vertretungsmacht des Verwalters zur Prozessführung im Namen der Gemeinschaft. Der Verwalter ist nur dann dazu berechtigt, soweit er hierzu durch Vereinbarung oder Beschluss ermächtigt ist. Der Verwaltervertrag ist weder Beschluss noch Ermächtigung. Daher muss entweder der Verwaltervertrag als Ganzes – und die dort bestimmte Ermächtigung – durch Beschluss genehmigt werden. Oder der, der den Verwaltervertrag schließt, muss durch Beschluss ermächtigt sein, den Verwalter zu ermächtigen.

AG Berlin-Mitte, Beschluss v. 28.05.2018, 26 C 13/18

VON AMTS WEGEN

Berufungsgericht muss Beschwer prüfen

Ein auf den Wert des Beschwerdegegenstands bezogenes fristgebundenes Begründungserfordernis ist im Berufungsverfahren nicht vorgesehen. Das Berufungsgericht darf die Berufung deshalb nicht allein deshalb als unzulässig verwerfen, weil der Wert des Beschwerdegegenstands nicht glaubhaft gemacht worden ist. Vielmehr hat das Gericht den Wert bei der Entscheidung über die Zulässigkeit der Berufung auf Grund eigener Lebenserfahrung und Sachkenntnis nach freiem Ermessen zu schätzen; als Tatsachenrichter muss es dabei den Akteninhalt von Amts wegen auswerten.

BGH, Beschluss v. 21.06.2018, V ZB 254/17

Mietrecht

Urteil des Monats: Kein Widerruf der Zustimmung zur Mieterhöhung nach Regeln für Fernabsatzvertrag

Stimmt der Mieter einer Wohnung einer vom Vermieter verlangten Anpassung der Miete an die ortsübliche Vergleichsmiete zu, so steht dem Mieter ein Recht, die erklärte Zustimmung nach Maßgabe der Bestimmungen über das Widerrufsrecht bei im Fernabsatz geschlossenen Verbraucherverträgen zu widerrufen, nicht zu.

BGH, Urteil v. 17.10.2018, VIII ZR 94/17

FAKTEN: Ein Wohnungsunternehmen forderte den Mieter auf, einer Mieterhöhung zuzustimmen. Der Mieter tat dies, widerrief die Zustimmung später jedoch schriftlich. Später zahlte er die erhöhte Miete unter Vorbehalt. Mit der Klage verlangt er unter anderem die Rückerstattung der gezahlten Erhöhungsbeträge. Der BGH hatte zu entscheiden, ob auf Mieterhöhungsvereinbarungen der hier fraglichen Art die Regelungen über Fernabsatzverträge anzuwenden sind mit der weiteren Folge, dass der Mieter seine zuvor erteilte Zustimmung zur Mieterhöhung widerrufen kann.

ENTSCHEIDUNG: In der Praxis der Wohnungsunternehmen ist es üblich, dass Mieterhöhungen im Wege wechselseitiger

schriftlicher Erklärungen vereinbart werden. Auf diese Weise wird der Mietvertrag hinsichtlich der Preisvereinbarung abgeändert (§ 558b Abs. 1 BGB). Dieses Verfahren erfüllt die tatsächlichen Voraussetzungen der Fernabsatzregelungen des § 312c BGB. Zu den dort aufgeführten Fernkommunikationsmitteln zählen auch Briefe, Telefonanrufe, Telekopien, E-Mails und sogar SMS-Nachrichten. Dem Mieter steht bei außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen ein Widerrufsrecht zu. Streitig ist, ob das Widerrufsrecht auch für die Zustimmung zur Mieterhöhung gilt. Der BGH verneint das unter anderem mit dem Argument, ein Fernabsatzvertrag setze voraus, dass der Vertrag im Rahmen eines für den Fernabsatz

organisierten Vertriebs- und Dienstleistungssystems zustande kommt. Das sei hier nicht gegeben.

FAZIT: Die Entscheidung des BGH gilt nur, wenn der Vermieter ein Mieterhöhungsverlangen nach §§ 558 ff. in der gesetzlich vorgesehenen Textform (§ 558a Abs. 1, § 126b BGB) erklärt. Auf freiwillige Mieterhöhungsvereinbarungen nach § 557 BGB sind dagegen die Regelungen über im Fernabsatz geschlossene Verbraucherverträge anzuwenden. Dies folgt aus der Erwägung, dass diese Vereinbarungen nicht an die Zulässigkeitsvoraussetzungen und Beschränkungen von Mieterhöhungen im Vergleichsmietenverfahren gebunden sind.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

BETRIEBSKOSTEN

Umlage bei der Gewerbemiete

Die in einem Gewerberaummietvertrag enthaltene Regelung über die Umlage von Betriebskosten: „Sämtliche Betriebskosten werden von dem Mieter getragen. Hierunter fallen – insbesondere die Kosten der Be- und Entwässerung sowie der Heizung – einschließlich Zählermiete und Wartungskosten“ genügt mit Ausnahme der aufgeführten Regelbeispiele nicht dem Bestimmtheitsgebot.

OLG Celle, Urteil v. 09.11.2018, 2 U 81/18

FAKTEN: Das Gericht hatte zu entscheiden, ob der Vermieter von Gewerberaum auf der Basis der im Leitsatz wiedergegebenen Klausel die Grundsteuer auf den Mieter umlegen kann. Voraussetzung hierfür ist eine vertragliche Regelung, aus der sich mit hinreichender Bestimmtheit ergibt, welche Kosten der Mieter neben der Grundmiete zu tragen hat. Zu den Anforderungen an das Bestimmtheitsgebot existiert eine umfangreiche Rechtsprechung. Das Gericht vertritt die Ansicht, dass eine Vereinbarung über die Umlage der Betriebskosten nur wirksam ist, wenn die umlagefähigen Kosten im Einzelnen aufgeführt sind oder der Vertrag zur Umlegung der Betriebskosten eine Verweisung auf die Anlage 3 zu § 27 Abs. 1 II. Berechnungsverordnung enthält.

FAZIT: Wenn ein Mietvertrag hingegen keine (abschließende) Aufzählung der umzuliegenden Betriebskosten und auch keine Verweisung auf die Anlage 3 zu § 27 Abs. 1 II. Berechnungsverordnung oder die Betriebskostenverordnung enthält, ist die Umlagevereinbarung wegen Verstoßes gegen das Transparenzgebot unwirksam. Sind – wie vorliegend – nur einzelne Betriebskostenpositionen beispielhaft aufgeführt, so können nur diese Kosten auf den Mieter umgelegt werden.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

UNTERMIETER-PFLICHTEN

Keine Aufnahme des Ehepartners

Der Mieter ist ohne Vermietererlaubnis nicht berechtigt, den Mietgebrauch einem Dritten zu überlassen, insbesondere, eine Wohnung weiterzuvermieten.

AG Berlin-Neukölln, Urteil v. 01.03.2018, 6 C 432/17

FAKTEN: Ein Mieter zog nicht ein. Bewohnt wurden die Räume mit Einverständnis des Vermieters von dessen Cousine als Untermieterin. Später heiratete diese und nahm ihren Mann in die Wohnung auf. Der Vermieter kündigte fristlos und vorsorglich mit gesetzlicher Frist. Seine Räumungsklage hatte Erfolg. Ausschlaggebend ist § 540 BGB. Danach ist der Mieter ohne Vermietererlaubnis nicht berechtigt, die Wohnung weiterzuvermieten. Der Ehemann der Untermieterin ist „Dritter“. Das ist nicht zu verwechseln damit, dass der Ehegatte des Mieters nicht als Dritter in diesem Sinne angesehen wird (BGH, Urteil v. 12.06.2013, XII ZR 143/11). Hier geht es nicht um den Hauptmieter, sondern um den Untermieter.

FAZIT: Das LG Berlin hat weiter entschieden, dass eine unbefugte Gebrauchsüberlassung nach § 540 Abs. 1 BGB vorliegt, wenn die mietenden Eltern die Wohnung vollständig dem Sohn und dessen Ehefrau überlassen. Die Eigenschaft als Dritte lebe auf, wenn die Familienangehörigen keinen gemeinsamen Hausstand mit dem Mieter mehr haben (etwa: Mieter gehen zurück in die Türkei, LG Berlin, Urteil v. 18.04.2018, 65 S 16/18).

VERWERTUNGSKÜNDIGUNG

Konkrete Gründe im Kündigungsschreiben erforderlich

Die Verwertungskündigung ist unzulässig, wenn ein Haus trotz des Mietvertrags verkauft werden kann, ohne dass der Kaufpreis erheblich niedriger ist. Der Vermieter muss nachweisen, dass die Verkäuflichkeit nur zu einem unangemessen niedrigeren Preis möglich ist.

AG Hamburg-Blankenese, Urteil v. 16.05.2018, 531 C 87/17

FAKTEN: Laut § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB gibt es vier Voraussetzungen für die Kündigung wegen „Hinderung wirtschaftlicher Verwertung“:

- › Der Vermieter hat die Absicht, die Mietsache wirtschaftlich vor allem durch Verkauf oder Abriss zu verwerten.
- › Die Verwertung muss angemessen sein.
- › Der Weiterbestand des Mietvertrags wäre ein Verwertungshindernis und
- › der Vermieter würde dadurch erhebliche Nachteile erleiden.

Unzulässig sei die Kündigung, wenn ein Haus trotz des Mietvertrags verkauft werden kann, ohne dass der Kaufpreis erheblich niedriger ist. Der Vermieter muss nachweisen, dass die Verkäuflichkeit nur zu einem unangemessen niedrigeren Preis möglich ist. Zu diesen Erfordernissen hatte das Kündigungsschreiben nichts ausgeführt.

FAZIT: Keinesfalls reicht die pauschale Bestätigung eines Maklers, wonach die Immobilie trotz bestehenden Mietvertrags unverkäuflich oder nur zu einem erheblich niedrigeren Preis zu veräußern sei.

VIDEOKAMERA

Attrappe nicht erlaubt

Liegen im Einzelfall bestimmte Umstände vor, etwa ein bestehender Nachbarschaftsstreit oder sonstige Umstände, die den Verdacht der Echtheit der Kamera rechtfertigen, besteht mehr als der bloße Überwachungsdruck. Dann ist eine Kameraattrappe unzulässig.

LG Berlin, Urteil v. 14.08.2018, 67 S 73/18

FAKTEN: Der Vermieter installierte im Hauseingangsbereich eine Videokamera, die reine Attrappe war. Grund war, dass wiederholt Obdachlose im Eingangsbereich nächtigten und sich dort auch Drogenkonsumenten aufhielten. Das Amtsgericht hatte gegen die Installierung einer Attrappe nichts einzuwenden. Der klagende Mieter ging in die Berufung und erhielt Recht. Wenn im Einzelfall bestimmte Umstände, etwa ein bestehender Nachbarschaftsstreit, vorliegen, besteht mehr als der hypothetische Überwachungsdruck. Im Hausflur eines Mehrfamilienhauses darf eine Videokamera ausnahmsweise nur dann installiert werden, wenn schwerwiegende Nachteile oder Beschädigungen des Vermietereigentums zu befürchten sind. Leichtere Diebstähle oder Sachbeschädigungen geringer Art reichen alleine nicht aus. Es reicht, dass die Kamera täuschend echt aussieht.

FAZIT: Der Vermieter muss im Einzelfall darlegen, dass vor dem Installieren der Kamera als milderes Mittel ausreichend andere Vorkehrungen getroffen wurden, um sicherzustellen, dass die Haustür beim Betreten des Hauses wieder geschlossen wird. «

Technologie, IT & Energie

DGNB mit neuen Rekordzahlen bei der Zertifizierung

Genau zehn Jahre ist es her, dass die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) die ersten Zertifikate für nachhaltige Gebäude vergeben hat. In dieser Zeit hat sich die DGNB-Zertifizierung national wie international als Qualitätsstandard etabliert. Im Jahr 2018 hat die positive Entwicklung nochmal einen weiteren Schub bekommen. So sind mittlerweile 4.823 Projekte in 29 Ländern von der DGNB ausgezeichnet worden – mehr als ein Drittel davon allein im letzten Jahr.

10 Jahre
2008 – 2018



4.823
PROJEKTE WURDEN AUSGEZEICHNET



29
IN 29 LÄNDERN



2.500
DAVON ÜBER 2.500 FERTIGHÄUSER

2018



1.711
PROJEKTE WURDEN AUSGEZEICHNET



+37%
PROJEKTSTEIGERUNG
GEGENÜBER 2017
insgesamt



+45%
STEIGERUNG GEGENÜBER 2017
für Büro und Verwaltung, Handels-
oder Industriebauten

DGNB UND SENTINEL HAUS

Gesünder bauen

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) und das Sentinel Haus Institut haben im Rahmen der Messe BAU in München eine Vereinbarung zur künftigen Zusammenarbeit unterzeichnet. Übergeordnetes Ziel ist die Optimierung der Innenraumhygiene im Sinne der Gesundheit beim Neubau, der Sanierung und Renovierung. Erfolgen soll dies unter anderem über die Entwicklung einheitlicher Bewertungskriterien der gesundheitlichen Qualität von Innenräumen sowie die Wissensvermittlung über die Anforderungen an bauliche Prozesse und geeignete Produkte bei schadstoffarmen Gebäuden. Beide Organisationen verfügen über langjährige, praxiserprobte Erfahrung in der Bewertung und Förderung der gesundheitlichen Qualität von Innenräumen. So spielt die Innenraumluftqualität als Kriterium in der 2009 gestarteten Nachhaltigkeitszertifizierung der DGNB von Beginn an eine zentrale Rolle. Das Sentinel Haus Institut besitzt eine zwölfjährige Expertise im Bereich des Baustellenmanagements und in der Bewertung von geeigneten Produkten für schadstoffarme Gebäude. Beide Organisationen haben ein großes Netzwerk an Experten der Bau- und Immobilienwirtschaft.

VERANSTALTUNGS-TIPP

vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.

**Technische Gebäudeausrüstung:
Grundlagenermittlung – Projekt-
steuerung – Inbetriebnahme –
Betrieboptimierung**

Wann & Wo:

26. Februar 2019 München

19. März 2019 Stuttgart

26. März 2019 Frankfurt am Main
jeweils 9:30 bis 16:30 Uhr

Teilnahmegebühr: 295 Euro

Anmeldung: www.vhw.de

AUS UNSEREM HAUSE: VERNETZTE IMMOBILIENVERWALTUNG

Für Immobilienverwaltungen ist die Effizienz von Geschäftsabläufen ein kritischer Faktor für den unternehmerischen Erfolg.

Die Kooperationspartner Haufe, FIO Systems und Casavi haben eine Schnittstelle geschaffen, um Stammdaten und Dokumente in Echtzeit zu übertragen und abzugleichen. Mit der neuen Schnittstelle soll die Übertragung und der Abgleich von Daten und Dokumenten zwischen der webbasierten Verwaltungssoftware Haufe-FIO axera und dem Kommunikations- und Serviceportal Casavi in beide Richtungen ermöglicht werden. Obwohl Immobilienverwaltungen dabei mit Tools von zwei Anbietern arbeiten, findet der Datenaustausch ohne Medienbruch und direkt an der Stelle statt, an der die Daten benötigt werden.

VERNETZTE ENERGIESYSTEME

ANIMUS und inno2grid kooperieren mit der EUREF AG

Das erste gemeinsame Projekt ist der EUREF-Campus in Berlin. Die EUREF AG entwickelt auf dem Campus das Stadtquartier von morgen und zeigt rund um den Gasometer, dass die Energie- und Mobilitätswende machbar und bezahlbar ist.

inno2grid, ein Unternehmen mit Firmensitz auf dem EUREF-Campus, beschäftigt sich mit vernetzten Energie- und Mobilitätslösungen. ANIMUS und inno2grid haben gemeinsam eine App entwickelt, die allen Firmenmitarbeitern auf dem Campus zugänglich ist. Die modular aufgebaute Quartiers-App dient als Plattform, auf der sich die Nutzer auf dem Campus aktiv und direkt austauschen können. Neben einem interaktiven Lageplan, der das Angebot an Restaurants, Hotels, Sportanlagen,

Carsharing und ÖPNV bündelt, kann sowohl die CO₂-Einsparung als auch die Erzeugung von Strom aus erneuerbaren Energien für die Nutzer der EUREF-App mit nur einem Klick abgerufen werden. Gleichzeitig werden innerhalb der App die Ladepunkte für Elektroautos abgebildet. Dabei werden nicht nur die Verfügbarkeit, sondern auch der Preis und die maximale Leistung des Ladepunktes angezeigt.



EUREF-Campus in Berlin

NEUE PROPERTY SOFTWARE

Capera launcht IT-Lösung

Die im Jahr 2013 gegründete Corestate-Tochter Capera mit Sitz in Neu-Isenburg entwickelt zusammen mit den IT-Firmen Comcept Plus (Köln) und Openfellas (München) eine neue Software, die das gesamte Property Management digital abbilden soll. Das Software-Programm „CenithRE“ befindet sich aktuell in der erweiterten Testphase und soll noch 2019 bereitgestellt werden. Es ist für die Nutzung auf mobilen Endgeräten geeignet. Eine Systemkomponente ist speziell für die Verwaltung und das Vermietungsmanagement von Serviced Apartments, die auf dem Vormarsch sind, vorgesehen.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



PREISANPASSUNG BEIM GASBEZUG

Nach wirksamer Kündigung eines Sonderkundenvertrags für die Versorgung mit Erdgas fällt der Abnehmer durch widerspruchslosen Weiterbezug in den Standardtarif der Grundversorgung.

BGH, Urteil v. 19.12.2018 – VIII ZR 336/18

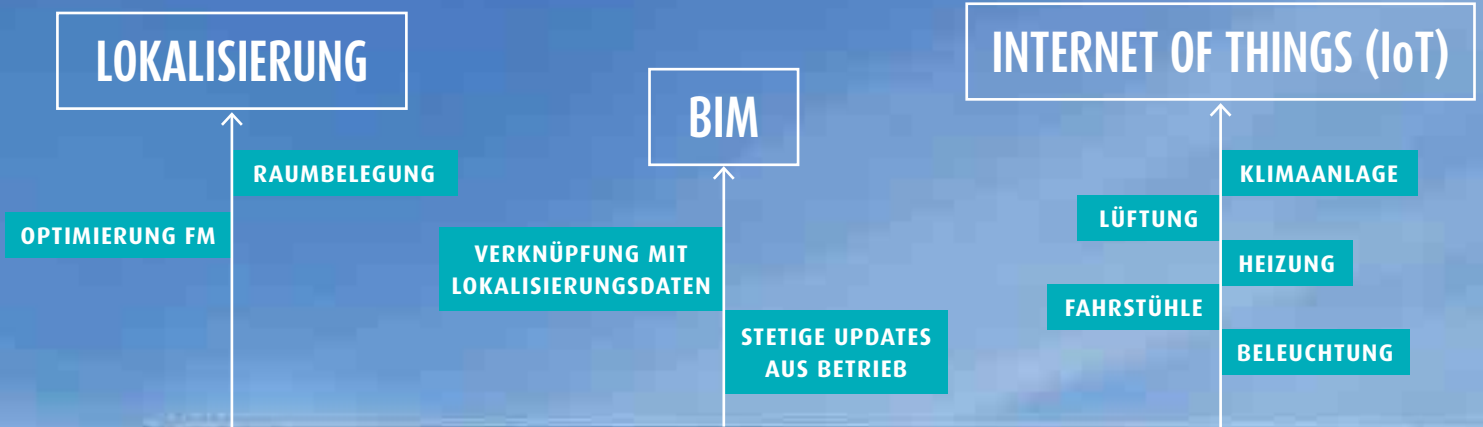
Ein Gasversorgungsunternehmen verlangte von einer Wohnungseigentümergeinschaft eine Gaspreiserhöhung, nachdem der ursprünglich bestehende Sonderkundenvertrag wirksam gekündigt wurde und die WEG über mehr als zehn Monate hinweg widerspruchslos weiterhin Gas bezog. Unter Aufhebung der wesentlichen Ergebnisse

beider vorinstanzlicher Entscheidungen verweist der BGH den Streitfall zur erneuten Entscheidung zurück und betont oder präzisiert seine bisherige Entscheidungspraxis: Die Kündigung eines Sonderkundenvertrags entspricht auch dann der vereinbarten Schriftform, wenn die Unterschriften unter dem Kündigungsschreiben keine Originale, sondern lediglich Vervielfältigungen sind. Das Recht auf Preiserhöhungen bei einer Gasversorgung auf Basis der Grundversorgungsverordnung besteht nur in engen Grenzen, soweit sich die tatsächlichen Bezugskosten des Grundversorgers erhöhen und diese Steigerungen nicht durch Kostensenkungen in anderen Bereichen ausgeglichen werden. Der Grundversorger ist weiterhin verpflichtet, bei einer Tarifanpassung Kostensenkungen genauso zu berücksichtigen wie Kostenerhöhungen.

Praxis Die Entscheidung bestätigt erneut den relativ engen Spielraum des Grundversorgers bei Preisanpassungen und die Begründung eines Neuvertrags durch widerspruchslosen Weiterbezug. Es empfiehlt sich, Kündigungsschreiben von Sondervertragsverhältnissen sorgfältig und zeitnah zu prüfen und Zahlungen gegebenenfalls unter Vorbehalt zu leisten.

DATEN, DATEN, DATEN

Nicht nur beim Wohnen: Zur Schaffung eines zeitgemäßen Umfelds für die Nutzer und einer besseren Arbeitsatmosphäre setzen auch immer mehr Unternehmen bei der Konzeption von Bürogebäuden auf smarte Technologien. Die anfallenden Daten sind in allen Bereichen ein begehrtes Gut.



GEBÄUDE-APP

INDIVIDUELLE STEUERUNG
DER GEBÄUDETECHNIK

RAUMBUCHUNG

DIENSTLEISTUNGEN

NUTZERDATEN

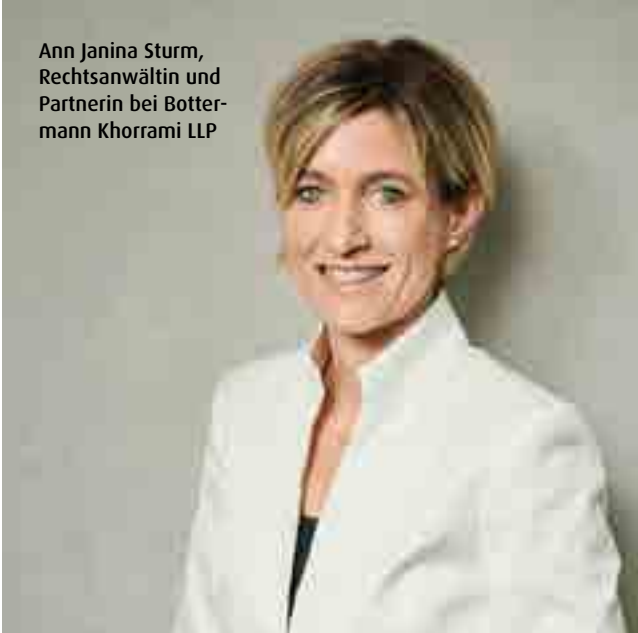
„ÖL DES EINUNDZWANZIGSTEN
JAHRHUNDERTS“Wer darf
welche Daten
nutzen?

In Gebäuden gesammelte Informationen scheinen zukünftig wertvoller zu werden als die Gebäude selbst. Werden alle Infos gleich behandelt? Wem gehören die Daten? Eine Standortbestimmung.

Die Bürogebäude werden smarter. Entwickler werben mit dem Heben neuer Potenziale durch eine Datenanalyse und ein dadurch abgeleitetes Maßnahmenpaket. Das alles soll führen zu Energieeinsparungen und weniger Nebenkosten. Gesammelte Daten liefern Hinweise für eine veränderte Flächennachfrage.

Mehr als ein Viertel aller Bundesbürger nutzt heute bereits Smart-Home-Geräte. So lautet das Ergebnis einer Umfrage, die der Digitalverband Bitkom zusammen mit dem Beratungsunternehmen Deloitte durchgeführt hat. Ob Energie-Management oder Haussicherheitsprogramme: Smart-Home-Produkte haben Einzug in zahlreiche Haushalte gehalten. Zusätzlich plant über ein Drittel der Befragten, sich innerhalb der nächsten Monate eine Smart-Home-Anwendung für das eigene Heim zuzulegen. »

Ann Janina Sturm,
Rechtsanwältin und
Partnerin bei Botter-
mann Khorrami LLP



ANN JANINA STURM

Datenverwendung ohne Einwilligung kann zulässig sein

Wenn gefragt wird, wem die Mieterdaten gehören, so ist die Antwort, dass sie niemandem gehören – auch wenn dies für viele verwirrend klingen mag. Ein Eigentum an den Daten gibt es im Zivilrecht nämlich nicht. Nur das Datenschutzrecht regelt, wer mit den Daten was genau machen darf. Dafür braucht die datenverwendende Organisation stets eine Rechtsgrundlage. Das kann eine Einwilligung des Mieters sein, muss es aber nicht. Geht es um Daten, die für die Durchführung des Mietverhältnisses erforderlich sind, dann braucht der Vermieter nicht um eine Einwilligung zu bitten. Bereits das Gesetz erlaubt ihm die Verwendung der Daten (z.B. Kontonummer der Mietpartei bei Lastschriftzug), sobald es für die Vertragsabwicklung nötig ist. Das gilt natürlich auch für andere Verträge, die nur unter Nutzung

bestimmter Daten der Mietpartei ordnungsgemäß begründet, durchgeführt oder beendet werden können.

Aber auch in anderen Situationen kann die Datenverwendung ohne Einwilligung zulässig sein. Wenn z.B. vom Eigentümer oder von der Hausverwaltung ein Handwerker beauftragt wird, um einen Schaden beim Mieter zu beheben, dann steht der Datenschutz einer Weitergabe der Kontaktdaten des Mieters nicht entgegen. Denn es ist im Sinne des Mieters, dass der Reparaturtermin zeitnah zustande kommt. Für solche Konstellationen sieht das Gesetz die „Datenverarbeitung auf Basis berechtigter Interessen“ vor. Die dazu vorzunehmende Interessenabwägung wird in dem Beispiel ergeben, dass einer Weitergabe der Kontaktdaten an den Handwerker keine Interessen des Mieters entgegenstehen.

Für Vermieter besonders interessant: Jeder fünfte Befragte zeigte sich zudem bereit, für eine mit Smart-Home-Anwendungen ausgestattete Wohnung eine höhere Miete zu zahlen. Doch wie können die in einem Smart-Home-Bereich generierten Daten wirtschaftlich genutzt werden?

Der Vermieter kann durch Smart-Home-Anwendungen die anfallenden Daten grundsätzlich nutzen und auswerten

Im besonderen Fokus bei Smart-Home-Lösungen stehen ganz unterschiedliche Nutzungsarten wie zum Beispiel Überwachungs- und Sicherheitsanlagen, vielgestaltige Unterhaltungselektronik sowie intelligente Beleuchtungssysteme und Heizungsthermostate, die das Licht entsprechend der aktuellen Tageszeit dimmen beziehungsweise die Raumtemperatur automatisch anpassen. Dementsprechend gaben die Käufer von Smart-Home-Produkten in der oben genannten Umfrage auch ganz unterschiedliche Gründe für den Erwerb der Produkte an: Gut 50 Prozent bezwecken eine Steigerung der Lebensqualität oder wollen die Sicherheit im eigenen Heim erhöhen. Jeweils ein Drittel will Geld sparen oder energieeffizienter leben.

Neben diesen unmittelbaren Vorteilen für die Mieter oder Eigentümer selbst genutzter Immobilien bieten Smart-Home-Lösungen auch dem Vermieter wirtschaftliches Potenzial. Dieser hat durch Smart-Home-Anwendungen grundsätzlich die Möglichkeit, die anfallenden Daten nutzen und auswerten zu können. Denn bei jeder Verwendung eines Smart-Home-Produkts werden zahlreiche Daten generiert, die aufgrund der Vernetzung der Produkte zentral erhoben, ausgelesen und ausgewertet werden können. Im Zeitalter der Digitalisierung stellen derartige Daten ein wertvolles Wirtschaftsgut dar. Deshalb werden solche Daten auch als „Rohstoff“ oder „Öl des 21. Jahrhunderts“ bezeichnet.

Unterschieden werden muss zwischen personenbezogenen- und nicht-personenbezogenen Daten. Für letztere plant der Gesetzgeber ein besonderes Regelwerk

Bei der wirtschaftlichen Auswertung von diesen Daten ist jedoch zu beachten, wer welche Daten wie nutzen darf. Bestehende rechtliche Vorgaben richten sich primär danach, ob es sich bei den Daten um so genannte personenbezogene Daten handelt, die sich auf eine bestimmte oder bestimmbar natürliche Person beziehen, oder ob es sich um nicht-personenbezogene Daten handelt, die keine Aussage über die Eigenschaften einer bestimmten Person treffen. Zu nicht-personenbezogenen Daten

gehören etwa Informationen über den Gesamtenergieverbrauch eines Mehrfamilienhauses oder technische Daten, die bei der Verknüpfung mehrerer Geräte untereinander im so genannten „Machine-to-Machine“-Verhältnis anfallen.

Personenbezogen sind demgegenüber beispielsweise Daten, aus denen sich schließen lässt, welche Lichtquellen ein bestimmter Mieter wann, wie und in welchem Umfang genutzt hat, oder Daten, die das Schlafverhalten, die Essgewohnheiten oder körperliche Aktivitäten einzelner Personen beschreiben können. Derartige personenbezogene Daten können Rückschlüsse auf die Verhaltensmuster individueller Personen zulassen und werden deshalb durch das europäische und das deutsche Datenschutzrecht, wie zum Beispiel die EU-Datenschutz-Grundverordnung und das Bundesdatenschutzgesetz, besonders geschützt.

Auf nicht-personenbezogene Daten findet das Datenschutzrecht dagegen keine Anwendung. Hier plant der europäische Gesetzgeber zwar gegenwärtig ein gesondertes Regelwerk. Dies soll der Nutzung nicht-personenbezogener Daten aber keine generellen Schranken auferlegen, sondern lediglich den freien Datentransfer und insbesondere die grenzüberschreitende Nutzung von Speicherdiensten innerhalb der EU gewährleisten.

Für die wirtschaftliche Nutzung personenbezogener Daten im Zusammenhang mit Smart-Home-Anwendungen braucht es zumeist die Einwilligung der Betroffenen

Personenbezogene Daten dürfen nach dem geltenden Datenschutzrecht nur dann (wirtschaftlich) genutzt oder verwertet werden, wenn der jeweilige Betroffene (zum Beispiel der Mieter) der Nutzung beziehungsweise der Verwertung zugestimmt hat oder diese aus anderen Gründen von Gesetzes wegen erlaubt ist. Die entsprechenden gesetzlichen Erlaubnistatbestände sind für die Immobilienwirtschaft aber nur begrenzt hilfreich, da sie die Verarbeitung der Daten für eigene wirtschaftliche Zwecke nur unter sehr engen Voraussetzungen erlauben.

Die wirtschaftliche Nutzung personenbezogener Daten im Zusammenhang mit Smart-Home-Anwendungen wird somit in den meisten Fällen die Einholung der Einwilligung aller Betroffenen erforderlich machen. Dies wird in der Praxis aber oftmals nur schwer realisierbar sein. Hinzu kommt, dass eine datenschutzrechtliche Einwilligung vom Betroffenen jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen werden kann, was einer kontinuierlichen, auf Dauer angelegten Auswertung der Daten auf Einwilligungsbasis entgegensteht.

Dagegen dürfen nicht-personenbezogene Daten auch ohne Einwilligung der Mieter, Nutzer etc. erhoben, verarbeitet und ausgewertet werden. In der Praxis sollte der Fokus der Datenauswertung demnach auf den nicht-personenbezogenen Daten »

Jan Pohle,
Partner DLA
Piper, Köln



JAN POHLE

Datenschutzkonzepte prüfen

Daten sind zunehmend ein Faktor in der Immobilienwirtschaft. Der richtige rechtliche Umgang ist für Vermieter und Investoren wichtig, um deren Potenzial auszuschöpfen und Haftungsrisiken zu minimieren. In erster Linie in der EU niedergelassene Unternehmen müssen bei der Verarbeitung personenbezogener Daten den Anforderungen der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und des Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) genügen. Diese betreffen Daten, die sich auf eine identifizierte oder identifizierbare natürliche Person beziehen. Hierunter fallen Kontaktdaten, Bankdaten und Selbstauskünfte von Mietinteressenten, aber auch Daten über Energieverbrauch. Der Begriff der Verarbeitung ist weit und umfasst unter anderem deren Löschung. Da bei Verstößen empfindliche Bußgelder drohen, sollten Vermieter ihr Datenschutzkonzept prüfen, Investoren sollten auf datenschutzrechtliche Compliance des Investments achten. Für die rechtmäßige Verarbeitung bedarf es einer gesetzlichen Grundlage bzw. einer Einwilligung. Die da-

tenverarbeitenden Stellen treffen Pflichten wie Informations- und Löschpflichten; mit Subunternehmern sind Auftragsverarbeitungsvereinbarungen zu schließen. Mietern sind Datenschutzhinweise ebenso bereitzustellen, im Rahmen einer Due Diligence sind personenbezogene Daten projektabschnittsbezogen unkenntlich zu machen.

Die zweite Art von Daten sind solche ohne Personenbezug. Für diese gilt die DSGVO nicht. Solcherart Daten werden im Smart-Tech-Bereich wie Smart Homes, Smart Buildings und Smart Workplace Solutions generiert und haben oft einen hohen Wert. Schlagworte sind „maschinengenerierte Daten“ und „Internet of Things“. Mit Vertragspartnern sollte vertraglich geregelt werden, wem die Rechte an diesen Daten gehören sowie von wem, wie und für welche Zwecke diese genutzt werden dürfen. Im Einzelfall ist zu betrachten, ob im konkreten Fall zusammen mit anderen Daten Rückschlüsse auf Personen möglich sind, sodass die DSGVO zu beachten ist.



Robert Betz,
Director Real Estate,
KPMG Wirtschafts-
prüfungsgesell-
schaft AG

ROBERT BETZ

Sharing Economy gibt es erst vereinzelt

Daten zu Immobilien entstehen während des gesamten Lebenszyklus. Daten sind zu der treibenden Kraft unserer Wirtschaft geworden; sie helfen dem jeweiligen Data Owner, seine Immobilien, Kunden und Märkte besser zu verstehen. Im Gegensatz zu vielen anderen Industrien sind die Stakeholder jedoch sehr zahlreich; die Vielzahl der beteiligten Akteure entlang des Lebenszyklus erhöht die Komplexität der Übermittlung und Analyse sowie einer ordnungsgemäßen Zuordnung der Datenhoheit. Eine Trennung potenzieller Eigentumsrechte an den Daten hängt auch immer eng mit dem Schutz vor missbräuchlicher Datenverwendung zusammen, jedoch wird die saubere Trennung dieser Eigentumsrechte im Zuge der Digitalisierung von Prozessen immer komplexer. Und somit können die Daten üblicherweise nicht mehr einer einzelnen Rolle zugeordnet werden, phasenübergreifend müssen sie daher sogar viel intensiver ausgetauscht werden, als dies bisher der Fall ist. Die Interessenlage in diesem Mehrpersonenverhältnis

ist jedoch vielschichtiger, oftmals kompliziert und von divergierenden Interessen geleitet. In der Immobilienwirtschaft sieht man erst in vereinzelt Ansätzen das zarte Pflänzchen einer aufkommenden Sharing Economy, die die Daten, sofern nicht durch die DSGVO geschützt, mit anderen Stakeholdern teilt. Es ist daher zu definieren:

- ▶ Wer kann die Daten in welcher Form erheben?
 - ▶ Sind die Daten gesetzlich geschützt?
 - ▶ Haben die Daten einen Mehrwert für andere Stakeholder der Immobilie?
 - ▶ Wie kann der Datenaustausch stattfinden?
 - ▶ Was ist der Marktwert?
- Dieser grundsätzlich positive Data-Sharing-Trend muss weiter durch offene Standards und vereinheitlichte Datenaustauschformate unterstützt werden, wenn man vom „Teileigentum“ des insgesamt möglichen Immobilien-Datenmodells zu einer Lebenszyklus-übergreifenden Betrachtungsweise kommen möchte.

liegen. Für die Immobilienwirtschaft stellt sich hier allerdings ein ganz anderes Problem: die fehlende Exklusivität der Nutzungsrechte an diesen Daten. Denn in wirtschaftlicher Hinsicht sind Daten insbesondere dann wertvoll, wenn die Möglichkeit besteht, sie allein nutzen und andere von ihrer Nutzung und Verwertung ausschließen zu können. Dies ist dann der Fall, wenn an den Daten Eigentum begründet wird.

Daten können nicht Gegenstand eines Eigentumsrechts sein. Das besteht zurzeit nur an körperlichen Gegenständen

Grundsätzlich versteht der Jurist unter Eigentum das Herrschaftsrecht über eine vermögenswerte Position. Der Eigentümer kann mit seiner Sache nach eigenem Belieben verfahren, sie also nutzen, veräußern, zerstören oder kommerziell verwerten. Gleichsam kann er andere von jeder Einwirkung auf die Sache ausschließen, soweit das Gesetz oder Rechte Dritter dem nicht entgegenstehen. Das Eigentumsrecht wirkt somit absolut, das heißt gegenüber jedermann, unabhängig davon, ob mit der anderen Person eine Vertragsbeziehung besteht oder nicht.

Nach dem aktuellen Recht besteht ein solches absolutes Eigentumsrecht nur an körperlichen Gegenständen. Daten können demgegenüber nicht Gegenstand eines Eigentumsrechts sein.

Die Schaffung eines Eigentumsrechts an Daten wurde in den letzten Jahren zwar intensiv diskutiert. So hat etwa das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur eine Studie in Auftrag gegeben, die die „Eigentumsordnung für Mobilitätsdaten“ näher behandelt. Jedoch wurde vom überwiegenden Teil der Teilnehmer an dieser Debatte die Schaffung eines Eigentumsrechts an Daten abgelehnt. Wesentliches Argument gegen ein Eigentumsrecht an Daten war, dass es Zweifel an einer praktikablen Umsetzung dieses Rechts gebe, etwa der Frage, wie Dateneigentum gegenüber Dritten nachgewiesen werden kann. Gleichzeitig befürchteten einige, dass ein Ausschließlichkeitsrecht an Daten zu Verletzungen von Meinungs-, Informations- und Pressefreiheit führen könnte. In Bezug auf personenbezogene Daten wurde schließlich noch argumentiert, dass hier die Zuordnung der Nutzungsbefugnisse bereits vom Datenschutzrecht hinreichend geklärt sei und die Schaffung eines darüber hinausgehenden Eigentumsrechts überflüssig mache.

Demnach kam die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie eingesetzte Arbeitsgruppe zu dem Ergebnis, dass einzelne Daten nicht eigentumsrechtlich schützenswert seien.

Auch wenn somit davon auszugehen ist, dass es ein Eigentumsrecht an Daten in naher Zukunft nicht geben wird, heißt das jedoch nicht, dass Unternehmen schutzlos wären, wenn sie Datenbestände wirtschaftlich verwerten wollen. Denn individuelle Grenzen und Schranken der wirtschaftlichen Verwertung

von Daten können auch außerhalb eines Daten-Eigentumsrechts durch die richtige vertragliche Gestaltung vereinbart werden. So können Unternehmen durch entsprechende Regelungen in einem Vertrag die Nutzungsbefugnisse hinsichtlich der Daten individuell festlegen. Beispielsweise kann der Eigentümer einer Immobilie sich von den bei der Generierung und Speicherung von Smart-Home-Daten Beteiligten zusichern lassen, dass nur er allein die Daten wirtschaftlich auswerten darf. Würde in diesem Fall beispielsweise ein vom Immobilieneigentümer beauftragter technischer Anbieter die Daten für eigene Zwecke nutzen, wäre dies ein Vertragsverstoß, der Schadensersatzforderungen oder Unterlassungsansprüche des Immobilieneigentümers nach sich ziehen könnte.

Eine wirtschaftliche Auswertung von Daten kann bei entsprechender vertraglicher Gestaltung möglich sein

Doch auch die beste vertragsrechtliche Gestaltung würde den Immobilieneigentümer letztendlich nicht davor schützen, dass Dritte, mit denen er keine Vertragsbeziehung hat, die Daten zu eigenen Zwecken verwerten und ausnutzen. Zumindest so lange, bis der Gesetzgeber sich vielleicht doch dazu entscheidet, ein eigenständiges Eigentumsrecht für Daten zu schaffen.

Alles in allem kann man demnach festhalten, dass an den zahlreichen Daten, die bei der Nutzung von Smart-Home-Anwendungen anfallen, kein Eigentum entstehen kann. Eine wirtschaftliche Auswertung der Daten ist dennoch möglich, wenn die Anforderungen des Datenschutzrechts beachtet und die Nutzungsbefugnisse an den Daten durch eine vertragliche Gestaltung abgesichert werden. «

Carsten Kociok, Berlin

AUTOR



Carsten Kociok ist Counsel in der internationalen Wirtschaftskanzlei Greenberg Traurig mit den Schwerpunkten Datenschutz und Technologie in der Immobilienwirtschaft.



Dr. Christian Keilich,
Partner Clifford Chance



Susanne Werry, Senior Associate
Datenschutz, Mitglied globale
TechGroup Clifford Chance

SUSANNE WERRY & DR. CHRISTIAN KEILICH

Was nicht erlaubt ist, ist verboten

Im Hinblick auf die Vielzahl an Beteiligten in Immobilienstrukturen, beispielsweise Vermieter, Property, Asset und Facility Manager, Dienstleister, Investoren und Banken, stellt sich die Frage, wer wie mit den Daten umgehen darf bzw. wer wie Einblick erhalten darf. Regelungen können sich hierbei aus Vertragsverhältnissen, wie dem Asset- oder Property-Management-Vertrag oder auch Mietverträgen, ergeben wie auch aus dem Gesetz. Hierbei ist insbesondere das Datenschutzrecht zu beachten, das auf alle Informationen, die sich auf eine identifizierte oder identifizierbare natürliche Person beziehen, Anwendung findet. Im Rahmen des Datenschutzrechtes gilt: „Was nicht erlaubt ist, ist verboten!“ Entsprechend bedarf jede Verarbeitung, das heißt insbesondere jede Erhebung, Speicherung oder Übermittlung, einer gesetzlichen Rechtfertigung. Der Vermieter darf die Daten natürlich für die Durchführung des Mietvertrages verwenden. Auch die Weitergabe an einen externen Property Manager wird regelmäßig zulässig sein. Bei der Frage, ob und wenn ja in welchem Umfang er die Daten dem Asset Manager zur Verfügung stellen darf, wird

es schon komplizierter. Hier gilt grundsätzlich: Erlaubt ist, was erforderlich ist, um die berechtigten Interessen des Vermieters oder eines Dritten zu wahren – wobei die Interessen der Mieter dem nicht entgegenstehen dürfen. Bei gewerblichen Mietern ist dies weniger ein Problem, da das Schutzbedürfnis bezüglich der betroffenen Daten (wie beruflichen Kontaktdaten) geringer ist. Auch im Zusammenhang mit Transaktionen oder Finanzierungen stellt sich die Frage, ob ein Investor oder eine Bank im Rahmen einer Due Diligence Zugriff auf sämtliche Informationen erhalten darf. Hier gibt es ebenfalls keine Blankoerlaubnis. Wie bei Juristen so oft lautet die Antwort: „Es kommt darauf an.“ Auch hier müssen die jeweiligen Interessen gegeneinander abgewogen werden. In vielen Fällen müssen Schwärzungen oder Beschränkungen des Empfängerkreises vorgenommen werden. Wenn ein Investor eine Immobilie erworben hat, ist die Übertragung der Verträge und der damit verbundenen Daten erlaubt. Es gilt der Grundsatz: „Kauf bricht nicht Miete.“ Der Erwerber tritt also in die Stellung des Vermieters ein.

„Die Mitarbeiterkompetenz wächst mit der Begeisterung“



Frau Sasse, warum ist die Position eines CDOs auch in Immobilienunternehmen notwendig? Bei der digitalen Transformation zieht sich die Veränderung durch alle Prozesse und Strukturen. Dafür braucht es auf oberster Managementebene eine Position, die sich intensiv mit diesem Thema befasst. Diese muss auch ausreichend großen Einfluss haben, um das ganze Unternehmen bei diesem Wandel mitzunehmen.

Wie lauten Ihre Ziele in diesem Transformationsprozess? Vor allem beschäftigen wir uns mit Fragen wie: Wie können wir unsere Kunden bei ihren Herausforderungen zeitgemäß unterstützen? Wo können wir durch den Einsatz digitaler Technologien unsere Services intelligenter und passender gestalten? Größtmöglicher Kundennutzen ist mein Leitmotiv, wenn ich als CDO die digitale Transformation in der Dr. Sasse Gruppe vorantreibe.

Die Mehrheit der Führungskräfte beklagt fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft. Was tun Sie, um diese Lücke zu schließen? Die Kompetenz wächst mit der Begeisterung. Einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren bei der digitalen Transformation ist, Akzeptanz bei den Mitarbeitern zu wecken. Denn sie sind die Anwender der digitalen Hilfsmittel. Ich will in diesem Prozess selbst ein glaubwürdiges Vorbild sein, indem ich achtsam mit ihren Wünschen und Sorgen auf dem digitalen Weg umgehe. Die Grundlagen für die neuen Aufgaben in einer veränderten Arbeitswelt legen wir in umfassenden Schulungen für den Umgang mit digitalen Werkzeugen.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Enorme Potenziale sehen wir in der Sensorik. Um unseren Service von schematisiert auf „on demand“ zu verän-

dern, bringen wir etwa Sensoren in Meetingräumen an. Sie liefern die Messdaten, die Umfang und Termin von Services regeln. In der Wartung werden Klimaanlagenfilter nicht erst gewechselt, wenn der Bedarf dafür dem Kunden in die Nase steigt. Predictive Maintenance liefert uns frühzeitig das Signal zu handeln. Die Folge ist „zero downtime“ für den Anwender. Augmented Reality schließlich bietet mit Blick auf den Fachkräftemangel ebenfalls eine große Chance. Auf diesem Weg unterstützen Experten aus der Ferne etwa die Techniker im Objekt. Wir experimentieren bereits in einigen Bereichen – bald schon wird dies im Facility Management die Norm werden.

Wird der Einsatz Künstlicher Intelligenz in absehbarer Zeit zunehmen? Sie wird menschliches Know-how in zunehmendem Maß und zunehmender Qualität ergänzen – nicht ersetzen. Dies wird nicht nur uns als Arbeitgeber und Arbeitnehmer, sondern als Gesellschaft an sich zum Umdenken zwingen. Je souveräner wir die Aufgabe annehmen, umso mehr Nutzen werden wir aus ihr ziehen.

Strategische Partnerschaften mit Prop-Tech-Start-ups – welche Rolle spielen diese für Sie? Wir arbeiten mit einem strategischen Partner zusammen, um unseren Service für den Kunden transparenter und relevanter zu gestalten. Weitere Partnerschaften mit Start-ups werden in der Zukunft eine wichtige Rolle spielen.

Wie wird denn das Berufsbild eines Facility Managers in zehn Jahren aussehen? Was die Facility angeht, werden wir uns immer weiter zu standardisierten Prozessen bewegen. Beim Management gewinnen persönlicher Dialog und Service on Demand an Bedeutung. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

Sie treiben die digitale Transformation voran: Chief Digital Officers oder Chief Information Officers. Wer gehört zu den CDOs oder CIOs der deutschen Immobilienwirtschaft? Wie ist ihr Rollenverständnis? Und auf welche Technologien setzen sie? Das verrät unsere Serie.

TEIL 6 LAURA SASSE,
CDO bei der Dr. Sasse Gruppe



ZUR PERSON

Laura Sasse

hat International Management bei der ESCP Europe studiert und als Master of Science abgeschlossen. Seit Herbst 2017 ist sie als CDO für die digitale Transformation der Dr. Sasse Gruppe verantwortlich. Gemeinsam mit ihrer Schwester Clara wird sie das Familienunternehmen in der zweiten Generation weiterführen.

Entdecken Sie die Power der

Blockchain- Technologie

in Ihrer nächsten **Real Estate
Transaktion.**

 contact@drooms.com

 [@Drooms_Group](https://twitter.com/Drooms_Group)

 [Drooms Software](https://www.linkedin.com/company/drooms-software)

Drooms NXG Blockchain VDR

Drooms ersetzt die traditionelle Archivierung, die in Form von DVDs, CDs, USBs und Festplatten erfolgt, durch sichere Datenräume, die über eine Blockchain für die rechtliche Garantiephase einer Transaktion validiert werden.

Erfahren Sie mehr: drooms.com

Der digitale Raumbedarf wächst

Experten



„Drooms ersetzt als erster Anbieter die traditionelle Archivierung auf Harddrive durch sichere Datenräume, die über Blockchain für die rechtliche Garantiephase einer Transaktion validiert werden.“

Alexandre Grellier,
CEO Drooms GmbH



„Robotic Process Automation in Verbindung mit Künstlicher Intelligenz gewinnt weltweit deutlich an Fahrt. KI-getrieben wird es Milliardenumsätze generieren.“

Maurice Grassau,
CEO Architrave GmbH

Nach einhelliger Meinung von Datenraumanbietern auf dem deutschen Markt sind in ihrem Geschäftsfeld diejenigen Innovationen die einflussreichsten der letzten Jahre, die auf Künstlicher Intelligenz (KI) beruhen. Ob im Property Management, ob in der automatisierten Daten- und Vertragsanalyse oder bei Due Diligences im Zusammenhang mit Transaktionen – Datarooms können und wollen in all diesen Geschäftsfeldern eine maßgebliche Rolle spielen.

Die Innovationsaktivitäten der Anbieter fußen auf dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz und der Blockchain

Hierfür lassen sich die Anbieter marktstrategisch und produkttechnisch derzeit eine Menge einfallen, um ihren Anteil an dem perspektivreichen Wachstumsmarkt weiter auszubauen. Alexandre Grellier, CEO der in München gegründeten Drooms GmbH, ist seit knapp 17 Jahren am Datenraummarkt und nunmehr europaweit aufgestellt. Er verweist in der Antwort auf die Frage nach den wichtigsten aktuellen Innovationen auf den Findings Manager und den auf der letzten Expo Real vorgestellten Blockchain Secured Data Room seines Produktes Drooms NXG. „Der Findings Manager ist das erste Tool, das die Bewertung von Risiken und Chancen eines Deals und gleichzeitig eine finanzielle Einschätzung des Wertes ermöglicht. Außerdem ersetzt Drooms als erster Anbieter die traditionelle Archivierung auf Harddrive durch sichere Datenräume, die über Blockchain für die rechtliche Garantiephase einer Transaktion validiert werden“, so der Mitgründer des Unternehmens.

Auch das Berliner PropTech Architrave GmbH präsentiert seit Januar 2019 mit seinem neuen Produkt Delphi eine der umfangreichsten Innovationen seit der Unternehmensgründung im Jahr 2012. Ein KI-Roboter übernimmt sämtliche ressourcenintensiven Routinetätigkeiten, die im Dokumentenmanagement anfallen. Das Produkt erkennt die Inhalte, klassifiziert die Dokumente, benennt sie exakt, extrahiert die wichtigsten Daten und sortiert sie an die richtige Stelle der Ablage – nicht nur in Architrave, sondern auch in andere Dokumentenmanagementsysteme. „Für die Anwender reduziert sich damit der bisherige aus diversen Arbeitsschritten bestehende Ablageprozess auf ein simples Drag & Drop“, hebt Maurice Grassau, CEO und Mitgründer von Architrave, hervor.

Der wachsende Markt für Datenraumlösungen macht auch Mut zu Unternehmensneugründungen. Seit dem Jahr 2015 ist auch Sascha Donner, COO und Co-Founder, mit der Evana AG ein quirliger Marktteilnehmer. Die auf Datenauswertung mittels Künstlicher Intelligenz spezialisierte Firma ist nunmehr im Herbst 2018 mit der Clifford Chance Tech GmbH eine weit reichende Technologiepartnerschaft eingegangen. „Ziel ist es, die intelligente Plattform Evana, die derzeit vor allem im Asset- und Transaktionsmanagement in der Immobilienbranche zum Einsatz kommt, für die Bereiche Gesellschaftsrecht und Mergers & Acquisitions weiterzuentwickeln“, so Donner. Das in Saarbrücken gegründete Tech-Unternehmen hat jüngst in einer Series-A-Finanzierungsrunde einen Millionenbetrag eingesammelt. Als strategischer Lead-Investor ist die Patrizia Immobilien AG bei Evana eingestiegen. Der Investment Manager will mit der Plattformlösung sein globales Immobilienportfolio mit einem Gesamtwert von rund 40 Milliarden Euro digitalisieren.



Künstliche Intelligenz und Blockchain – Datenraumanbieter bringen neue Technologien in die Immobilienfirmen.

```

1010111001010
00111010101011000110101
11100101010001100111010101011
1010110001101011100101010001100111
10001100111010101011000110101110010101
010111001010100011001110101010110001101
10101011000110101110010101000110011101010
01000110011101010101100011010111001010100011001110101
10101110010101000110011101010110001101011100101010001100
010101011000110101110010101000110011101010110001101011100101
01000110011101010101100011010111001010100011001110101011000110
10101100011010111001010100011001110101011000110101100101010001
01100111010101011000110101110010101000110011101010101100011010111
110010101000110011101010110001101011100101010001100111010101011
1000110101110010101000110011101010110001101011100101010001100
1110101010110001101011100101010001100111010101100011010111001
001010100011001110101011000110101110010101000110011101010101100
0110001101011100101010001100111010101100011010111001010100011001
1001110101010110001101011100101010001100111010101100011010111001
11001010100011001110101011000110101110010101000110011101010110
1011000110101110010101000110011101010110001101011100101010001100
110011101010110001101011100101010001100111010101100011010111
11100101010001100111010101010001101011100101010001100111010101
1011000110101110010101000110011101010110001101011100101010
100111010101010001101011100101010001100111010101011
001010100011001110101010100011010111001
000110101110010101000110011101010101100
1101010101100011010111001010100011001
101000110011101010101000110101110
10111001010100011001110101010
01100011010111001010100
11010101010001

```

Silostrukturen in der Datenhaltung sind aufzubrechen. Erst in der Zusammenschau der Informationen aus dem Immobilienlebenszyklus wird Smart Data möglich.

Um den viel versprechenden Markt weiter zu durchdringen, positionieren sich die Technologieunternehmen strategisch. So arbeitet Architrave etwa im Rahmen der Initiative Real Estate Data Summit (REDS) mit führenden Asset-Management-Unternehmen in Deutschland zusammen. Drooms versucht seinerseits, mit einer ständig wachsenden Anzahl von innovativen Features und Einsatzbereichen Zielgruppen in der Immobilienbranche und im Corporate Finance zu bedienen. Berater und Makler von Gewerbeimmobilien, Fonds, Banken, Corporate Real Estate sowie M&A Berater und Anwälte wissen diese Anstrengungen in ihren Wertschöpfungsprozessen zu schätzen. Die Evana-Lösung ist modular aufgebaut und stark individualisierbar. Sie zielt somit nicht nur auf Immobilien- und Rechtsunternehmen, sondern ebenso auf Versicherungen. «

Jörg Seifert, Freiburg

Drehen. Begeistern.
Grenzen
überschreiten.
Ein Flywheel, um
Dein Unternehmen
anzufeuern.



Die Flywheel-Phasen greifen ineinander und werden mit Tools befeuert. Dadurch dreht sich Dein Flywheel immer schneller und die positive Energie Deines Kunden bleibt erhalten: FLOWFACT beschleunigt Deinen Erfolg.

 FLOWFACT

www.flowfact.de



Wächst zusammen, was zusammengehört?

Wer derzeit sehen will, wie Immobilie und E-Auto gut zusammenpassen können, muss nach Mannheim fahren. Im Quartier Franklin, benannt nach einer einstigen US-Kaserne, sollen in zehn Jahren 9.000 Menschen wohnen. Und alle haben ein Recht auf ein E-Mobil, was im Projekt fest integriert ist. Die Fahrzeuge können via Carsharing bei der Verwaltung des Quartiers gemietet, genutzt, wieder abgestellt und geladen werden. Der größte Teil des Quartiers besteht aus Neubauten. Aber auch einige Bestandsgebäude werden saniert. Nötig – und ohne das wäre das E-Mobilitätskonzept nicht möglich gewesen – waren neue Leitungen.

Ziel sei es, die Bewohner vom eigenen PKW zu entwöhnen, erklärt Oliver Leicht vom betreuenden Verkehrskonzept Franklin mobil. Deswegen stünden nicht nur E-Autos, sondern auch E-Bikes und E-Roller zur Verfügung. Die Finanzierung erfolgt über eine Flatrate. Jede Wohnung zahlt im Monat 39 Euro, was anderswo in etwa dem Preis für einen Stellplatz entspricht.

Eine Mobilitätszentrale gleicht alle Bestellungen ab und koordiniert sie bei Überschneidungen miteinander. Der Strom kommt von einer 400 Quadratmeter großen Photovoltaik-Anlage auf dem Dach. Die Stellplatzquote konnte mittels des Konzepts zudem auf 0,8 abgesenkt werden und schont damit Bauland. Damit sich das Projekt rentiert, müssen 30 Prozent der Bewohner mitmachen. Aber auch für E-Mobilisten mit eigenem Fahrzeug gibt es Lademöglichkeiten nahe an ihren Wohnungen.

Ohne Akzeptanz der Bewohner rechnet sich kein E-Mobilitätskonzept im Quartier

Was im quasi jungfräulichen Quartier Franklin problemlos zu installieren ist, erfordert im Bestand oft einen hohen Aufwand. Das weiß Matthias Grottko, der bei der Münchner Hammer Real GmbH das



vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderte Projekt EMGIMO betreut. Der Fokus dieser operativen Gesellschaft der Firmenfamilie Hammer liegt auf Mehr-Mieter-Gewerbeimmobilien, die tagsüber mittels Photovoltaik-Anlagen Strom erzeugen. Dieser steht gleich für die E-Mobile der Mieter zur Verfügung.

Ende November 2018 war der Kern des ersten Pilotprojekts fertig, das mit vielen Projektpartnern gestemmt wurde. Am Frankfurter Ring 15 - 17 in München gingen ein neues Zählerkonzept und eine Photovoltaik-Anlage nach zwei Jahren Vorlaufzeit an den Start. Mehrere dynamisch gesteuerte Ladepunkte folgen bald.

„Bei bis zu fünf Ladepunkten hat man in größeren Immobilien in der Regel kein Problem mit der Netzanbindung des Gebäudes. Will man mehr, muss die Netzanbindung verstärkt werden. Das bedeutet in unserem Fall einen Austausch des Niederspannungshauptanschlusses“, so

ÜBERSICHT KOSTEN LADESÄULEN (NACH TYP)

	Smarte Ladebox	Normaladesäule	Schnelladesäule
Spannungstyp	AC	AC	DC
Ladeleistung	> 3,7 kW	11 oder 22 kW	50 kW
Hardware	700 €	2.500 €	15.000 €
Netzanschlusskosten	1.000 €	2.000 €	5.000 €
Genehmigung/Planung/ Standortbestimmung	500 €	1.000 €	1.500 €
Baukosten	500 €	2.000 €	3.500 €
Investitionskosten (CAPEX)	2.700 €	7.500 €	25.000 €
Investitionsausgaben pro Jahr (OPEX)	500 €	750 €	1.500 €

Quelle: Deloitte, E-Mobility - Ladeinfrastruktur als Geschäftsfeld, Seite 5, Stand 3/2018

Die E-Mobilität wird kommen, in Städten schneller, als viele erwarten. Verwalter denken landauf, landab über passende Konzepte für ihre Immobilien nach. Wie können sie Stellflächen, Ladesäulen und Stromversorgung unter einen Hut bekommen?



Links: Am Frankfurter Ring in München hat die Hammer Real GmbH Ende November 2018 diese Photovoltaikanlage in Betrieb genommen. Sie ist das Herzstück eines Pilotprojekts, das Mieter mit Solarstrom für E-Fahrzeuge versorgen soll.

Rechts: Auch Premiumhersteller wie Porsche haben mittlerweile Elektroantrieb im Sortiment.

Grottko. Was tun? Der Austausch dieses Anschlusses hätte Kosten von 50.000 bis 100.000 Euro verursacht. Nicht eingerechnet ist die notwendige Stromabschaltung während des Umbaus über mehrere Tage. Deswegen mussten die Installationen, die nicht nur Leitungen, sondern auch Netzpunkte betrafen, möglichst während des laufenden Betriebs erfolgen.

Tarife für eigenproduzierten Strom sollten spürbar günstiger angeboten werden als für den Netzbezug

Wer Strom tankt, soll künftig zwischen zwei Tarifen wählen können: einem Solar-tarif, der nur gerade erzeugten Solarstrom nutzt, und einem Reststromtarif, der von den örtlichen Stadtwerken bezogen wird. Der Solarstrom soll dabei rund zehn Euro-

cent günstiger angeboten werden. Eine intelligente Steuerung hilft dabei, zu ermitteln, welche tankenden Fahrzeuge wie viel Strom brauchen. Installiert werden dafür Ladepunkte, die dem neuesten Kommunikationsstandard OCCP 1.6 inklusive Smart Charging Support entsprechen. Die Gesamtkosten pro Ladepunkt mit Anbindung liegen nach Grottkos Angaben zwischen 7.000 und 8.000 Euro für bis zu 22 Kilowatt Ladeleistung.

Zudem lässt sich auch eine Hierarchie des Tankens festlegen. Die richtet sich nicht nur nach dem Entladungsstand der Batterie, sondern auch danach, welchen Weg ein Fahrer noch zurückzulegen hat. Leider müssen diese Daten noch händisch per App eingegeben werden. „Wir konnten nicht so lange warten, bis der hierfür vorgesehene Kommunikationsstandard umgesetzt ist“, so Grottko.

Die Anlage arbeitet ansonsten weitgehend automatisiert. Sie ermittelt an-

hand von meteorologischen Daten und historischen Verbrauchsreihen der Immobilie die Solarstromproduktion sowie den Strombedarf der Haustechnik, der Werkstätten und Büros, sorgt für eine dynamische E-Fahrzeug-Ladung und steuert künftig gegebenenfalls auch Klimaanlage. All dies verfolgt ein klares Ziel: eine minimierte Überschusseinspeisung von Solarstrom ins vorgelagerte öffentliche Netz.

Die Förderung der Eigenstromproduktion kann sich politisch gewollt noch verschlechtern

Mit Beginn des neuen Jahres droht genau hier politisches Ungemach. Denn der jüngste Parlamentsbeschluss zum Energiesammelgesetz führt zu einer zügigen und stufenweisen Absenkung »

Im Mannheimer Quartier Franklin ist E-Mobilität mit eigener Stromerzeugung fest eingeplant. Entwickler: Städtische Entwicklungsgesellschaft MWSP



„Bei bis zu fünf Ladepunkten hat man in größeren Immobilien in der Regel kein Problem mit der Netzanbindung des Gebäudes.“

Matthias Grottko, Projektkoordinator EMGIMO bei der Hammer Real GmbH

der EEG-Einspeisevergütung für diese Art von PV-Anlagen mit einer Leistung von mehr als 40 kWp um 12,5 Prozent für Grottko ein Unding. Denn gerade im Bestand sei der Aufwand für PV Aufdachanlagen oft hoch.

Am Anfang jedes E-Mobilitäts-Projektes sollte ein Business Case Auskunft geben, ob es sich lohnt

Grottko hält das nicht für sinnvoll. Denn gerade im Bestand sei der Aufwand für Photovoltaik-Aufdachanlagen oft hoch. Gerade Gewerbeimmobilien im urbanen Raum nutzen den Strom auch vor Ort. Hier kann tagsüber erzeugter Solarstrom netzverträglich eingespeist werden. Stattet man nur Neubauten mit Photovoltaik-Anlagen aus, dann kommt die Energiewende zu spät, da die allermeisten Gebäude eine längere Nutzungsdauer haben.

In Bestandsgebäuden können jedoch allein die notwendigen Umbauten der Niederspannungshauptanschlüsse, die Netzanbindung der Photovoltaik-Anlage sowie weitere notwendige Investitionen, beispielsweise eine vorherige Dachsanierung oder eine umfangreichere Absturzsicherung, den derzeitigen Photovoltaik-Anlagen-Systempreis von gut 1.100 Euro je kWp schnell verdoppeln. Das seien Kosten, so Grottko, die auch gedeckt werden müssen.

Genau solche Unwägbarkeiten machen einen Business Case mit E-Mobilität nicht gerade leicht. „Man muss wirklich drauf achten, dass der Benefit die Kosten übersteigt“, so Andreas Langer aus dem Bereich Power & Utilities bei Deloitte, der sich dort unter anderem mit Netzstrukturen und E-Mobilität befasst. Zwar gebe es auch Kunden im Einzelhandel, die sich E-Ladesäulen für ein ökologischeres Image vor das Geschäft stellen. So könnten tatsächlich Kunden gewonnen werden, die wenig preissensibel sind. Letztlich bedarf es aber dennoch einer soliden Finanzbasis. Langer unterstützt seine Kunden bei der



Realisierung solcher Projekte. Dabei wird zuerst der Stromanschluss betrachtet und wie dieser eventuell ertüchtigt werden müsste. Allein schon aufgrund der Leistungsstärke empfiehlt er etwa bei Einzelhandelsimmobilien keine Supercharger wie die von Tesla. „Die Kunden wollen in der Regel nur kurz einkaufen. Da reichen Wallboxen oder einfache Ladesäulen aus“, so Langer. Hinter diese Hardware muss ein Abrechnungssystem gelegt werden, etwa mit Kunden- oder Bonuskarte, QR-Codes oder Websites und Apps. Diese Services könnten von externen Dienstleistern übernommen werden.

Ein Business Case muss all diese Faktoren betrachten und erklären, ob beispielsweise der Kunde die Hardware selbst betreibt oder dies an einen Dritten auslagert. Eine allgemeingültige Antwort, so Langer, gibt es nicht. Beim Eigenbetrieb sollte man aber beachten, dass man die rechtliche Seite absichern, den Strom-einkauf und die Abrechnung organisieren sowie die Ladesäulen warten muss. «

Frank Urbansky, Leipzig

Steffen Braun, Leiter des Forschungsbereichs „Urbane Systeme“, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO in Stuttgart



INTERVIEW MIT STEFFEN BRAUN

„Immobilie von morgen kann signifikanten Beitrag zur Verkehrswende leisten“

Herr Braun, wie schätzen Sie die derzeitige Situation der E-Mobilität ein?

Es ist ein zentrales Thema, das endlich Fahrt aufnimmt am Markt. Wir forschen bereits seit zehn Jahren. Damals gab es mit den Modellregionen E-Mobilität einen ersten Hochlauf. Seither haben sich bereits viele Fragen geklärt. Allerdings: Noch herrscht wenig Verständnis, wie man E-Mobilität in Richtung Wertschöpfung weiterdenkt.

Wie könnte denn diese Wertschöpfung auch für die Betreiber von Immobilien aussehen?

In aktuellen Projekten analysieren wir beispielsweise, wie viel Ladeleistung erforderlich ist, wer diese bezahlt und wie daraus ein Mehrwert für nachhaltige Mobilität entsteht. Die große Chance meines Erachtens ist, E-Mobilität als integralen Baustein und neues Geschäftsmodell für das Wohnen von morgen zu verstehen, nicht nur als Kostentreiber. Dann kann die Immobilie von morgen einen signifikanten Beitrag zur Verkehrswende leisten.

Welche Komponenten sind dafür nötig?

Zum Beispiel muss das Zweitfahrzeug der Bewohner in einer modernen Immobilie nicht mehr im Eigenbesitz sein, sondern eine geteilte Dienstleistung. Zudem kann man weitere Formen der Mobilität, also auch E-Bikes, E-Scooter oder E-Lastenräder anbieten. Damit kann ich Mobilität verkaufen. Denn es ist ein Irrglaube, die Investitionskosten für die E-Mobilität nur über den Stromverkauf finanzieren zu können.

Welche Kosten wären das? Für eine Wallbox zahlen Sie circa 2.000 Euro, für einen Ladepunkt mit

Pufferspeicher schnell 10.000 Euro oder mehr. Je nach Ladeleistung kann es auch sein, dass Sie in einem Quartier dafür eine Mittelspannungs-Trafostation errichten müssen, um den Bedarf an Ladestrom zukünftig abdecken zu können. Dann kommen Sie in ganz andere Investitionsbereiche, die aber bei den Stromversorgern liegen. Umso wichtiger sind Win-win-Geschäftsmodelle.

Und woraus ergibt sich für die Immobilienbetreiber ein Geschäft?

Das Geschäft entsteht bei den kundennahen Dienstleistungen, also Mobilität statt nur Strom. Energieversorger sind deshalb meist Partner der Immobilienentwickler, wenn es um solche E-Mobilitäts-Konzepte geht. Dabei steht sich die Branche oft selbst im Weg. Denn viele Entwickler meinen, dass sich ein Projekt ohne ausreichend Tiefgaragenstellplätze nicht verkaufen lässt. Aber hier beobachten wir ein Umdenken, auch weil Stadtbewohner immer eher bereit sind, auf ein eigenes Auto zu verzichten. Sharing-Konzepte ermöglichen einen kleineren Stellplatzschlüssel, somit weniger Kosten für Bau und Technische Gebäudeausrüstung. In München wurden schon erste Gebiete mit einem Stellplatzschlüssel von 0,3 festgelegt, in Frankfurt sogar mit 0,0. Das schafft mehr Raum für die Vermarktung der Immobilie und wohnnaher Services wie Mobilität. Und mit Einsparungen aufgrund weniger Stellplätze können Sie einen Business Case berechnen, in dem Immobilienbetreiber mit E-Mobilität inklusive Fahrzeugkosten, Betrieb und Wartung eigentlich Geld verdienen können. Hinzu kommt als Zukunftsthema noch die Nutzung der E-Mobile als Pufferspeicher, etwa bei Mieterstromprojekten.

In Kooperation mit

CREM SOLUTIONS

FIO

HAUFE.

Digitalisierung kennt keinen Stichtag

Wer, Frau Vieker, treibt im IT-Ökodreieck: Kunden, Hersteller oder Partner?

Susanne Vieker: Es ist nicht ein Einzelner aus diesem Dreieck. Unsere Kunden etwa wünschen sich zusätzliche Funktionalitäten. Wir suchen gezielt aus, welche Start-ups für unsere Kunden passen und welche nicht. Der Drive kommt von allen Seiten.

Und wer bringt ihn auf die Straße, Herr Dr. Westphal?

Dr. Christian Westphal: Eine schwierige Frage: Manchmal kommen technologische Entwicklungen auch zu früh. Am besten ist man dem Markt nur eine Nasenspitze voraus, sonst ist es schwer die Kunden dafür zu begeistern. Wir müssen laufend Überzeugungsarbeit leisten.

Was ist die Hauptschwierigkeit dabei?

Dr. Westphal: Digitalisierung hat keinen Stichtag wie die Euro Umstellung, die SEPA-Einführung oder zuletzt die DSGVO. Für die Kunden entsteht weniger Druck. Die PropTechs bekommen häufig nur über uns Kundenzugang. Wenn wir selbst überzeugt sind, treiben wir auch an, müssen aber vorselektieren.

Sind Sie, Herr Schulmann, eher Treiber oder Selektierer?

Nicolas Schulmann: Ich bin vor allem ein Freund offener Worte. Treiber sind eindeutig die PropTechs. Wären wir die Treiber, gäbe es diese ja gar nicht! Das geht jetzt provokant gegen uns alle hier am Tisch. Ich kenne ja auch Märkte, in denen wir die Treiber sind. Das fühlt sich ganz anders an als in der Wohnungswirtschaft.

Worin liegen die Gründe dafür?

Schulmann: ERP-Lösungen sind komplexer als auf Einzelprozesse abgestimmte PropTech-Lösungen. Dennoch sind wir ERP-Hersteller die Gatekeeper, an denen kein PropTech vorbeikommt. Wir haben glücklicherweise auch diejenigen Kunden, die verstanden haben, dass Insellösungen der Vergangenheit angehören müssen. Gut, dass sich das Wort Ökosystem jetzt endlich durchgesetzt hat. Und darin ist die beste Schnittstelle keine Schnittstelle. Doch das alles braucht noch seine Zeit.

Wie, Herr Dr. Westphal, stellen Sie denn sicher, dass Sie heute nichts anbieten, was erst in zehn Jahren am Markt trägt?

Dr. Westphal: Jede Entwicklung braucht ihre richtige Zeit. Ein schönes Beispiel ist die Künstliche Intelligenz, erfunden vor

mehr als 50 Jahren. Aber erst jetzt gibt es die notwendigen Rechenkapazitäten und Datenmengen, um sie zu nutzen. Hätten wir heute ein neues ERP-System, das sämtliche neuen Technologien abdeckt, würde man die Branche sicher überfordern. In fünf bis zehn Jahren ist das anders. Dann muss jeder ein System bieten, an das alle Kunden und Partner andocken können.

Haben Sie, Herr Schulmann, denn überhaupt keinen First-Mover-Impetus?

Schulmann: Klar haben wir den! Wir wissen leider alle nicht, wann genau die Zeit für eine bestimmte Sache gekommen sein wird. Wir wollen es uns natürlich auch erlauben können, mit manchen Sachen zu früh da zu sein. Das haben wir im ERP-Markt in den letzten Jahren gut belegen können.

Real Estate Talk – ERP; Teilnehmer: (von links) Jörg Seifert, Immobilienwirtschaft (Moderation); Susanne Vieker, Haufe Group; Dr. Christian Westphal, Crem Solutions; Nicolas Schulmann, FIO Systems



Im IT-Ökosystem zwischen Kunden, ERP-Herstellern und deren Partnerunternehmen gibt es wechselnde Treiber. Über den Kundenvorteil, ein First Mover zu sein, und zukünftige Geschäftsmodelle diskutierten die Entscheider von Crem Solutions, FIO Systems und der Haufe Group.

Dr. Westphal: Gerade damit haben viele PropTechs mit ihren tollen Technologien ihre Probleme. Denn die Entscheidungszyklen in der Immobilienbranche sind oft länger als die Lebenszeit eines PropTechs.

Überstehen die PropTechs die beginnende wirtschaftliche Abkühlung?

Schulmann: Fakt ist, dass angesichts des Kursverfalls bei Tech-Aktien seit einigen Monaten auch die Investoren vorsichtiger werden. Wer bei Startups übrig bleibt, wird der Markt entscheiden.

Ist jetzt also die Zeit, selbst Technologie-Unternehmen aufzukaufen?

Vieker: Aufkaufen eher weniger. Wir setzen lieber auf Partnerschaft mit den überlebendsten PropTechs.

Dr. Westphal: PropTechs kommen und

HARD FACTS TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Unternehmen	Crem Solutions GmbH & Co. KG	FIO SYSTEMS AG	Haufe-Lexware Real Estate AG
Name	Dr.-Ing. Christian Westphal	Nicolas Schulmann	Susanne Vieker
Position	Geschäftsführer	Vorstand	Mitglied der Geschäftsleitung
Produktnamen	iX-Haus, iX-Haus plus IHS	Haufe-FIO axera (ERP) und andere	Haufe-FIO axera; Haufe wowinex, Haufe Power-Haus u.a.
Mitarbeiterzahl	58	insgesamt circa 140	2.000 (Haufe Group)
Geschäftsfeld (Schwerpunkt)	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Webbasierte Softwarelösungen für die Finanz- und Immobilienwirtschaft	Digitale Arbeitsplatzlösungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Beratung
Umsätze im letzten Geschäftsjahr	> 8.000.000 Euro	Auf Anfrage	366 Mio. Euro (Haufe Group)
Kundenzahl (in Deutschland)	> 1.100	Auf Anfrage	Auf Anfrage



gehen. Was wir dagegen am Markt ausstrahlen, ist Sicherheit. Nicht zuletzt aus Kundeninteresse verhalten wir uns am Markt besonnen.

Vieker: Es ist gerade jetzt sinnvoll, nicht jedes Rad selbst neu zu erfinden, sondern auch Kooperationen zu nutzen.

Also, Herr Schulmann, kooperieren?

Schulmann: Wir sind sowohl an Kooperationen als auch an Beteiligungen interessiert. Entscheidend ist, was am Ende für den Kunden am meisten Sinn macht.

Und wie erklären Sie Ihren Kunden, dass es gut ist, ein First Mover zu sein?

Dr. Westphal: Mit Problemverständnis, modernen IT-Lösungen und der Sicherheit, auch noch in zehn Jahren am Markt zu sein. Das hilft den Kunden, in das neue Zeitalter einzusteigen.

Gilt das auch für Interessenten?

Dr. Westphal: Das gilt insbesondere für Interessenten. Denn unsere langjäh- »

In Kooperation mit

CREM SOLUTIONS

FIO

HAUFE.



„Wir machen den Kunden unternehmensspezifisch erfolgreich. Und das gelingt nur, wenn das Produkt genau zum Kerngeschäft des Kunden passt.“

Susanne Vieker,
Haufe Group

rigen Bestandskunden können bereits mit dem bestehenden System erste Digitalisierungsschritte gehen.

Überlässt FIO Systems den gesamten Beratungsmarkt der Haufe Group?

Schulmann: Wir beraten nur einzelne Kunden, die direkt bei uns abschließen. Haufe hat den Gesamtmarkt im Blick und auch die Ressourcen, ihn zu bedienen. Deswegen sind wir diese Partnerschaft ja auch eingegangen.

Und wie ist die Produktaufteilung auf die Zielgruppen bei Haufe?

Vieker: Alle Kunden werden im jeweiligen Kerngeschäft unterstützt. Der Verwalter bei den Verwaltungsprozessen mit Haufe PowerHaus. Haufe wowinex ist das System

für die Bestandshalter – wie Wohnungsunternehmen und Genossenschaften. Haufe-FIO axera kann beides bedienen. Es ist die Entscheidung des Kunden, ob er mit letzterem System webbasiert oder mit den beiden ersten on premises arbeitet.

Wie sieht diese bei Crem Solutions aus?

Dr. Westphal: Wir haben ein modulares System, das sehe ich als Vorteil. Natürlich brauchen auch wir ein ausführliches Beratungsgespräch mit dem Kunden. Dieses entscheidet, in welcher Ausprägung das System eingeführt wird. So werden die Leitplanken in Richtung Gewerbe oder Wohnungsunternehmen aufgestellt. Unser Produkt ist immer iX-Haus, unterscheidet sich jedoch, je nach Zielgruppe, in einzelnen Modulen. Die Technologie, die dahinter steht, ist allerdings dieselbe. Das sehen auch unsere Kunden als großen Vorteil an.

Wie viele Kunden betreiben mit Ihrem ursprünglich für Gewerbe entwickelten System Wohnungswirtschaft?

Dr. Westphal: Aus dem kommunalen und genossenschaftlichen Bereich kommen gut zehn Prozent unserer Kunden.

Gibt es bei FIO Systems andererseits Überlegungen, gewerbliche Immobilienverwaltung mit einzubeziehen?

Schulmann: Das ist nicht unsere Kernzielgruppe. Wir bedienen auch gewerbliche Funktionalitäten etwa in der gemischten Verwaltung. Doch jedes System hat seine Stärken – unseres im Bereich Wohnen. Und die Haufe-Strategie mit den mehreren Systemen hat viele Vorteile. Es holt die Kundencharaktere mit ihren jeweiligen Anforderungen auch individuell ab.

Vieker: Wir machen den Kunden unternehmensspezifisch erfolgreich. Und das gelingt nur, wenn das Produkt genau zum Kerngeschäft des Kunden passt.

Dr. Westphal: Das ist wohl der Hauptunterschied: Haufe mit mehreren spezifischen Lösungen und Crem Solutions mit der einen Lösung in unterschiedlichen Ausprägungen.

Schulmann: Jeder Ansatz hat seine Berechtigung. Schnellere Weiterentwicklung gibt es bei den Spezialprodukten – wie bei PowerHaus mit 40 Prozent Marktanteil bei den Verwaltern. Vielfältigere Funktionalitäten zeichnen die großen Systeme aus.

Wie hoch dürfen Softwarekosten sein?

Schulmann: Im Bankenbereich kenne ich Erhebungen: Dort werden zirka zwei Prozent der Gesamtkosten für IT ausgegeben – mit steigender Tendenz. Denn geringfügig erhöhte IT-Ausgaben führen zur signifikanten Senkung von Personalkosten.

Vieker: Beim Bestandshalter sind die Kosten nicht das Thema. Beim Verwalter darf IT nicht so viel kosten.

Dr. Westphal: Langfristig lohnen sich Investitionen in digitale Prozesse fast immer.



„In der Immobilienwirtschaft sind die Treiber eindeutig die PropTechs. Wären wir die Treiber, gäbe es diese ja gar nicht!“

Nicolas Schulmann,
FIO SYSTEMS AG

Welche Themen sind aktuell die dringlichsten am Markt?

Vieker: Automatisierung und mobiles Arbeiten sind gerade ganz vorne. Und die Auflösung des App-Wildwuchses. Mobiles Arbeiten ist es schon länger, weil in der Branche ja viel vor Ort gearbeitet wird. Wohnungsübergabe und Ablesung von Zählern bringen das mit sich. Und das Nachdenken über eine eigene Digitalisierungsstrategie bringt das Thema Automatisierung aufs Tablett. Wie kann ich Kosten sparen über automatisierte Prozesse?

Dr. Westphal: Mit der Automatisierung im Zuge der Digitalisierung befindet sich die Immobilienbranche gerade gleichzeitig in der dritten und vierten industriellen Revolution. Mobiles Arbeiten geht damit einher. Echtzeit-Datenzugriff auf das ERP-System bei der Wohnungsübergabe ist relativ einfach möglich. Und die Mitarbeiter wollen auch mal von zu Hause arbeiten können.

Was ist eigentlich derzeit genau mit KI?

Schulmann: Für Künstliche Intelligenz ist es in unserer Branche gefühlt noch zu früh. Die Voraussetzung hierfür – nämlich das Thema Big Data – spielt allerdings derzeit schon eine wichtige Rolle. Das liegt an Amazon, Facebook und Co. Die haben erstmals das Thema greifbar gemacht, um Erkenntnisse zu erzielen, die vorher so nicht möglich waren.

Dr. Westphal: Das Wissen um die Mieter wird in allernächster Zukunft eine überragende Rolle spielen. Dieses konform der Datenschutzgrundverordnung zu nutzen ist ein großes Gut. Hier darf sich die Branche von Google & Co. nicht die Butter vom Brot nehmen lassen.

Schulmann: Das ist das Thema! Das dürfen wir nicht an uns vorbeiziehen lassen!

Haben Sie ein Geschäftsmodell auf Grundlage von Mieterdaten in petto, das datenschutzkonform ist?

Schulmann: Da müssen wir wieder zu den PropTechs schauen. Allthings mit ihrer Mietercommunity ist dafür ein schönes Beispiel. Eine Mischung aus regionalem

Amazon und ebay ist auf dieser Grundlage ebenfalls denkbar. Im Bankenbereich gibt es nun die Möglichkeit, die Berechtigung, Kontoauszüge auszulesen, auch an Dritte zu erteilen. Vergleichsportale wie verivox nutzen dies nun, um den Kunden gezielt günstigere Angebote – etwa für den Gasbezug – zu machen.

Dr. Westphal, woran arbeiten Sie in diesem Kontext?

Dr. Westphal: Ein extrem wichtiges Thema. Wir kooperieren auch hier mit PropTechs, die Plattformen für das Datensammeln betreiben. Aber das ist ja auch nicht mehr ganz so einfach wie früher. Deswegen: Augen auf bei der Partnerwahl.

Schulmann: Ich sehe uns ERP-Hersteller nicht als die zukünftigen Datenhändler. Denn wir haben über Jahrzehnte Vertrauen aufgebaut zu den Wohnungsunternehmen. Das gute Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter wollen wir nicht verspielen. Plattformen kann man leicht austauschen. ERP-Systeme dagegen sind keine Wechselware!

Dr. Westphal: Wir wollen auch keine Datenhändler werden. Allerdings muss das Geschäftsmodell Wohnungsverwaltung erweitert werden. Zusätzliche Dienstleistungen wie Umzugsservices oder Mobilitätsangebote sind durchaus denkbar. Doch bitte keinen blinden Aktionismus, der nicht mit dem Datenschutzbeauftragten abgesprochen ist!

Steht der Datenschutz somit über allem anderen?

Vieker: Wir wollen andere Preismodelle für Datenflüsse entwickeln, welche noch fairer sind. Datenhändler zu werden, ist der falsche Weg. Die DSGVO ist unseren Kunden und auch uns sehr wichtig.

Schulmann: Etwa im Vermietungsprozess sind die Leute ja heute schon von sich aus bereit, viele persönliche Daten preiszugeben. Darauf fußen schon erste Geschäftsmodelle. Wir müssen höllisch aufpassen, wen wir da groß machen. «

Jörg Seifert, Freiburg



„Mit der Automatisierung im Zuge der Digitalisierung befindet sich die Immobilienbranche gerade gleichzeitig in der 3. und in der 4. Industriellen Revolution.“

Dr.-Ing. Christian Westphal,
Crem Solutions GmbH & Co. KG

EXTRA: VIDEO



www.haufe.de/immobilien „Top Thema“

Die Teilnehmer des Real Estate Talks in vertiefenden Einzelinterviews.



DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **7. Februar 2019**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Ingenieur/in im Bereich Haustechnik mit Sachgebietsleitung
Stadt Friedrichshafen, Friedrichshafen
[Job-ID 009389072](#)

Baureferendar / Baureferendarin der Fachrichtung Architektur
Landeshauptstadt München, München
[Job-ID 009456822](#)

Baukaufmann/Baukauffrau (m/w/d)
ZÜBLIN HOCH- UND BRÜCKENBAU
GMBH, Bad Hersfeld
[009454380](#)

Immobilienkaufmann / Property Manager (m/w/d) im Objektmanagement
Grand City Property,
verschiedene Standorte
[Job-ID 009369425](#)

**Projektentwickler/
Projektentwicklerin (m/w/d)**
STRABAG REAL ESTATE GMBH,
Stuttgart
[Job-ID 009452467](#)

Sachbearbeiter / Sachbearbeiterin Grundsatzangelegenheiten
Landeshauptstadt München, München
[Job-ID 009452715](#)

Teamassistentz (m/w/d)
BIM Berliner Immobilienmanagement
GmbH, Berlin
[Job-ID 009451989](#)

Abteilungsleiter Facility Management (m/w/d)
Paulaner Brauerei Gruppe GmbH &
Co. KGaA, München
[Job-ID 009369483](#)

Diplom-Ingenieur (m/w/d) / Bachelor der Fachrichtung Landschaftsarchitektur oder Bauingenieurwesen
Stadtverwaltung Ellwangen,
Ellwangen (Jagst)
[Job-ID 009452724](#)

Vertriebsassistentz (m/w/d) für Wohnimmobilien
PROJECT Immobilien, Berlin
[Job-ID 009369486](#)

Kreditsachbearbeiterin / Kreditsachbearbeiter im Back-Office für die Abteilung Realkredite (Baufinanzierung)
Kirchliche Zusatzversorgungskasse
Rheinland-Westfalen, Dortmund
[Job-ID 009368607](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

Einfach auf www.stellenmarkt.haufe.de die gewünschte Job-ID eintippen und Sie gelangen direkt zu Ihrem gewünschten Stellenangebot.



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

Finden Sie aktuelle Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Reitzenstein denkt an ...

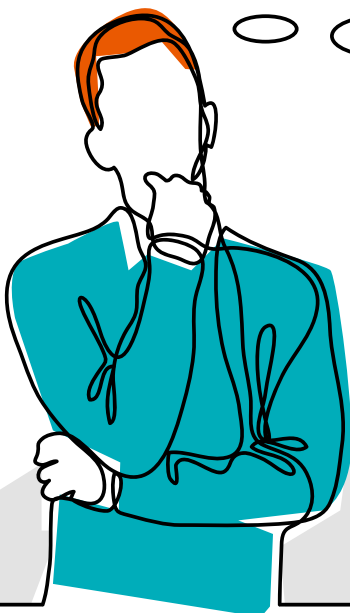
Das ist der Maurer von der Stalin-Allee, Held der Arbeit seit heute“, heißt es in „Germania Tod in Berlin“. Der wohl größte Dramatiker des 20. Jahrhunderts, Heiner Müller, zeigt in seinem Meisterwerk Absurditäten des Sozialismus. Von der Stalin-Allee ging der Volksaufstand des 17. Juni 1953 aus. Arbeiter zogen mit Werkzeug und Steinen zum Haus der Ministerien. Der DDR-Bürger Müller ließ im Stück DDR-Präsident Wilhelm Pieck sagen: „Die Steine, die sie heute auf uns schmeißen, Genosse, passen morgen in die Wand.“ Die SED verfügte gegen Müller für seine feinsinnigen Darstellungen der Realität Aufführungsverbote in der DDR.

Die Realität verfügte für den real existierenden Sozialismus den Untergang. Die Stalin-Allee heißt heute Karl-Marx-Allee, die SED Die Linke und der real existierende Sozialismus Gerechtigkeitspolitik. Die 1949 in Ost-Berlin verabschiedete Verfassung der DDR legte klar fest: „Der Mißbrauch des Eigentums durch Begründung wirtschaftlicher Machtstellung zum Schaden des Gemeinwohls hat die entschädigungslose Enteignung und Überführung in das Eigentum des Volkes zur Folge.“ Dieses Prinzip ist seit dem 3. Oktober 1990 nicht mehr durchsetzbar, deshalb pocht wohl niemand mehr auf „entschädigungslos“. Doch der Rest lebt: Auf dem letzten Landespartei-tag der Linken gab es gleich drei Unterstützungsanträge für die Initiative „Deutsche Wohnen & Co. enteignen“. Diese schafft

mit feiner Ironie – Bezug auf das Grundgesetz – rechtliches Neuland mit schlüssig wirkender Verstaatlichungsabsicht. Einer der Auslöser war der Verkauf des von Architekten-Ikone Hermann Henselmann entworfenen und unlängst sanierten Blocks C Süd der Karl-Marx-Allee an die Deutsche Wohnen SE. Die Deutsche Wohnen mit über 100.000 Wohnungen im Berliner Portfolio hat, nun ja, nicht den besten Ruf in der Stadt. Aber in einer Rechtsordnung, in der auch Mörder, Irre und Ladendiebe gleiche Rechte wie unbescholtene Bürger genießen, kann das kein Maßstab für das Handeln der Berliner Regierenden sein: Diese verlocken Mieter, von ihrem Vorkaufsrecht Gebrauch zu machen.

Da die wenigsten Mieter eine Finanzierung zu marktüblichen Preisen erhalten dürften, wurde ein trickreicher Umgehungstatbestand kreiert: Die Mieter kaufen die Wohnung mit einem Kredit der landeseigenen Bank IBB und verkaufen direkt danach an eine landeseigene Wohnungsgesellschaft. So wählt sich der Mieter mit Unterstützung der Politik einen neuen Vermieter. Das ist mit Blick in die Geschichte der Regierungsrealität in Berlin nur konsequent. Schon Bertolt Brecht notierte nach dem Aufstand des 17. Juni 1953, dass Exponenten der Regierung mitteilten, dass das Volk das Vertrauen der Regierung verloren habe, und fragte: „Wäre es da nicht doch einfacher, die Regierung löste das Volk auf und wählte ein anderes?“

... Stalin-Allee,
Sozialismus und
Müller



Womit wir bei Berlin und der Karl-Marx-Allee sind. In einem politischen Klima, in dem in Wohnen investiert werden soll, aber bitte am besten mit möglichst wenig Rendite und maximalen Rechten für Mieter und minimalen für Vermieter, geschieht das Folgende: Nur jene, die getrieben von der Politik der Europäischen Zentralbank und ihren (Klein-)Anlegern investieren müssen, fokussieren noch auf Wohnen. Das reicht also nicht.

Da günstiger Wohnraum aber wichtig für Menschen, die nicht auf der Sonnenseite des Lebens stehen, muss die Politik handeln. Sie kann ihn nur schaffen, indem durch mehr Angebot die Preise sinken. Dies wird kaum durch Dämonisierung und Verschlechterung der Bedingungen für Investoren geschehen. Da bleibt fast nur noch der Bau von (Sozial-)Wohnungen durch die Regierung. Dies ist auch in Zeiten der höchsten Steuereinnahmen der Geschichte sehr teuer. Das stets arme Berlin ist in seiner Naivität an dieser Stelle so gar nicht sexy: Anstatt mit den begrenzten Mitteln selbst Neubauten zu ermöglichen oder marode Wohnungen zu kaufen, schön zu sanieren und günstig zu vermieten, kauft es mit rechtlich zweifelhaften Methoden zwangsweise Flächen der Deutsche Wohnen – in denen wegen der schon abgeschlossenen Sanierung wohl eher keine drastische Mieterhöhung droht.

Man mag sich fragen, womit ein Regierungschef plant in die Geschichtsbücher einzugehen, dessen Senat bemerkenswerte Vorgänge wie die auf der Karl-Marx-Allee verantwortet. Lange saß der Kolumnist daran, eine Pointe für diese Kolumne zu finden, die das Regieren des Regierenden Bürgermeister Müller treffend charakterisiert. Vergeblich.

Das Einzige, was in den Sinn kam, war eine Bemerkung, die Winston Churchill bezüglich seines Nachfolgers Anthony Eden zugeschrieben wird: „Unlängst sah ich in Whitehall ein leeres Taxi vorfahren – und Eden stieg aus.“ Zur Beschreibung des real existierenden Regierenden Bürgermeisters reicht das bei Weitem nicht. Heiner Müller wäre am 9. Januar dieses Jahres 90 Jahre alt geworden. In Momenten wie diesen wird überdeutlich, wie sehr er diesem Land fehlt. «

Julien Reitzenstein schreibt seit 2007 für die „Immobilienwirtschaft“. Seine Beobachtungen der Welt erscheinen in der monatlichen Kolumne „Reitzenstein denkt...“ und weiteren Beiträgen in der „Immobilienwirtschaft“, aber auch in anderen Publikationen.

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Sandra Dittert, Jörg Frey, Birte
Hackenjós, Dominik Hartmann,
Markus Reithwiesner, Joachim
Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Dr. Kathrin Dräger (kd)
E-Mail: kathrin.draeger@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Richard Haimann
Christian Hunziker
Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Dr. Julien Reitzenstein
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Irene Winter

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

mamanamsai/shutterstock.com

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2019)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Sven Gehwald
Tel.: 0931 2791-752
E-Mail: sven.gehwald@
haufe-lexware.com
Klaus Sturm
Tel.: 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@
haufe-lexware.com

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: 0931 2791-470, Fax: -477
E-Mail: yvonne.goebel@
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 in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

08.02.2019

1. Freiburger IMMO-Update-Fachkongress zur IMMO Messe
Freiburg, ab 94 Euro, Freiburg Wirtschaft und Touristik Messe GmbH und Co.KG, Telefon 0761 38813120
www.immo-messe.freiburg.de

18.-20.02.2019

Quo Vadis 2019
Berlin, 3.150 Euro, Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 46905-23
www.heuer-dialog.de/quivadis

21.02.2019

IVD Gewerbeimmobilienkongress
München, 329*/379** Euro, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

21.-22.02.2019

7. Forum Personal für die Immobilienwirtschaft
Hannover, 560 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0511 9093513
www.e-b-z.de

22.-23.02.2019

Münchener Verwaltertage
München, 145*/185** Euro, BVI e.V., Telefon: 030 308729-17
<https://bvi-verwalter.de/veranstaltungen>

26.02.2019

6. Immobilienforum Hamburg
Hamburg, 1.495 Euro, Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700
www.management-circle.de/immobilienforum-hamburg/

27.-28.02.2019

Euroforum Konferenz – Rethinking Real Estate
Düsseldorf, 2.150 Euro, EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3000
<https://www.euroforum.de/rethinking-real-estate/>

28.02.2019

WEG-Verwalterforum
Hannover, 129*/199** Euro, DDIVservice GmbH, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

04.-05.03.2019

Dresdner Verwaltertage
Dresden, 127*/152** Euro, BVI e.V., Telefon: 030 308729-17
<https://bvi-verwalter.de/veranstaltungen>

07.-10.03.2019

29. Baumesse Haus
Dresden, 10 Euro, ORTEC Messe und Kongress GmbH AG Dresden, Telefon 0351 315330
www.baumesse-haus.de

12.-15.03.2019

MIPIM 2019
Cannes, Frankreich, ab 1.925 Euro, Reed MIDEM Ltd., Telefon +44 20 7528008
www.mipim.com

Seminare

18.02.2019

Grundlagen des Facility Managements
Berlin, 320 Euro, Bauakademie Berlin, Telefon 030 549975-0
<https://bauakademie.de/seminare/2019>

18.-19.02.2019

Buchführung für die Immobilienwirtschaft
München, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

19.02.2019

Grundsätze und Schwerpunkte der Planung, Durchführung und Kontrolle von Instandhaltungsleistungen
Berlin, 320 Euro, Bauakademie Berlin, Telefon 030 549975-0
<https://bauakademie.de/seminare/2019>

19.-21.02.2019

SachkundefürImmobilienmakler
München, 790 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de

22.02.2019

Eigentümersammlungen optimal vorbereiten, führen und umsetzen
Hamburg, 298 Euro, Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft, Telefon 040 636639-18
www.ml-fachinstitut.de

25.-26.02.2019

DSGVO in der Wohnungswirtschaft – Verantwortlichkeiten, Anforderungen und Umsetzung
Berlin, 550*/660** Euro, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-0
www.bba-campus.de

26.02.2019

Aktuelle Herausforderungen für die Wohnungseigentumsverwaltung
Frankfurt, 295*/335** Euro, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,

Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

26.-27.02.2019

Crashkurs Mietverwaltung
Berlin, 1.090 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

27.02.2019

Seminar: Rechtssichere Wohngeldabrechnung
Berlin, 129*/199** Euro, DDIVservice GmbH, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

05.03.2019

Rechtssichere Umsetzung der WEG-Rechtsreform
Frankfurt am Main, 298 Euro, Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft, Telefon 040 636639-18
www.ml-fachinstitut.de

12.-14.03.2019

ImmoMediator – Konfliktmanagement für Immobilienprofis
Bad Neuenahr-Ahrweiler, 1.299 Euro, Sprengnetter Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

19.03.2019

Souverän durch die Eigentümersammlung
Bad Soden am Taunus, 299*/399** Euro, DDIVservice GmbH, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

21.-23.03.2019

Cash Flow & Financial Modeling für Immobilien
Berlin, 1.890*/1.990** Euro, EBS Executive Education/REMI, Telefon 0611 7102 1247
www.ebs-remi.de

Vorschau

März 2019

Erscheinungstermin: 27.02.2019
Anzeigenschluss: 07.02.2019

HOTELMARKT

Brummen mit Konzept

Bestandsaufnahme der aktuellen immobilienwirtschaftlichen Situation in Deutschland auf dem Hotelmarkt. Warum brummt es? Wie lange noch? Welche Strategien versprechen auch bei einem eventuellen Konjunkturerinbruch noch aussichtsreiche Perspektiven?



WEITERE THEMEN:

- › IMMO-Update! Eine neue hochkarätige Freiburger B-to-B-Messe. Die Ergebnisse der Podiumsdiskussion mit den Herren Raffelhüschen, Feld und Haag
- › Ausbildung. Deutsche Immobilienschmieden werden vielfältig
- › Digitale Transformation als ständiger Lernprozess. Eine Draufsicht

Foto: laranik/shutterstock.com

April 2019

Erscheinungstermin: 04.04.2019
Anzeigenschluss: 15.03.2019

RECYCLING-HÄUSER

Aus alt mach neu

In Zeiten der Wiederverwertung eigentlich eine naheliegende Strategie: Doch wie wirtschaftlich und wie nachhaltig ist das Konzept, aus Abbruchhäusern neue Gebäude zu errichten? Eine Bilanz eines nicht mehr ganz jungen immobilienwirtschaftlichen Geschäftsfeldes.



Platzmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann

40°45'N, 73°59'W



New York

„Je größer die Metro-
pole, desto besser.“

Larissa Lapschies

Mein liebster Urlaubsort sind Millionenstädte wie New York oder Paris. Je größer die Metropole, desto besser. Daher muss ich auch New York als mein liebstes Urlaubsziel nennen. Das ist für mich die ultimative Stadt. Die kurzfristig erreichbare und genauso anziehende Alternative ist Paris. **Wann waren Sie dort?** Zuletzt anlässlich meines Geburtstags im September 2017. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?**

New York war schon vor meinem ersten Besuch ein Traumziel. Wer Häuser liebt, kommt an der Stadt und der Skyline nicht vorbei. **Was hat Sie angezogen?** Für mich gibt es nichts Schöneres als Hochhäuser und historische Gebäude. Das Stadtbild von Manhattan ist für mich unbeschreiblich. Außerdem ticken die Uhren in der Metropole irgendwie schneller. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Den einen oder anderen Hotspot haben wir uns angesehen. Viel Zeit haben wir aber mit Shoppen und Essengehen verbracht. Beides mache ich nun mal leidenschaftlich gerne. Ich

wollte auch unbedingt die New York Public Library sehen, wo der Film „The Day After Tomorrow“ gedreht wurde. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Stadt einfach nur zu erkunden. Sich treiben lassen. Die Menschen beobachten. Viele New Yorker sind echte Trendsetter. Mir fiel etwa auf, dass ein Großteil den Sonntag im superstylishen Sportoutfit verbringt, ohne wirklich Sport zu treiben. In einer Buchhandlung habe ich dann noch ein spannendes Buch über die Entwicklung der Stadt gekauft. Damit habe ich immer wieder eine schöne Erinnerung an die Eindrücke vor Ort. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Der Besuch im neuen World Trade Center One war traumhaft. Die Aussicht auf die Stadt hat mir echte Gänsehaut bereitet. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist New York ein Muss. Hier zeigt sich, was eine Stadt anziehend macht: die Mischung aus vielen Parks und Ruhezonen. Dann wieder eine dichte und hohe Bebauung. Und die ständige Verfügbarkeit von Waren, Dienstleistungen, Kunst und Kultur. Der Highline Park ist zwar kein Geheimtipp mehr, gehört aber zu einem New-York-Besuch dazu. Es ist eine Hochbahntrasse, die zu einer Parkanlage umgewandelt wurde. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Jederzeit. Es gibt für mich noch zahlreiche unentdeckte Orte in der Stadt. Außerdem ist New York City ein idealer Ausgangspunkt für eine Weiterreise durch die USA. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** In diesem Jahr muss ich auf jeden Fall wieder hin, wenigstens für ein paar Tage im Sommer.



„Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist New York ein Muss. Hier zeigt sich, was eine Stadt anziehend macht.“



STECKBRIEF

Larissa Lapschies

hat 2015 das Netzwerk Immobilienjunioren gegründet. Die diplomierte Immobilienökonomin ist Associate Director bei der Inreal Technologies GmbH in Karlsruhe.



30TH

E D I T I O N

12.15 MARCH 2019

the world's
leading
property
market

PALAIS DES FESTIVALS,
CANNES, FRANCE

26 000 real estate professionals

100 countries

21 500 sqm exhibition area

5 400 investors

REGISTER NOW ON WWW.MIPIM.COM
OR CONTACT OUR SALES TEAM
MYLENE.BILLON@REEDMIDEM.COM

mipim[®]



Five Guys ist das weltweit am schnellsten wachsende Burger-Konzept. Auch in Deutschland sind wir auf der Suche nach passenden Immobilien für unsere neuen Standorte.

FIVE GUYS®

Daniel Sprenger | Head of Property

Neumannstr. 10 | D – 40235 Düsseldorf

M +49 174 1458 190

E daniel.sprenger@fiveguys.de

Unsere Kriterien:

- Grundstücke oder bestehende Immobilien in frequenzstarken Innenstadt- oder Stadtteillagen
- Idealerweise Hauptstraßen mit guter Zugänglichkeit, Sichtbarkeit und hoher Frequenz
- Grundstücksgröße zwischen 2.000 bis 2.500 m²
- Freistehende Immobilien mit ca. 300 bis 350 m² Mietfläche
- Nähe zu Einzelhandel (z.B. IKEA, Media Markt, etc.), Kinos, Veranstaltungsorten und anderen Freizeitangeboten
- Projektentwicklungen