

# immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

**KOMMUNALE KEHRTWENDEN** Wohnungsgesellschaften werden neu gegründet  
**BANKEN** Finanzierungsanfragen immer öfter im dreistelligen Millionenbereich  
**30 JAHRE MIPIM** Ein Branchenausblick auf das Business von morgen

**DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE  
VERÄNDERN EINEN BERUF**

## Makler der Zukunft





## Warsaw Spire

Bürogebäude  
Warschau

Helaba | 

Besuchen Sie uns auf der MIPIM:  
Hall Riviera 7 | Stand R7.G20



### Q 19

Einkaufszentrum  
Wien



### Balthazar

Bürogebäude  
Paris



### 61 Ninth Avenue

Gemischt genutzte  
Immobilien  
New York



### SXB Südkreuz

Büro-Development  
Berlin



### Upper Zeil

Geschäftshaus  
Frankfurt



### Junghof Plaza

Gemischt genutzte  
Immobilien  
Frankfurt

## Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

# Neue Macht des Gefühls

„Reale Immobilienpreise sind niedrig. Deshalb rät Bernd Raffelhüschen zu mehr Mathe und weniger Gefühl. Eloquent! Ökonomisch richtig! Bringt aber nichts.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



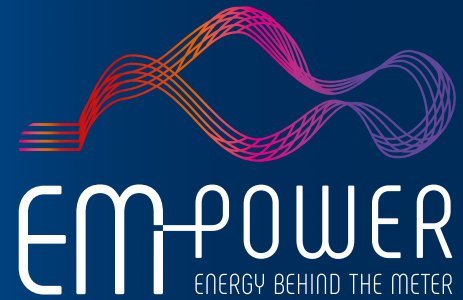
Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Fühlen ist eine tolle Sache. Sind nicht auf Zahlen gestützte Bauchentscheidungen des Managers oft die besten? Storytelling, Home-Staging – all das gibt potenziellen Käufern ein gutes Gefühl. Und gute Gefühle führen zum Abschluss (wo auch immer). Deshalb ja die Mipim: Vor ihr wird ein Deal angesprochen, auf ihr gefühlt, nach ihr gemacht.

Doch Gefühle haben auch ihre Tücken. Populisten spielen mit ihnen. Bürgerproteste schießen aus dem Boden. Europaweit fühlen sich Menschen vom Staat betrogen. Andere Bürger fühlen sich darin so wohl, dass sie unfähig sind, sich in jemanden einzufühlen, der keine Wohnung findet. Freiburgs Baubürgermeister Haag, der sich mit einem Bürgerentscheid gegen den geplanten Stadtteil Dietenbach konfrontiert sieht, beklagt – wie der Berliner Developer Thomsen – wachsende diffuse Gefühle gegen Investoren, gegen die Obrigkeit.

Immobilienpreise sind gefühlt auf einem hohen Niveau. Aber die Einordnung in einen 20-jährigen Zeitraum zeige, so Ökonom Raffelhüschen soeben, die realen Wohnimmobilienpreise seien moderat, wenn wir die Zeit zugrunde legen, die wir für ein Haus arbeiten müssen. Sein Fazit: „Mehr Mathe, weniger Gefühl.“ Mag ja sein, aber nicht nur bildungsferne Schichten befassen sich ungerne mit Zahlen. Wenn staatliche Stellen es nicht schaffen, langfristig, strategisch, agierend, auf der Klaviatur des Gefühls zu spielen, werden sich auch hierzulande Probleme à la Gelbwesten verschärfen. Baden-Württemberg überlegt gerade, Bürgerbeteiligung bei Bauvorhaben einzuschränken. Das mag logisch sein, würde aber zu Unmut führen. Besser: Besser kommunizieren!

Ihr



Die Fachmesse für  
intelligente Energienutzung  
in Industrie und Gebäuden  
**MESSE MÜNCHEN**

**15–17  
MAI  
2019**  
www.EM-Power.eu



- Vom Blockheizkraftwerk bis zum Contracting für Immobilienwirtschaft, Kommunen und die Industrie
- EM-Power: Intelligente Ideen für eine nachhaltige Energieversorgung
- 50.000 Energieexperten aus 160 Ländern und 1.300 Aussteller auf vier parallelen Fachmessen – Seien auch Sie Teil von The smarter E Europe!

03.2019


 POLITIK, WIRTSCHAFT  
& PERSONAL

<b>Szene</b>	<b>06</b>
<b>Kommunale Kehrtwenden</b> Städte denken über die Neugründung von Wohnungsgesellschaften nach	<b>10</b>
<b>Sozialer Wohnungsbau</b> Realistische Wertermittlung statt Verbilligung	<b>13</b>
<b>Loi Pinel</b> Das französische Modell für mehr Wohnraum	<b>14</b>
<b>Grenzenlos kompetent</b> Der Immobiliennachwuchs muss international denken und agieren	<b>18</b>
<b>Studium &amp; Weiterbildung</b> Neues und Bewährtes aus den Talentschmieden im Land. Eine Übersicht	<b>22</b>

**MAKLER DER ZUKUNFT  
DIGITALE GESCHÄFTSMODELLE  
VERÄNDERN EINEN BERUF**

Die zunehmende Digitalisierung sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich fordert von den Immobilienvermittlern Anpassungen und Neuausrichtungen.

**44**

## RUBRIKEN:

**Editorial** 03; **RICS** 18; **Deutscher Verband** 19; **Kolumne Reitzenstein** 70;  
**Impressum** 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT  
& ENTWICKLUNG

**Szene** 26

**30 Jahre Mipim**

Ein Warm-up für das Branchentreffen mit der Zukunft in Cannes 28

**Fokus Leipzig**

Alles jung und dynamisch. Die Stadt wächst. Mieten und Preise steigen 31

**Immobilienbanken**

Finanzierungsanfragen immer häufiger im dreistelligen Millionenbereich 34

**Hotelinvestments**

Der Produktmangel beherrscht das robuste Marktgeschehen 36

**Immo-Update 2019**

Expertenwissen gegen die Wohnungsnot. Ein Freiburger Fachkongress 38

**Kolumne Eike Becker**

In der Manege 40

VERMARKTUNG  
& MANAGEMENT

**Szene** 42

**MAKLER DER ZUKUNFT****Leben mit den PropTechs**

Die Digitalisierung erfordert von Maklerunternehmen die Neuausrichtung ihrer Geschäftsmodelle 44

**Big Data**

Vom Risiko, nicht den Mehrwert seiner Leistungen herauszustellen 48

**Property Management**

Serie: Der Verwalter 4.0 50

**Maklerrecht**

Falsche Exposéangaben. Ist die Provision verwirkt? 52

**WEG- und Mietrecht**

Urteil des Monats: Keine Mailadresse in der Eigentümerliste (und weitere Urteile) 53

TECHNOLOGIE, IT  
& ENERGIE

**Szene** 58

**Transformation**

Die Balance zwischen technologischem und mitarbeiterzentriertem Wandel 60

**Technische Gebäudeausrüstung**

Wie smart, sicher und effizient gebaut und verwaltet werden kann 62

**Serie COOs im Gespräch**

Teil 7: Lars von Lackum, Chief Digital Officer, LEG Immobilien AG 67



18

**GRENZENLOS KOMPETENT**

Es reicht nicht mehr aus, Experte für lokale Märkte zu sein. Der Immobiliennachwuchs muss heute international denken und weltgewandt agieren.



31

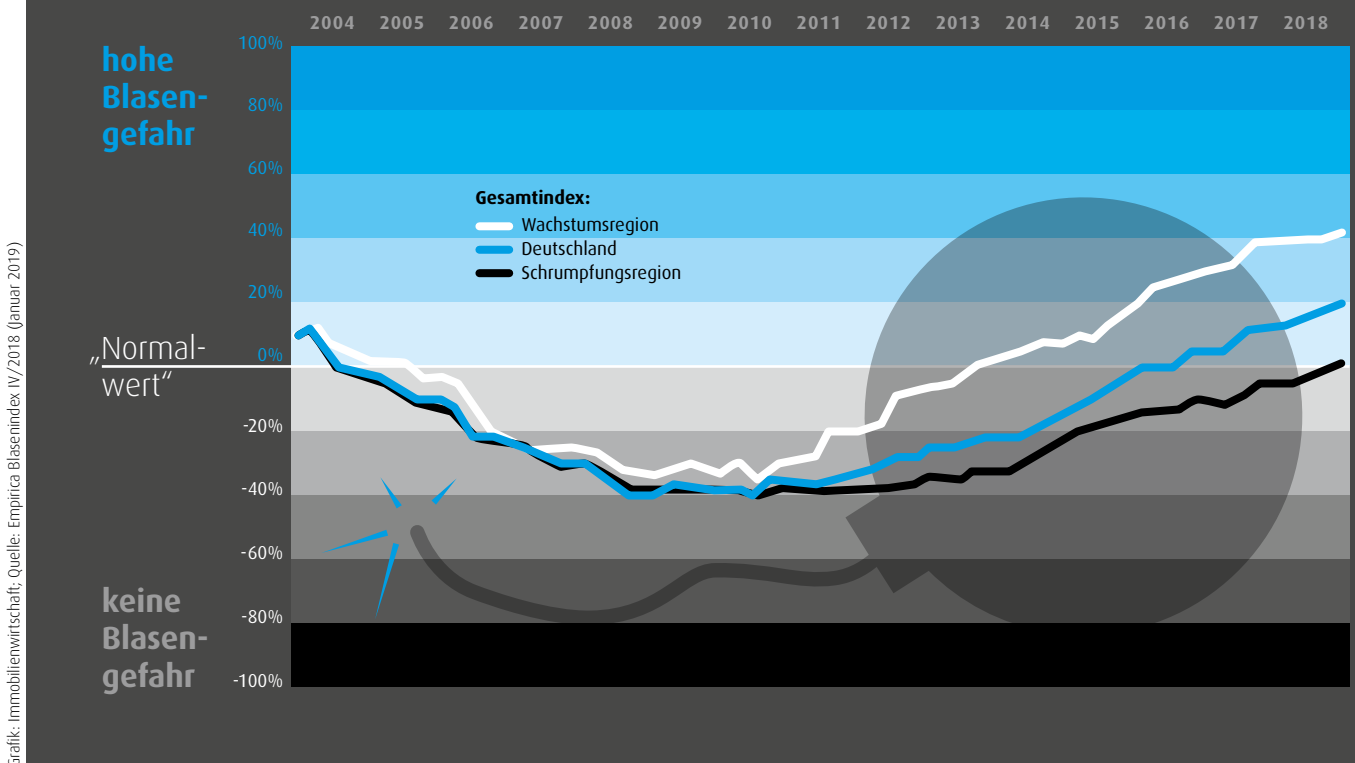
**FOKUS LEIPZIG**

Bevölkerung wie Wirtschaft wachsen überdurchschnittlich. Solche Attraktivität sorgt für steigende Mieten und Preise auf dem städtischen Immobilienmarkt.

# Politik, Wirtschaft & Personal

## Gefahr einer Immobilienblase wächst

Die Immobilienpreise in den wachstumsschwachen Regionen steigen schneller als die Einkommen, wie aus dem aktuellen Blasenindex von Empirica hervorgeht. Damit sinke der Anreiz, wegen niedriger Wohnkosten zu bleiben. Die Gefahr einer Immobilienblase in Wachstums- und Schrumpfsregionen weite sich erstmals gleich stark aus.



### BERLIN-BRANDENBURG

## Potsdam und Teltow wachsen mehr als Berlin

Berlin verzeichnet seit 2010 ein prozentuales Wachstum von 9,6 Prozent, melden die Unternehmen Bauwert Aktiengesellschaft, Instone Real Estate, Trei Real Estate und Wüest Partner Deutschland. Absoluter Spitzenreiter ist Berlin-Pankow mit einem Wachstum von 16 Prozent bis 2030. Deutlich über dem Berliner Durchschnitt liegen auch Treptow-Köpenick und Lichtenberg mit einem erwarteten Bevölkerungszuwachs von 9,8 Prozent, Reinickendorf mit 9,4 Prozent und Marzahn-Hellersdorf mit

9,1 Prozent. Bernau, Falkensee, Blankenfelde-Mahlow und Nauen verzeichneten zwischen 7,6 und 6 Prozent Bevölkerungszuwachs.

Weil der Berliner Wohnungsmarkt weiterhin angespannt ist, weichen immer mehr Menschen ins Umland aus: Potsdam und Teltow sind mit 12 und 14 Prozent seit 2010 prozentual sogar stärker gewachsen als die Hauptstadt. Die Bestandsmieten in Falkensee und Teltow liegen wie in Potsdam bereits über 9 Euro je Quadratmeter.

In Berlin sind seit 2013 die Angebotsmieten um rund 44 Prozent auf durchschnittlich 12,10 Euro pro Quadratmeter gestiegen. Damit ist Berlin laut einer Untersuchung von JLL die Stadt mit dem höchsten Mietpreisanstieg. Prozentual die höchsten Steigerungen seit 2013 verzeichneten Wedding (+ 71 Prozent), Tiergarten (+ 68 Prozent), Neukölln (+ 58 Prozent), Hellersdorf (+ 58 Prozent), Reinickendorf (+ 52 Prozent), Marzahn (+ 51 Prozent) und Tempelhof (+ 50 Prozent).

# 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](https://regus.com/landlords), laden Sie unsere App herunter  
oder rufen Sie +49 211 3878 9809 an**

Büros / Coworking / Konferenz- und Tagungsräume



## AUSSCHREIBUNG FÜR DIA-FORSCHUNGSPREIS LÄUFT

Auch in diesem Jahr lobt die Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg (DIA) gemeinsam mit den Alumni Immo Freiburg (aif) den seit 1999 vergebenen Forschungspreis für Arbeiten zur Immobilienwirtschaft aus. Bachelor- und Masterarbeiten, Dissertationen, Habilitationen oder andere wissenschaftliche Werke können bis zum 30. Juni 2019 bei der DIA eingereicht werden. Der Preis ist insgesamt mit 3.500 Euro dotiert und kann geteilt werden. Die Preisverleihung findet im Rahmen der Expo Real in München statt. Näheres unter: [www.dia.de](http://www.dia.de)

## GRUNDSTEUER

### Steuererlass bei Mietausfall

Einen Grundsteuererlass von bis zu 50 Prozent können Vermieter verlangen, die unverschuldet einen erheblichen Mietausfall hatten. Ein vollständiger Erlass der Grundsteuer wird für Grundeigentum gewährt, dessen Erhaltung im öffentlichen Interesse liegt – beispielsweise aus Gründen des Denkmal- und Naturschutzes. Anträge für 2018 können bis zum 1. April 2019 gestellt werden. Zuständig sind die Steuerämter der Städte und Gemeinden, in den Stadtstaaten die Finanzämter.

Bis Ende dieses Jahres muss die Grundsteuer neu geregelt werden. Das verlangt das Bundesverfassungsgericht. Sonst würde die Steuer ab 2020 wegfallen. Am 1. Februar 2019 haben sich die Finanzminister des Bundes und der Länder auf die Eckpunkte zur Grundsteuerreform geeinigt. Hier wird ein Modell angestrebt, bei dem die Grundstückswerte, das Alter von Gebäuden und durchschnittliche Mietkosten herangezogen werden. Dieser Kompromiss ist allerdings umstritten.

## PERSONALIE

**Der blackprint PropTech Booster hat eine neue Geschäftsführerin. Seit Januar bildet Sarah Schlesinger gemeinsam mit Gründer Alexander Ubach-Utermöhl das neue Führungsduo des Digitalisierungshubs für die Immobilienwirtschaft.** Dr. Sebastian Schmidt, seit 2017 Geschäftsführer

beim blackprint Booster, wechselt zur Muttergesellschaft und wird mit blackprintpartners einen neuen Geschäftsbereich aufbauen. Vor ihrem Einstieg beim blackprint Booster war Schlesinger geschäftsführende Gesellschafterin des Start-ups makasa, das sie 2014 mitgründete.



Sarah Schlesinger

## TERMIN

### RICS-FOCUS 2019

Die 15. Jahreskonferenz der RICS in Deutschland **am 11. April in Berlin** beleuchtet Trends und Entwicklungen unserer Lebens- und Arbeitswelt. Zu den Themenschwerpunkten gehören auch die Stadtplanung der Zukunft, Baulandausweisung im Erbbau-recht oder die FinTech-Revolution.

Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.rics.org/de](http://www.rics.org/de)

## KOLUMNE

### Macht serielles Bauen das Wohnen teurer?



Frank Peter Unterreiner

Seriell Bauen, also die Industrialisierung der Baubranche, soll die Kosten drücken und damit Wohnen preiswerter machen. So lautet die Hoffnung der Politik und von Teilen der Immobilien- und Baubranche. Der Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) beispielsweise schrieb dazu sogar einen Wettbewerb aus. Die Industrialisierung verteuert das Bauen, meint hingegen Tobias Rösinger, Geschäftsführer von Wentz & Co. Handwerklich erbrachte Leistungen hätten sich bereits in der Vergangenheit weniger verteuert als industriell hergestellte Produkte. So seien die Kosten für Maurer- und Betonarbeiten zwischen 2000 und 2016 um 18 beziehungsweise 24 Prozent gestiegen, die Kosten für raumluftechnische Anlagen um 64 Prozent, die für zentrale Warmwasseranlagen um 70 Prozent – dies bei einer allgemeinen Inflation von 25 Prozent.

Der Grund laut Rösinger: Für industriell gefertigte Produkte gebe es weniger Anbieter mit einer größeren Marktmacht, anders also als die hochfragmentierte Baubranche. Die Arbeitnehmer seien gut organisiert und könnten ihre Gehaltsvorstellungen besser durchsetzen. Dies zeige sich zum Beispiel daran, dass ein Ingenieur im Baugewerbe 40 Prozent weniger verdiene als ein Ingenieur in der Chemie- oder Pharmabranche. Ein Maurer bekomme gar nur die Hälfte des Anfangsgehalts eines VW-Facharbeiters, unter Berücksichtigung der geringeren Arbeitszeit.

Aufgrund der Arbeitsmarktsituation führt laut Rösinger jedoch kein Weg an der Industrialisierung des Bauens vorbei. Zu wenige junge Menschen wollten im Baugewerbe, auf der Baustelle arbeiten. So würden bundesweit 34.000 Lehrlingen im Baugewerbe knapp 110.000 Architektur- und Bauingenieurstudierende gegenüberstehen.

Das Ziel, den Wohnungsbau um ein Drittel auf 400.000 Einheiten pro Jahr zu steigern, sei mit der konventionellen Fertigungsmethode nicht zu erreichen. Dann bräuhete die Bauwirtschaft 600.000 zusätzliche Fachkräfte. Zum Vergleich: Im Pflegebereich fehlen bundesweit 40.000 Beschäftigte. Bauen und damit Wohnen – das ist die schlechte Nachricht – werde durch eine industrielle Fertigung teurer.



**Wir fördern  
das Gute in NRW.**

Wolfgang Overath zu seiner  
Geschichte als Investor.  
**Jetzt Video anschauen!**  
[www.nrwbank.de/overath](http://www.nrwbank.de/overath)

**WERTE**

**Wolfgang Overath, verantwortungsvoller Investor,  
nutzt die Wohnraumförderung der NRW.BANK.**

Machen Sie es wie Fußballweltmeister Wolfgang Overath und investieren Sie in sozialen Wohnraum.

Attraktiv für Investoren dank langer Laufzeiten und hoher Tilgungsnachlässe. Und ein gutes

Engagement für die Menschen in unserer Region. So bauen und wohnen wir in Nordrhein-

Westfalen: modern, flexibel und rentabel. Erfahren Sie mehr unter:

[www.nrwbank.de/wohnen](http://www.nrwbank.de/wohnen)

 **NRW.BANK**  
Wir fördern Ideen

# Kommunale Kehrtwenden



**Z**uzug aus dem Umland, mehr Single- und Familienhaushalte im Stadtgebiet, in der Folge eine steigende Konkurrenz um Wohnraum und in die Höhe schießende Preise – in Kiel, Landeshauptstadt und Schwarmstadt hoch im Norden, schlagen sich die bundesweiten Trends auf dem Wohnungsmarkt glasklar nieder. So deutlich, dass die Stadt eine Kehrtwende vollzieht: Fast 20 Jahre nach dem Verkauf ihrer kommunalen Wohnungsgesellschaft hat die Ratsversammlung die Gründung einer neuen ebensolchen Gesellschaft beschlossen. „Wir legen damit den Grundstein für eine noch aktivere Rolle der Stadt im Wohnungsbau“, begründet Sozialdezernent Gerwin Stöcken den Schritt. Die Gesellschaft solle ein „wichtiger Motor“ für den Wohnungsbau werden; mit welchem Budget sie startet, sei noch offen. Die damalige Kieler Wohnungsbaugesellschaft (KWG) soll Medienberichten zufolge für um die 250 Millionen DM verkauft worden sein, zusätzlich hatte der Käufer die Verbindlichkeiten der Gesellschaft übernommen.

Mit dem im Herbst beschlossenen Schritt ist Kiel längst kein Einzelfall: Landauf, landab versuchen Kommunen, mit der Neugründung eigener Unternehmen wieder Einfluss auf die Entwicklungen im Wohnungsbau zu nehmen – und zwar häufig, nachdem sie vor absehbarer Zeit kommunale Baugesellschaften verkauft und damit den Rückzug vom Markt besiegelt hatten. Um die Jahrtausendwende war die Wertschätzung für dieses wohnungspolitische Steuerungselement stark gefallen; das Wohnungsgemeinnützigkeitsgesetz gab es nicht mehr, die Märkte hatten sich entspannt und Kommunalverantwortliche betrachteten „ihre“ Unternehmen als vermeintliches Tafelsilber in neuem Licht.

Diese Einstellung habe sich in den vergangenen Jahren erkennbar umgekehrt, bekräftigt der Direktor des Wohnungsverbands Rheinland Westfalen (VdW-RW), Alexander Rychter. „Die Thematik nahm mit der Flüchtlingswelle etwa ab 2015 an Fahrt auf“, erklärt Rychter für sein Verbandsgebiet. Hier seien es vor allem kleinere und kreisangehörige Kommunen ge-

wesen, die sich mit der Bitte um Beratung an den Verband wandten; Gemeinden, in denen es keine bundesweiten Schwergewichte auf dem örtlichen Wohnungsmarkt gab und kleinere Unternehmen oder Genossenschaften mit der Bestandspflege ausgelastet waren. „Die größeren und kreisfreien Städte haben in der Regel auch in finanziell schwierigen Zeiten an ihren Gesellschaften festgehalten“, sagt Rychter.

## In Kiel wird eine neue Wohnungsgesellschaft gegründet – 20 Jahre nach dem Verkauf der früheren KWG

Seine Kollegen in Baden-Württemberg berichten ebenfalls von kleineren Gemeinden, die aktiv werden oder werden wollen. So hat sich beispielsweise Mühlacker, eine Stadt mit mehr als 25.000 Einwohnern zwischen den Ballungsräumen Stuttgart und Karlsruhe, vor zwei Jahren

Der Verkauf von städtischen Wohnungsbaugesellschaften galt lange als Schachzug zum Stopfen von Haushaltslöchern. Nun denken Kommunen über die Neugründung solcher Gesellschaften nach. Sie brauchen mehr Einfluss auf den eigenen Wohnungsmarkt.



**Die Stadt Dresden hat 2006 ihre Woba Dresden GmbH verkauft – heute gilt dies als einer der schwersten Fehler in der Kommunalpolitik. Inzwischen gibt es eine neue kommunale Wohnungsbaugenossenschaft. Doch Bauland ist in Dresden knapp und teuer geworden.**

für die Gründung einer Wohnungsbaugesellschaft entschieden, um bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Der Bedarf wächst dort auch in der Mittelschicht: Obschon ländlich geprägt, liegen die Mietpreise bei um die zehn Euro pro Quadratmeter. In der Stadt Osnabrück, wo die politischen Verantwortlichen ebenfalls Jahre vorher ihre städtische Wohnungsbaugesellschaft verkauft hatten, flammt die Diskussion darüber immer wieder auf – genauso wie in Castrop-Rauxel, Paderborn, Landau und einer Liste von Gemeinden, die sich fortsetzen ließe.

Das wohl schlagzeilenreichste Beispiel lieferte zuletzt Dresden. Im Jahr 2006 hatte die sächsische Landeshauptstadt ihre „Woba Dresden GmbH“ an die Investmentgesellschaft Fortress Investment Group verkauft. Etwa 48.000 bis dahin kommunale Wohnungen gingen in private Hand über. Was damals als finanzpolitischer Coup gefeiert wurde, da Dresden auf einen Schlag alle Schulden loswurde, gilt längst als einer der schwersten Fehler in der Kommunalpolitik: Die Situation auf dem Wohnungsmarkt entwi-

ckelte sich in eine dermaßen ungewünschte Richtung, dass sich die Stadtverantwortlichen zur Gründung einer neuen Wohnungsbaugesellschaft entschlossen.

Schnell wurden dabei die Geburtsschmerzen spürbar, die in der nun herrschenden Marktlage mit einem solchen Schritt verbunden sind – anfängliche Ankündigungen über Tempo und Anzahl der zu bauenden Wohnungen konnten nicht eingehalten werden. Zudem erwies sich das Spannungsfeld zwischen Finanzierungsmöglichkeiten und der Beschränkungsgrenze für die Baukostenhöhe sowie maximal mögliche Mietpreise als ausgesprochen schwierig. Der Chef des neuen Kommunalunternehmens „Wohnen in Dresden“ (WiD), Steffen Jäckel, weist außerdem auf anfängliche organisatorische und strukturelle Herausforderungen hin. Es hätten überhaupt erst einmal die Strukturen innerhalb der Stadtverwaltung für eine dauerhafte Beteiligung am sozialen Wohnungsbau aufgebaut werden müssen, sagt er. Einen Gewinn sieht Jäckel grundsätzlich in der positiven Grundstimmung, die nicht unterschätzt werden dürfe.

„Wohnungsbau wird überhaupt wieder als politische Aufgabe in der Stadt Dresden wahrgenommen, das ist überhaupt nicht selbstverständlich.“

Die WiD will bis 2022 etwa 800 geförderte Wohnungen bauen, die Arbeiten für die ersten Wohnungen sind im Herbst gestartet. In diesem Jahr sollen 22 Wohnungen fertig werden, zudem liegen Jäckel vier Baugenehmigungen für weitere Vorhaben vor. Gebaut werden soll zunächst auf den gut 20 stadteigenen Grundstücken, kleinteilig und übers Stadtgebiet südlich der Elbe verteilt. Um danach die weiteren 1.700 beschlossenen Wohnungen errichten zu können, braucht es weitere geeignete Grundstücke – und die zu erlangen, dürfte schwierig werden. Bauland ist auch in Dresden knapp und teuer geworden. Da schmerzt es zusätzlich, dass die Stadt in den vergangenen Jahren zahlreiches Bauland verkauft hat. Nun denkt man auch über den Ankauf von Flächen des Bundes nach und hofft auf eine Verstärkung der Förderpolitik des Freistaates Sachsen über das Jahr 2020 hinaus.

## In Dresden hat das neue Kommunalunternehmen mit Geburtsschmerzen zu kämpfen

Damit kristallisiert sich in Dresden einer der Hauptknackpunkte bei derartigem politischem Vorgehen heraus: Der beste Wille bringt nichts, wenn die kommunale Wohnungsbaugesellschaft keinen Platz zum Verwirklichen ihrer Bauvorhaben findet. „Das Problem ist, dass wir wenig Grundstücke im Besitz haben – das ändert sich auch nicht mit einer Wohnungsbaugesellschaft“, bekräftigt der Sprecher der Stadt Osnabrück, Sven Jürgensen, und liefert so einen der Hauptgründe, warum sich die Verantwortlichen der etwa 165.000 »

## Expertenstimmen

„Wir legen mit der neuen kommunalen Gesellschaft den Grundstein für eine noch aktivere Rolle der Stadt im Wohnungsbau.“

**Gerwin Stöcken**,  
Sozialdezernent Kiel

„Wohnungsbau wird überhaupt wieder als politische Aufgabe in der Stadt Dresden wahrgenommen, das ist überhaupt nicht selbstverständlich.“

**Steffen Jäckel**, Chef des neuen Kommunalunternehmens „Wohnen in Dresden“ (WiD)

„Das Problem ist, dass wir wenig Grundstücke im Besitz haben – das ändert sich auch nicht mit einer Wohnungsbau-gesellschaft.“

**Sven Jürgensen**, Sprecher der Stadt Osnabrück

„Wir empfehlen den kommunalen Gesellschaften bewusst, nicht nur geförderten Mietwohnungsbau als Unternehmensziel aufzunehmen, um sich nicht zu verengen.“

**Alexander Rychter**, Direktor des Wohnungsverbands Rheinland Westfalen (VdW-RW)

Einwohner zählenden Stadt bislang nicht zur Gründung eines Wohnungsbauunternehmens durchbringen konnten.

### Kommunen ergeht es als Bauherren nicht anders als privaten Investoren

Ein Überblick über die vorhandenen Möglichkeiten beginnt mit einer Bestandsaufnahme. Häufig wüssten die Kommunen gar nicht, was ihnen alles gehört, sagt Rychter und erzählt von einem Bürgermeister, der jahrelang an einem zentral gelegenen Brachland vorbeifuhr und sich ausmalte, was man auf diesem Grund alles Positives für die Gemeinde bauen könnte, wenn man nur an den Eigentümer herankäme – bis er bei einem Erfassen der Bestände merkte, dass der Gemeinde das Land längst gehörte. Die Herausforderungen hören freilich nicht auf mit dem Flächenbesitz, wie der Geschäftsführer der Stadtbau Mühlacker, Aribert Friedrich, verdeutlicht: Eineinhalb Jahre dauerte es in der eher ländlich geprägten Gemeinde, bis auf einem städtischen Grundstück der Bau eines Achtfamilienhauses starten konnte. „Im Zuge des Genehmigungsprozesses wurden wir von einer Petition eines Bürgers beim Land gegen das Bauvorhaben sowie von diversen Nachbarschaftseinsprüchen überrascht, die den Prozess in die Länge gezogen haben“, sagt Friedrich. Kommunen als Bauherren geht es in diesem Fall genauso wie anderen Entwicklern.

Finanzierungsfragen stellen die Rathäuser in der Regel vor eine weitere Hürde – nur mit einem soliden Fundament aus Eigenkapital können sie schlagkräftig in den angespannten Markt eintreten. Den meisten Kommunen fällt es allerdings schwer, erforderliche Gründungssummen aufzubringen; dabei ist gerade in solch klammen Gemeinden häufig auch der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum groß. Wie das neue Unternehmen in Kiel ausgestattet werden soll, kann die Stadt noch

nicht mitteilen. Derzeit laufe eine Ausschreibung für einen entsprechenden Beratervertrag, heißt es. In Dresden brachte die Landeshauptstadt zehn Millionen Euro Eigenkapital ein, sieben Millionen davon in Form von Grundstückswerten. In Mühlacker wiederum entschloss man sich zu einem schmalen Gründungskapital von 25.000 Euro, das dann nach und nach und mit den Projekten aufgestockt wurde. Ende 2018 lag das Eigenkapital so bei 800.000 Euro.

Verbandsdirektor Rychter verweist auf einen weiteren Stolperstein: Mit dem jahrelangen Vernachlässigen von Wohnungspolitik sei vielfach das Fachwissen aus den Rathäusern verschwunden. „Das sind ja verständlicherweise nicht alles wohnungswirtschaftliche Fachleute, die sich jetzt neu mit der Thematik auseinandersetzen“, sagt Rychter. Der Aufbau solcher Kompetenz indes braucht Zeit – die die Gemeinden nicht haben.

### Finanzierungsfragen stellen die Rathäuser vor eine weitere Hürde

Mit Blick auf die zeitliche Schiene raten Experten zudem grundsätzlich, die Ziele eines kommunalen Wohnungsunternehmens bei der Neugründung so offen zu gestalten, dass sie bei Bedarf angepasst werden können. Wenn sich Bevölkerungsströme oder der wirtschaftliche Hintergrund von Bewohnern ändern, kann eine Gesellschaft dann ohne juristische Schwierigkeiten Aufgabenschwerpunkte neu setzen. „Wir empfehlen bewusst, nicht nur geförderten Mietwohnungsbau als Unternehmensziel aufzunehmen, um sich nicht zu verengen“, sagt Rychter. So vermeiden Gemeinden auch, Fehler aus der Vergangenheit zu wiederholen – nämlich ein Unternehmen schnell abzustoßen, wenn man meint, es kurzfristig nicht mehr zu brauchen. «

# Kein Rabatt auf Grundstücke!

Um sozialen Wohnraum zu schaffen, wird in vielen Städten die Möglichkeit einer verbilligten Abgabe von Grundstücken diskutiert. Auch der Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD enthält derartige Festsetzungen. Doch wie sinnvoll sind diese Überlegungen?

Im Koalitionsvertrag ist eine „Wohnraumoffensive“ festgelegt, mit dem Ziel, 1,5 Millionen Wohnungen und Eigenheime zu bauen. So soll unter anderem die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) bundeseigene Grundstücke zu vergünstigten Konditionen an Länder und Kommunen verkaufen können, um dort sozialen Wohnraum zu schaffen.

Wie viel ein Grundstück wert ist, hängt außer von der Lage vor allem davon ab, wie die Fläche genutzt werden kann. Dass die Planungshoheit der Kommunen die Renditeerwartung eines Käufers und somit auch den Wert eines Grundstücks beeinflusst, ist unstrittig. Doch ist eine „Rabattierung“ überhaupt erforderlich? Die Frage, welcher Anteil von Wohngebäuden für den sozialen Wohnungsbau vorzusehen ist, muss bei der Ermittlung des Kaufpreises ebenso berücksichtigt werden.

Die Bewertung von Grundstücken darf sich nicht auf die bauliche Ausnutzbarkeit beschränken, sondern hat die Renditeerwartung bei den konkreten in der sozialen Wohnraumförderung geltenden Mieten für die Liegenschaft zu berücksichtigen. Wenn dies konsequent umgesetzt wird, ist eine zusätzliche Verbilligung nicht erforderlich. Auch in einem Sanierungsgebiet, für das die Kommune bestimmte Ziele festlegt, muss der Einfluss auf die zu erwartende Rendite eines Grundstückskäufers bei der Ermittlung des Grundstückswerts berücksichtigt werden. Einer zusätzlichen Subventionierung des Grundstückspreises bedarf es nicht.

Die Richtlinie der BImA geht bei der Wertermittlung von Flächen, die sie vermarktet, allerdings anders vor: „Auf Ba-



Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben soll Grundstücke verbilligt abgeben.

sis der bestehenden Bauleitplanung oder eines Nachnutzungskonzeptes, aus dem sich alle wesentlichen und für die Wertermittlung erforderlichen Daten der geplanten zivilen Nutzung ergeben, erstellen die Sachverständigen der BImA die Wertermittlung.“

## Eine Rabattierung ist nicht notwendig – wenn die mit Sozialwohnungen zu erwartende Rendite berücksichtigt wird

Welchen Planungsstand dieses Nachnutzungskonzept hat, ob dieses bereits in verbindliches Planungsrecht überführt wurde und inwieweit Konsens über die Nachnutzung mit der Kommune bestehen muss, bleibt weitgehend unberücksichtigt. In vielen Fällen bildet eine solche Wertermittlung einen Zielwert ab, nicht jedoch einen realen Verkehrswert der Liegenschaft zum Zeitpunkt der Veräuße-

rung. Sowohl eine Bereitstellung von verbilligten Grundstücken durch die BImA als auch eine preisreduzierte Weitergabe von Flächen nach deren Entwicklung durch Kommunen an private Investoren erscheint zwar charmant; in der Praxis kommen jedoch Verträge mit Investoren oft nicht zustande, weil die eingeschränkte Ertragserzielungsmöglichkeit bei der Wertfeststellung nicht ausreichend berücksichtigt wird. Die Methodik zur Feststellung von Grundstückswerten ist somit kritisch zu hinterfragen.

Zu wünschen wäre, dass Kommunen ihre Gestaltungsspielräume so nutzen, dass die mit der Verbilligung angestrebte Schaffung von bezahlbarem Wohnraum bereits rechtlich fixiert und ohne den Anschein einer Rabattierung erfolgt. Dafür ist eine konsequente Berücksichtigung der durch die Bebauung zu erzielenden Erträge mit den Besonderheiten der Belegungsmieten im sozialen Wohnungsbau bei der Wertermittlung notwendig. «

Axel Vogt, Investitionsbank Schleswig-Holstein, Kiel

# Bezahlbares Wohnen: Lösung aus Frankreich?

Das französische Modell Loi Pinel soll die Errichtung von Wohnraum ankurbeln, ohne dass die öffentliche Hand als Bauherr und Vermieter auftritt. Könnte dies auch in Deutschland eine Lösung für mehr bezahlbare Wohnungen sein?

Die „Loi Pinel“ – das „Gesetz Pinel“ – ist nach der früheren französischen Ministerin für Wohnen und Regionalentwicklung benannt. Neu erfunden hat Sylvia Pinel das Programm 2014 allerdings nicht. Vielmehr wurden frühere Versionen, wie zum Beispiel Scellier und Duflot, weiterentwickelt. Das Ziel des Gesetzes, mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, wird dadurch erreicht, dass private Anleger mittels Steuervorteilen zum Kauf einer neuen oder neu renovierten Wohnung motiviert werden, die dann für eine vereinbarte Laufzeit zu einem gedeckelten Preis vermietet wird. Das Programm will Haushalte unterstützen, die keinen Zugang zu Sozialwohnungen haben, aber auf dem freien Markt keine für sie bezahlbare Wohnung finden.

**Wie sieht das Modell konkret aus?** Das französische Staatsgebiet wurde in fünf Zonen aufgeteilt. Die Zuteilung von Regionen und Städten zu einer bestimmten Zone entscheidet zum einen darüber, ob das Gesetz überhaupt zur Anwendung kommen kann, und zum anderen über die Höhe des Mietpreises und des maximalen Einkommens der Mieter.

Aktuell und gültig noch bis 2021 gibt es diese Art der Förderung in Paris und den nahen Vororten (Zone Abis), im Speckgürtel von Paris, an der Côte d'Azur, in großen Städten wie Lyon und Marseille (Zone A) und in Ballungsräumen mit über 250.000 Einwohnern oder in kleineren Städten mit ungewöhnlich hohen Immobilienpreisen wie in der Küstenstadt St. Malo oder in der Alpengemeinde Cluses (Zone B1).

Die Anforderungen an den Wohnraum beschränken sich darauf, dass die Häuser neu gebaut oder neuwertig sein müssen. Außerdem muss die Zertifizierung als Niedrigenergiehaus vorhanden sein oder die Einhaltung der jeweils aktuellen Energievorschriften. Es gibt also keinerlei Beschränkungen hinsichtlich Wohnform, Größe oder Einheiten im Objekt. Auch die Renovierung eines heruntergekommenen Altbaus oder die Umänderung eines Büros in ein Loft sind bei Einhaltung der Qualitätsstandards möglich. Eine weitere Auflage ist lediglich eine Fertigstellung binnen 30 Monaten ab Baubeginn. Die Obergrenzen für die Mietpreise, abhängig von Zone und Größe, werden jährlich angepasst. Derzeit liegt der Mietpreis pro Quadratmeter zwischen 10,15 Euro (Zone B1) und 16,96 Euro (Abis). Ein Koeffizient bildet je nach Größe der Immobilie Zu- und Abschläge ab.

Um als Mieter von einer Immobilie nach Pinel profitieren zu können, dürfen die steuerpflichtigen Einnahmen oder das Jahresnettoeinkommen einen bestimmten Wert, abhängig von Haushaltsgröße und Zone, nicht überschreiten. Die Bandbreite liegt für Singles zwischen 30.572 Euro (Zone B1) und 37.508 Euro (Abis) und bei Ehepaaren mit zwei Kindern bei maximal 59.270 Euro in Zone B1 und 87.737 Euro in Zone Abis.

Was die Loi Pinel attraktiver als die Vorgängermodelle macht, ist die Erhöhung des Steuervorteils von früher maximal 18 Prozent auf nunmehr bis zu 21 Prozent des investierten Betrages. Im Höchstfall beträgt die Steuerersparnis 63.000 Euro in zwölf Jahren. Einen zu-



Die Loi Pinel kommt in Frankreich unter anderem in Paris zur Anwendung.

sätzlichen Anreiz für einen Kauf stellt die Erlaubnis dar, die Immobilie an Verwandte in auf- und absteigender Linie zu vermieten, sofern diese nicht im gleichen Steuerhaushalt gemeldet sind. Somit lässt sich zum Beispiel der Alterswohnsitz der Eltern finanzieren.

**Erreicht das Programm in Frankreich sein Ziel?** Die Zahlen sind gut. Im Jahr 2017 wurden insgesamt 60.000 Einheiten verkauft. Im Vergleich zum Vorgängermodell Duflot, welches 2013 einen Verkauf von 40.000 Einheiten erreichen konnte, stellt dies eine signifikante Steigerung dar. Dem Mietwohnungsmarkt wurde also eine bedeutende Anzahl an qualitativvollen, modernen Einheiten zuge- »

# MENSCH

trifft Digitalisierung – für mehr Effizienz,  
die Sie voranbringt.



**techem**

Mit hocheffizienten Systemen treiben wir die Energiewende in Immobilien aktiv voran. So fördern wir klimaneutrales Wohnen, helfen die Energiekosten für die Bewohner zu senken und sorgen für mehr Rechtssicherheit und vereinfachte Prozesse bei den Vermietern.

## VORAUSSETZUNGEN

**Um in Frankreich in den Genuss des Loi Pinel zu kommen, sind wenige Voraussetzungen einzuhalten:**

### INVESTITIONEN

- › maximal zwei Ankäufe und bis zu 300.000 Euro Gesamtkaufpreis jährlich
- › maximaler Quadratmeterpreis von 5.000 Euro

### VERMIETUNG

- › spätestens zwölf Monate nach Schlüsselübergabe
- › als Hauptwohnsitz und unmöbliert
- › für die frei wählbare Dauer von sechs, neun oder zwölf Jahren

Der Steuernachlass ist abhängig von der Mietdauer und beträgt zwölf Prozent (für sechs Jahre), 18 Prozent (für neun Jahre) oder 21 Prozent (für zwölf Jahre).

### BEISPIEL

Ein 40-Quadratmeter-Studio zu einem Kaufpreis von 200.000 Euro wird neun Jahre vermietet und bringt damit jährlich 4.000 Euro Steuerersparnis.

führt. Dies wirkt sich zum einen in einer Entspannung des Marktes aus (in regional unterschiedlichem Ausmaß) und belebt zum anderen den Konkurrenz-Preis-Druck.

Den Staat kostet das Modell im Vergleich zum sozialen Wohnbau wenig Geld. Derzeit ist für das Gesetz ein Haushaltsbudget von 1,8 Milliarden Euro veranschlagt und bindet damit nur rund 4,2 Prozent des Wohnungsgeldes von insgesamt 43 Milliarden Euro. Geht man davon aus, dass aufgrund des Gesetzes erst Anreize für die konkrete Bauträgertätigkeit geschaffen werden, wird sogar eine positive Bilanz generiert, da die vereinnahmten Mehrwertsteuern höher als die gewährten Steuernachlässe sind. Es gibt allerdings sicherlich weiterhin Verbesserungsbedarf, insbesondere in Gebieten, in denen die Kaufpreislimitierung kein signifikantes

Angebot zulässt und die Mietpreisgrenze zu weit vom marktüblichen Wert entfernt ist. Bestes Beispiel hierfür ist die Stadt Paris, in der Kauf- und Mietpreise zu 100 Prozent über den Obergrenzen nach Pinel liegen.

Auch für Regionen mit geringem Unterschied zwischen Obergrenze Pinel und freier Miete führt das Gesetz lediglich zu einer Erhöhung der Immobilienkaufpreise und bietet keinerlei Vorteile für die Mieter. Außerdem ergibt sich damit auch ein Vermietungsrisiko für die Anleger.

### Wo liegen Chancen und Risiken für Anleger?

Die Chancen für den Investor sind sehr hoch, Vermögen aufzubauen und nachhaltige Zusatzeinnahmen zu generieren, bei gleichzeitig geringem Einsatz von Eigenkapital, ansprechender Steuerersparnis und ohne ein kompliziertes Finanzmanagement betreiben zu müssen. Nach Ablauf der Bindungsfrist ergibt sich zudem die Möglichkeit, einen höheren Mietzins und einen Kaufpreiszugewinn zu vereinnahmen oder die Wohnung selbst zu nutzen, abhängig von der Gemeinde sogar als Zweitwohnsitz. Das klingt, als gäbe es nur Vorteile. Das stimmt auch, sofern – wie bei jeder Immobilieninvestition – der Kauf kritisch hinterfragt wird. Die Beliebtheit und die wirtschaftlichen Prognosen für die Stadt oder die Region sind genauso zu berücksichtigen wie die Nahversorgung, die öffentliche Anbindung oder die Architektur- und Bauqualität. Sind diese Kriterien erfüllt, ist es erfahrungsgemäß einfach, Mieter zu finden, denn diese profitieren von neuwertigen Wohnungen zu einem vernünftigen Preis.

Geht die Wohnung, was Größe, Aufteilung und Lage betrifft, allerdings am Mietnachfragemarkt vorbei, wird die Investition zum Fiasko, da bei einem Leerstand auch der Steuervorteil entfällt. Negative Erfahrungen werden zudem gemacht, wenn der Anleger die Investition nicht langfristig betrachtet und sich aus finanzierungstechnischen Gründen zum Verkauf zu einem ungünstigen Zeitpunkt gezwungen sieht.

**Wo liegen Chancen und Risiken für Bauträger?** Prinzipiell profitiert die Immobilienwirtschaft vom Konjunkturaufschwung, den das Gesetz auslöst. Auch kommen dadurch private Ersparnisse in bedeutendem Ausmaß auf den Markt und bringen ein interessantes Käuferpotenzial.

Wie alle staatlichen Hilfen für Wohnungen hat aber auch die Loi Pinel einen inflationistischen Effekt und ruft Spannungen am Immobilienmarkt hervor. Vor allem auch, wenn die eingerechneten Steuervorteile zu einer Verteuerung der Immobilienpreise führen. Verbesserungspotenzial gibt es zudem in der noch feineren und damit marktgerechteren Zonierung. Als besonders schwierig bezeichnen die Bauträger zudem die Unsicherheit, die aus den regelmäßigen Veränderungen solcher Gesetze resultieren – bedingt durch den in Frankreich häufigen Parteienwechsel in der Regierung.

### Kann mit einem Modell wie Pinel der Vermietungsmarkt erfolgreich gelenkt werden?

Dieses Modell kann erfolgreich eingesetzt werden, wenn der Königsweg beschritten wird: rasche und effiziente Veränderung von Parametern aufgrund der Marktentwicklung (Nachfrage und Preis) bei gleichzeitigem Schutz und Sicherheit für die Bauträger bei bereits erfolgtem Grundstücksankauf und Bauerschaffung.

### Wie wäre es, dieses Modell im deutschsprachigen Raum umzusetzen?

Darüber nachzudenken, das französische Modell als Vorbild zu nehmen und eine gemeinsame Diskussionsplattform für die (noch bessere) Umsetzung zu kreieren, wäre eine interessante und wünschenswerte Initiative. Daran beteiligt werden müssten alle wichtigen Akteure, von den zuständigen Ministerien über Vertreter von Gemeinden und Städten mit akutem oder erwartetem Wohnraumangel bis hin zu Sozialwissenschaftlern und Teilnehmern aus der Immobilienwirtschaft. «



## STEUERLICHE CHANCEN UND RISIKEN



2. Auflage 2019 | ca. 608 Seiten | **69,95 €**  
Auch als eBook erhältlich

### ÜBERBLICK ÜBER DIE STEUERARTEN BEI IMMOBILIENGESCHÄFTEN

Mit diesem Buch können Sie finanzielle Chancen und Risiken von Immobiliengeschäften erkennen, eigene Entscheidungen treffen und richtig beraten. Immobilien-Steuerrechtsexperte Prof. Dr. Dieter Steck erläutert das Steuerrecht verständlich, umfassend und anhand vieler Praxisbeispiele.

- + **Einkommen-, Umsatz-, Grunderwerb- sowie Erbschaft- und Schenkungsteuer verstehen**
- + **Aktuell: Sonderabschreibung für Mietwohnungsneubau und Baukindergeld**
- + **Chancen und Risiken bei Vermietung und Verpachtung**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:  
**[www.haufe.de/fachbuch](http://www.haufe.de/fachbuch)**  
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)  
oder in Ihrer Buchhandlung

# Kompetent ohne Grenzen

**D**er Immobilienbereich ist schon lange Zeit geprägt von internationalem Kapital und Kapitalgebern aus dem Ausland. Auch viele Unternehmen der Branche haben sich in den letzten Jahren internationalisiert. Dieser Entwicklung müssen wir Rechnung tragen“, sagt Prof. Dr. Wolfgang Schäfers, Verantwortlicher für Human Resources beim Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA). Und das gilt auch für die Aus- und Fortbildung: Eine internationale Ausrichtung der Qualifizierung sollte ein wichtiges Entscheidungskriterium bei der Wahl des Bildungsanbieters sein. Schließlich sei es zentral, die internationalen Standards und Niveaus zu kennen, wenn man etwa

**Der Immobiliennachwuchs muss heute nicht nur sprachliche, sondern auch kulturelle Barrieren überwinden können.**

über die europäischen Vorgaben für Kapitalmärkte spricht. Und da die Teams in vielen Immobilienunternehmen international zusammengesetzt sind und auch virtuell grenzübergreifend kooperieren, sind gerade für Führungskräfte und solche, die es werden wollen, interkulturelle Kompetenzen neben dem Business-Englisch Voraussetzung. „Hat man mit Wirtschaftsimmobilien zu tun, arbeitet in einem börsennotierten Unternehmen in mittlerer oder hoher Position oder überschreitet bei Portfolios und Projekten ein gewisses Volumen, gehören Fortbildungen mit internationalem Bezug heute zum Standardrepertoire“, sagt Schäfers.

Solche Qualifizierungen gibt es auf dem Markt in Hülle und Fülle. Doch Achtung: Nicht alle Angebote bereiten Bildungswillige gleich gut auf das internationale Parkett vor. „Ein mehrsprachiger Unterricht zu bestimmten fachlichen Themen ist unabdingbar. Auch der Weg

ins Ausland ist unerlässlich – entweder als Teil der Ausbildung oder mindestens temporär“, rät Professor Schäfers. Denn es gilt zunächst einmal Sprachbarrieren auf allen Ebenen abzubauen.

## Auslandserfahrung ist bei internationalen Doppelabschlüssen inklusive

Immobilienfachschmieden haben deshalb Auslandssemester und -praktika, Gastvorträge von internationalen Dozenten, immobilienpezifische Sprach- und Kompetenzkurse sowie landeskundliche Seminare in ihr Curriculum aufgenommen. Einige Bildungseinrichtungen bieten zudem internationale Doppelabschlüsse an. Dabei kann der Nachwuchs zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen: Während er den immo-



Für eine vielversprechende Karriere reicht es nicht mehr aus, sich als Immobilienexperte auf lokalen Märkten zu Hause zu fühlen. Der Immobiliennachwuchs muss heute international denken, weltgewandt agieren und Fremdsprachen verhandlungssicher beherrschen.

bilienwirtschaftlichen Studiengang an der Heimatuniversität durchläuft, erwirbt er einen zusätzlichen Abschluss beim Kooperationspartner im Ausland. Wichtig ist jedoch darauf zu achten, dass es sich bei beiden Abschlüssen um international anerkannte Abschlüsse wie Bachelor oder Master handelt und nicht lediglich um Zertifikate, die wenig Aussagewert beim Arbeitgeber haben.

Mit solchen Doppelabschlüssen wirbt beispielsweise die private International School of Management (ISM), an der man in vier Semestern Real Estate Management studieren und zwischen folgenden Master-Doppelabschlüssen wählen kann: University of the Sunshine Coast, Bond University (beide deutsch-australisch), Virginia Commonwealth University (deutsch-amerikanisch) und Edinburgh Napier University (deutsch-britisch). Ein Auslandssemester und zwölf Wochen Praktika sind fest ins Studienprogramm

integriert. Unterrichtet wird an der ISM auf Deutsch und Englisch. Alle Inhalte aus dem Auslandssemester werden für das Studium angerechnet. Preis: 6.480 Euro für das erste bis dritte Semester in München und Hamburg und 1.200 Euro für die Master-Thesis im vierten Semester.

Auch die EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Wiesbaden bietet mit ihrem Programm „International Real Estate Partners“ am Real Estate Management Institute (REMI) die Möglichkeit, den Master in Real Estate mit der Option Doppelabschluss um einen weiteren internationalen Abschluss zu ergänzen: einen MBA oder einen spezialisierten Master. Die mit diesem Programm verbundene Verlängerung des Auslandsaufenthalts um ein weiteres Semester ermöglicht es, innerhalb von zwei Jahren zwei Abschlüsse zu bekommen. Partneruniversitäten dafür finden sich in Hongkong, Finnland, Großbritannien und den USA. „Auslands-

semester und der Erwerb interkultureller Kompetenz sind selbstverständliche Bestandteile unserer Programme“, verspricht die Universität. Kosten für den Master in Real Estate mit Studiendauer 20 Monate oder im Accelerated Track 16 Monate: 26.040 Euro.

## Der Nachwuchs sollte die Anrechnungsfähigkeit der ausländischen Studienleistungen im Blick haben

Für die Internationalität ihrer Ausbildung ist auch die International Real Estate Business School (IREBS) der Universität Regensburg in der Branche bekannt. An den Standorten Frankfurt, Eltville, Berlin, München und Hamburg widmet »

## ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

Ganz gleich, ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien: Ihre Energieversorgung ist komplex. Und sie muss wirtschaftlich und nachhaltig zugleich sein – für Immobilieneigentümer und deren Mieter. GETEC bietet smarte, grüne und ganzheitliche Energiekonzepte für die Immobilienwirtschaft. Mit uns als Partner genießen Sie mehr Effizienz und reduzieren dabei zugleich Ihren Carbon-Footprint. Gehen Sie mit uns den GETEC-Weg für Ihre Energie-Strategie. Partnerschaftlich. Effizient. Nachhaltig.

ENERGIE FÜR MEHR.



GETEC



„Hat man mit Wirtschaftsimmobilien zu tun, arbeitet in einem börsennotierten Unternehmen in mittlerer oder hoher Position oder überschreitet bei Portfolios und Projekten ein gewisses Volumen, gehören Fortbildungen mit internationalem Bezug heute zum Standardrepertoire.“

**Prof. Dr. Wolfgang Schäfers**, Verantwortlicher für Human Resources beim Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA)

sich die IREBS der Weiterbildung von Führungsnachwuchs- und Fachkräften. Für Studierende, die einen Doppelmaster in Real Estate oder einen einsemestrigen Auslandsaufenthalt im Rahmen des Austauschprogramms planen, ist die Anrechnung von Auslandsleistungen verbindlich geregelt. Der Doppelmaster umfasst in der Regel zusätzlich zweisemestrige Auslandsaufenthalte. Partnerhochschulen der IREBS für das Austauschprogramm sind etwa die University of San Diego, Florida International University, University of Washington (alle USA), University of Reading (Großbritannien), University of Hong Kong (China) und die Bond University (Australien). Das Angebot der IREBS umfasst Immobilienrecht als Schwerpunkt im Studiengang Rechtswissenschaft, Immobilienwirtschaft als Schwerpunkt im Bachelor-Studiengang BWL oder VWL, einen Master of Science in Real Estate sowie Weiterbildungsstudiengänge. Der Semesterbeitrag für Bachelorstudiengänge liegt bei 129 Euro. Teurer sind die berufsbegleitenden internationalen Studiengänge: Der internationale Executive MBA in Real Estate mit 19 Monaten Studiendauer kostet mindestens 19.950 Euro. Das neun-tägige Executive Management Program In International Real Estate ist ab 8.100 Euro zu haben.

## Berufspraxis und akademisches Studium lassen sich miteinander verknüpfen

Das Institut Campus of Finance (CoF), die Weiterbildungsakademie an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HFWU) und die ADI Akademie der Immobilienwirtschaft bieten in Kooperation miteinander einen Doppelabschluss mit internationaler Ausrichtung an: den MBA Management and Real Estate (HFWU) und den Diplom-Immobilienökonom (ADI). Hierbei werden die berufliche Praxis und akade-

misches Studium miteinander verknüpft. Integriert sind Fallstudien, Planspiele und internationale Seminare in China und den USA. Die Weiterbildung ist darauf ausgelegt, nebenberuflich absolviert zu werden. Die zeitliche Flexibilität wird durch ein Baukastensystem gewährleistet (MBA Step by Step & ADI-Flex-Module). Preis: 28.877 Euro.

## Verwalter und Makler können in Weiterbildungen ihre interkulturelle Kompetenz stärken

Einen Bachelor im Studiengang Internationales Immobilienmanagement, der auf sieben Semester ausgelegt ist, kann man an der Hochschule Aschaffenburg erwerben. Ziel ist es, die Studierenden mit Wissen und Fertigkeiten insbesondere im Hinblick auf die Wirtschaftlichkeitsanalyse internationaler Immobilienobjekte auszustatten. Damit können sie fundierte Entscheidungen über die Durchführung einer Projektentwicklung, Investitionen in vorhandene Objekte, Sanierungskonzeptionen oder Desinvestitionsstrategien treffen. „International ausgelegte immobilienwirtschaftliche Module und eine vertiefte Fremdsprachenausbildung befähigen den Studierenden, sich für eine Tätigkeit im globalen Immobilienmarkt zu spezialisieren“, so der Anbieter. Die Kosten belaufen sich lediglich auf den Studentenwerksbeitrag von 50 Euro pro Semester.

Auch Fortbildungen mit internationalem Bezug werden für Immobilienmakler und -verwalter immer wichtiger, um bei Geschäften mit ausländischen Investoren Fettnäpfchen zu vermeiden. Zweitägige Kompetenztrainings für jeweils 1.390 Euro bietet die Haufe Akademie an, beispielsweise: „Die ticken halt anders: Interkulturelles Konfliktmanagement – Missverständnisse vermeiden – Konflikte lösen“, „Erfolgreiche Zusammenarbeit mit arabischen Businesspartnern – Interkulturelle Kompetenz: Von Marokko bis Abu

Dhabi“, „Interkulturelle Kompetenz China, Japan & Co: Erfolgreiche Zusammenarbeit mit asiatischen Businesspartnern“ oder auch „Let's Make a Deal: Interkulturelle Kompetenz USA – Hintergründe verstehen, erfolgreich kommunizieren und effektiv verhandeln“.

Im Zuge der anhaltenden internationalen Zuwanderung sehen sich Immobilienverwalter immer häufiger mit der Aufgabe konfrontiert, Integrationsarbeit im Quartier zu leisten, interkulturelle Netzwerke aufzubauen und Mieter mit Migrationshintergrund auf das Wohnen in Deutschland vorzubereiten. Die EBZ Akademie in Bochum (Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Im-

mobilienvirtschaft) hat dafür passende Seminare im Angebot wie zum Beispiel „Interkulturelle Kompetenzen kompakt – Methodenkoffer zur erfolgreichen Gestaltung der Integrationsarbeit im Quartier“ (zwei Tage, 630 Euro). Gelehrt wird dabei zum Beispiel, wie man im Rahmen von Mieterworkshops möglichst einfach und niederschwellig Flüchtlinge und Mieter mit Migrationshintergrund über das Wohnen in Deutschland informiert, etwa was Mülltrennung, Lüften und Heizen, Gemeinschaftsflächen oder Ansprechpartner anbelangt.

Um die Internationalisierung voranzutreiben sei es nicht nur wichtig, den eigenen Immobiliennachwuchs durch

entsprechende Bildungsmaßnahmen fürs internationale Parkett fit zu machen, merkt Prof. Dr. Wolfgang Schäfers an, sondern auch die Zuwanderung von Immobilien-Fachkräften aus dem Ausland zu erleichtern: „Die Immobilienwirtschaft braucht qualifizierte Arbeitnehmer, die in Deutschland mitunter nicht zu finden sind. Internationale Fachkräftegewinnung ist deshalb eine große Chance für uns. Der Entwurf des Fachkräfteeinwanderungsgesetzes ist ein erster Schritt hin zu einer deutlichen Erleichterung und Entbürokratisierung für die Ausbildung in der Immobilienwirtschaft.“



Irene Winter, Berlin



**EBZ Business  
School**  
University of Applied Sciences

# Immobilien kann man studieren.

Hamburg, München,  
Bochum, Berlin,  
Wiesbaden.



# Die besten Neuheiten & beliebte Klassiker im Überblick

Anbieter	Bezeichnung Studiengang/Seminar	Studienmodell	Programmdauer	Gebühren*	Voraussetzungen
<b>STUDIENGÄNGE</b>					
<b>ADI Akademie der Immobilienwirtschaft</b>	Diplom-Immobilienökonom/in	Berufsbegleitend	15 Monate (59 Präsenztage)	13.000 Euro (Jubiläumspreis)	Keine
	Master of Business Administration Management and Real Estate	Berufsbegleitend	2 Jahre	19.000 Euro	Abgeschlossenes Bachelorstudium
<b>ADI Akademie der Immobilienwirtschaft/ Campus of Finance Nürtingen-Geislingen</b>	Doppelabschluss Master of Business Administration Management and Real Estate und Diplom-Immobilienökonom/in	Berufsbegleitend	15 Monate (59 Präsenztage)	27.300 Euro (Jubiläumspreis)	Abgeschlossenes Bachelorstudium
<b>BBA Akademie der Immobilienwirtschaft Berlin</b>	Bachelor of Arts Real Estate	Fernstudium	7 Semester	19.500 Euro	Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife
	Master of Business Administration Real Estate Management	Berufsbegleitend	4 Semester	18.600 Euro	Abgeschlossenes Studium, mindestens 1 Jahr Berufserfahrung
<b>bbw Hochschule</b>	Master of Arts Real Estate Projekt Management	Vollzeit	4 Semester	13.080 Euro	Berufsqualifizierender Hochschulabschluss
<b>Center for Real Estate Studies</b>	Master of Arts Management Real Estate	Berufsbegleitend	24 Monate	18.000-21.000 Euro	Abgeschlossenes Bachelorstudium mit Fachrichtung Immobilien oder Management
	Duales Studium Immobilienwirtschaft	Dual	36 Monate	17.820 Euro	Abitur oder Fachhochschulreife
	Berufsintegriertes Studium Immobilienwirtschaft	Berufsbegleitend	36 Monate	14.550 Euro	Allgemeine Hochschulreife + 2 Jahre Berufserfahrung ODER Mittlere Reife/ abgeschlossene Ausbildung + 3 Jahre Berufserfahrung
<b>EBS Universität für Wirtschaft und Recht</b>	Master in Business mit Spezialisierung in Real Estate mit Doppelabschluss Immobilienökonom (EBS) und Master of Arts	Berufsbegleitend	4 Semester	bis 30.000 Euro	Allgemeine oder Fachgebundene Hochschulreife ODER berufsqualifizierender Studienabschluss
	Intensivstudiengang Technik für Immobilienmanager	Berufsbegleitend	5 Monate (21 Präsenztage)	9.900 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Immobilien- oder Finanzbereich oder Jura + 2 Jahre Berufserfahrung
<b>EBZ Business School</b>	Bachelor of Arts Real Estate	Variabel: berufsbegleitend, ausbildungsbegleitend; Vollzeit oder Fernstudium	ca. 6-7 Semester	3.750-3.900 Euro pro Semester	Fachhochschulreife oder gleichwertiger anerkannter Abschluss
	Master of Arts Real Estate	Berufsbegleitend oder Fernstudium	5 Semester	17.100 Euro	Bachelorstudium mit Immobilienfokus ODER Hochschulstudium mit Fokus auf öffentlichem Raum (Stadtplanung etc.)
<b>EIPOS Europäisches Institut für postgraduale Bildung</b>	Master of Science Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	26 Monate mit 10 Modulwochen Präsenzpflicht	16.100 Euro	Hochschulabsolventen der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften, der Architektur oder des Bauingenieurwesens
<b>Hochschule Aschaffenburg</b>	Bachelor of Arts Internationales Immobilienmanagement	Vollzeit	7 Semester	50 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife
	Master of Arts Immobilienmanagement	Vollzeit	3 Semester	50 Euro pro Semester	Diplom- oder Bachelor-Abschluss mit Durchschnittsnote über 2,3
<b>iba Internationale Berufsakademie</b>	Bachelor of Arts Betriebswirtschaftslehre Immobilienwirtschaft (IHK-Prüfung möglich)	Dual	6 Semester	580 Euro pro Monat	Allgemeine Hochschulreife, Fachhochschulreife oder berufliche Qualifikation
<b>isba Internationale Studien- und Berufsakademie</b>	Bachelor of Arts International Business Management mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft	Dual	6 Semester	50 Euro pro Monat	Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife zzgl. Ausbildungsvertrag
<b>ISM International School of Management</b>	Master of Science Real Estate Management, zweiter internationaler Abschluss an einer Partnerhochschule möglich	Vollzeit	4 Semester	6.480 Euro	Wirtschaftswissenschaftlicher Studienabschluss
<b>IREBS Immobilienakademie</b>	Kontaktstudium Immobilienökonomie	Berufsbegleitend	15 Monate (58 Präsenztage)	14.200 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Recht oder Immobilien oder vergleichbare Berufserfahrung

\*Richtwerte, soweit nicht anders angegeben Gesamtbetrag ohne MwSt., weitere Details s. Homepage

Aktuelles aus den Talentschmieden der Immobilienwirtschaft. Welche etablierten Studiengänge und mehrtägigen Weiterbildungsangebote sind besonders begehrt? Wir haben uns für Sie umgehört und eine Auswahl getroffen.

Anbieter	Bezeichnung Studiengang/Seminar	Studienmodell	Programmdauer	Gebühren*	Voraussetzungen
<b>IREBS Immobilienakademie</b>	Master of Science in Real Estate	Vollzeit	5 Semester	129 Euro pro Semester	Abgeschlossenes Hochschulstudium Bachelor mit Schwerpunkt Immobilien oder Wirtschaftswissenschaften mit Durchschnittsnote über 2,5
	Executive Master of Business Administration in Real Estate (international)	Berufsbegleitend	15 Monate (51 Präsenztage)	ab 19.500 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium mit mindestens 240 ECTS-Punkten
	Executive Master of Business Administration in Real Estate Finance	Berufsbegleitend	15-20 Monate (52 Präsenztage)	ab 18.950 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium mit mindestens 240 ECTS-Punkten zzgl. sehr guter Englischkenntnisse und Berufserfahrung
	Intensivstudium Corporate Real Estate Management	Berufsbegleitend	4 Monate	ab 7.100 Euro	Persönliches Bewerbungsgespräch (Mitglieder der IREBS Core oder CoreNet Global werden bevorzugt zugelassen)
	Intensivstudium Digital Real Estate Management	Berufsbegleitend	3 Wochen (13 Präsenztage)	ab 5.950 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Recht oder Immobilien oder vergleichbare Berufserfahrung
<b>Universität Stuttgart</b>	Bachelor of Science Immobilien-technik und Immobilienwirtschaft	Vollzeit	6 Semester	176 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife und Auswahlgespräch
<b>SCHULUNGEN</b>					
<b>ADI Akademie der Immobilienwirtschaft</b>	Intensivseminar Immobilienwirtschaft	Seminar	4 Tage	2.160 Euro	Keine
<b>AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft</b>	Fortbildung zur Fachkraft für Immobilienwirtschaftliches Rechnungswesen	Berufsbegleitend	3 Wochen Blockunterricht	2.950 Euro zzgl. 250 Euro Prüfungsgebühr	Kaufmännische Berufsausbildung oder qualifizierende Berufserfahrung
	Fortbildung zum/r Geprüften Immobilienmakler/in	Berufsbegleitend	2 Wochen Blockunterricht	2.195 Euro zzgl. 150 Euro Prüfungsgebühr	Abgeschlossene Berufsausbildung im kaufmännischen oder technisch-kaufmännischen Bereich
	Nachgraduierung zum/zur Immobilienökonom/in	Berufsbegleitend	Viermal 1 Woche Blockunterricht	3.390 Euro zzgl. 250 Euro Prüfungsgebühr	Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in oder Bewerber mit vergleichbarem Wissensstand
<b>DIA Deutsche Immobilien-Akademie</b>	Zertifikatslehrgang zum/zur Immobilienmakler/in	Seminar	11 Tage	1.690 Euro	Keine
	Studiengang Digitalisierungsmanager/in	Seminar	6 Tage zzgl. schriftlicher Transferarbeit	2.650 Euro zzgl. 250 Euro Einschreibgebühr	Keine
<b>EBZ Business School</b>	Geprüfte/r Immobilienfachwirt/-in (IHK/EBZ)	Aufstiegsqualifizierung, berufsbegleitend	35 Wochenenden	3.250 Euro	Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft
<b>EBZ Business School/ YouPM</b>	Zertifikatslehrgang Commercial Property Manager/in (IHK)	Seminar	18 Präsenztage	3.000 Euro	Keine
<b>gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft</b>	Fortbildung zum/zur Immobilienmakler/in	Berufsbegleitend	3,5 Monate mit 3 zweitägigen Präsenzseminaren	1.890 Euro zzgl. 200 Euro Prüfungsgebühr	Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft
	Fortbildung zum/zur Geprüfte/n Immobilienverwalter/in	Berufsbegleitend	8 Monate, davon 6 Wochenenden Präsenzseminar	2.390 Euro zzgl. 200 Euro Prüfungsgebühr	Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft
	Sachkunde für Wohnungsverwalter	Seminar	3 Tage	790 Euro	Keine
	Sachkunde für Immobilienmakler	Seminar	3 Tage	790 Euro	Keine
<b>Haufe Akademie</b>	Digitales Facility Management	Seminar	2 Tage	1.040 Euro	Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft
	Betreiberkonzepte im Facility Management entwickeln und implementieren	Seminar	2 Tage	1.040 Euro	Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft
<b>IREBS Immobilienakademie</b>	Executive Management Program in International Real Estate	Seminar	9 Tage	ab 8.100 Euro	Keine



## Nutzung von Erbbaurechten: Ein Baustein zur Baulandaktivierung?

**RICS** Bei Planungen ergibt sich aufgrund der limitierten Verfügbarkeit von Bauland ein Flaschenhals. Hier bietet sich mit dem Erbbaurecht ein Instrument an, das dem Grundstückseigentümer eine auskömmliche Rendite ermöglicht und dem Erbbaurechtsnehmer die Errichtung eines Gebäudes.

[rics.org/de](https://rics.org/de)

**F**ür Kommunen und andere Gebietskörperschaften als Eigentümer von Bauland tritt ein klares Dilemma zu Tage: Verkaufen sie Grundstücke zur Bebauung, wird häufig eine Veräußerung staatlichen Tafelsilbers beklagt. Verkauft die öffentliche Hand geeignete Flächen nicht, wird die mangelnde Unterstützung bei der Bereitstellung zum Beispiel von bezahlbarem Wohnraum kritisiert. Eine Erlösmaximierung und eingeschränkte Steuerungsmöglichkeit der Grundstücksnutzung verstärken das Problem. Das gilt vor allem bei der Veräußerung des Volleigentums, denn diese führt langfristig dazu, dass die Kontrolle über die Nutzung verloren geht; eine wirksame Nutzungsbindung kann bei Veräußerung des Volleigentums nur begrenzt vereinbart werden.

Aufgrund dieser Sachlage spricht sich die RICS für eine intensive Auseinandersetzung mit dem Erbbaurecht aus. Dabei ist uns bewusst, dass selbst bei stärkerer Nutzung nur ein begrenzter Beitrag für die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum erzielt werden kann. Um das Instrument aber sinnvoll einsetzen zu können, sind neben politischem Gestaltungswillen auch technische Standards erforderlich, um die komplexen Fragestellungen in der Bewertung und Finanzierung adäquat zu bearbeiten.

Bislang wird das Erbbaurecht hierzulande relativ selten angewendet. Nur fünf Prozent der für das Wohnen genutzten Flächen sind auf Erbbaurechten entstanden. In anderen europäischen Staaten nutzt man das Erbbaurecht wesentlich intensiver. In den Niederlanden, insbesondere in Ballungszentren, ist es zum Beispiel eher die Regel als die Ausnahme, dass Gebäude im Rahmen des Erbbaurechts errichtet oder weiterveräußert werden. Allein die Stadt Amsterdam ist Eigentümer von 80 Prozent der Grundstücke und hat rund 200.000 Verträge geschlossen. Gleichwohl zeigen die Erfahrungen im Nachbarstaat, dass es auf die Ausgestaltung ankommt. Großen Einfluss haben die Laufzeit sowie die Anpassung und Ermittlung der Höhe des Erbbauzinses. Wichtige Leitlinien sind im RICS-Positionspapier zum Erbbaurecht enthalten. «

Martin Eberhardt FRICS

### RICS-POSITIONSPAPIER ZUM ERBBAURECHT

## Standardisierung hilft Unsicherheiten abzubauen

1. Lange Laufzeit über 99 Jahre wählen.
2. Erbbauzins projektgerecht ausgestalten.
3. Es muss nicht immer der klassische jährliche Erbbauzins sein. Um die Nutzung zu erhöhen, muss die Vergabe aber auch zu risikoadjustierten (Zahlungs-)Konditionen erfolgen.
4. Der Erbbauzins kann ganz oder teilweise kapitalisiert und als Einmalzahlung geleistet werden, nicht zuletzt, um fiskalische Überlegungen zu berücksichtigen und den Effekt niedrigerer Erbbauzins während der Laufzeit auszugleichen.
5. Anstieg des Erbbauzinses absolut beschränken (zum Beispiel auf Inflation gedeckelt).
6. Es können (in Verbindung mit einer (teilweisen) Kapitalisierung) erbbauzinsfreie Zeiten oder Phasen mit einem reduzierten Erbbauzins vereinbart werden.
7. Reduzierungen können mit der Einhaltung eines bestimmten Konzepts und der damit verbundenen Erreichung zum Beispiel städtebaulicher und/oder sozialer Zwecke verknüpft werden.
8. Änderungen bei der Grunderwerbsteuer erreichen: Anrechnung der Restlaufzeit auf die Grunderwerbsteuer bei der (vorzeitigen) Verlängerung streichen. Für die Restlaufzeit wird diese derzeit doppelt erhoben.
9. Erbbauzinsreallast als bei Zwangsversteigerung bestehendes Recht nach § 9 Abs. 3 ErbbauRG vereinbaren. Dies erhöht den deckungsstockfähigen Anteil und verbessert dadurch die Finanzierbarkeit.
10. Übertragung des Gebäudes nach Ablauf des Erbbaurechtsvertrages zu 100 Prozent des Verkehrswerts zur besseren Finanzierbarkeit.



Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsvorsitzender RICS in Deutschland





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

## Erbbaurechte: Ausgestaltung der Verträge entscheidend

**Deutscher Verband** Können Erbbaurechte einen Beitrag zum bezahlbaren Wohnen leisten? Ja, meint der Deutsche Verband – wenn sie eine Investitionsalternative zum Eigentum darstellen.

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

**V**erfügbare Grundstücke zu vertretbaren Preisen sind essentiell für mehr bezahlbaren Wohnungsneubau in Wachstumsregionen. Ein Instrument, das kommunale Liegenschaften sichern und private Spekulationen begrenzen kann, ist das Erbbaurecht: Dabei bleibt das Grundstück im Besitz der Stadt, während ein Investor gegen Zahlung eines regelmäßigen Erbbauzins darauf Wohnungen bauen und vermieten kann. So hat die Kommune auch mehr Einfluss darauf, dass die Flächen langfristig für wohnungs- und stadtentwicklungspolitische Ziele genutzt werden. Auf den ersten Blick eine vielversprechende Option. Aber nur wenig Städte setzen das Instrument gezielt für Mietwohnungen ein. Was also sind Chancen und Hürden?

In Frankfurt am Main werden seit über zehn Jahren kommunale Grundstücke ausschließlich im Erbbaurecht vergeben. Der Erbbauzins liegt bei 2,5 Prozent, für geförderte Wohnungen bei zwei Prozent des Grundstückswerts. Allerdings hat die Stadt kaum noch eigene Grundstücke. In Leipzig werden seit August 2018 alle Grundstücke für geförderten Wohnungsbau über Konzeptvergaben im Erbbaurecht vergeben – mit einem vierprozentigen Erbbauzins auf den vollen Bodenwert. In Stuttgart, Mannheim oder Heidelberg können Interessenten zwischen Erbbaurecht und Kauf wählen, wobei sich Wohnungsbaugesellschaften so gut wie immer für den Kauf entscheiden.

**ERBBAURECHTE SIND AKTUELL NICHT LUKRATIV UND ...** Die Beispiele zeigen: In der aktuellen Niedrigzinsphase ist eine Pacht für Wohnungsunternehmen nicht lukrativ. Es bräuchte einen marktgerechten Erbbauzins, der deutlich unter den gängigen vier Prozent liegt. Denn Investoren haben beim Grundstückskauf heute geringe Kreditbelastungen und können die Darlehen innerhalb von 30 bis 40 Jahren tilgen. Der Erbbauzins läuft dagegen bis zum Ende der Laufzeit des Erbbauvertrages weiter. Sollen mit dem Erbbaurecht geförderte oder preisgedämpfte Wohnungen geschaffen und langfristig gesichert werden, sind weitere Vergünstigungen unerlässlich, um Unternehmen für derartige Investitionen zu gewinnen.

In der Praxis bestehen weitere Hürden. So wird beim „Heimfall“ zum Vertragsende häufig keine volle Entschädigung für die Gebäude gewährt. Erschwerend sind auch kurze Laufzeiten, die weniger als zwei Sanierungszyklen abdecken. Dadurch entsteht gegen Ende ein Instandsetzungsstau. Beides verschlechtert die Finanzierungsbedingungen für das Gebäude, da die Banken beim Beleihungswert Abschläge machen. Und schließlich befürchten Erbbaurechtsnehmer, dass sich bei einer Vertragsverlängerung oder beim Kauf nach Ende der Vertragslaufzeit die Konditionen wegen stark erhöhter Bodenwerte drastisch verschlechtern, womit keine bezahlbaren Mieten mehr möglich wären.

**... SOLLTEN DESHALB ATTRAKTIVER AUSGESTALTET WERDEN** Sollen öffentliche Grundstücke vermehrt über Erbbaurechte für bezahlbaren Wohnungsbau genutzt werden, müssen die Verträge aus Sicht der Erbbaurechtsnehmer so ausgestaltet werden, dass sie der Investitionsalternative „Volleigentum“ möglichst nahe kommen. Der Deutsche Verband hat zusammen mit dem Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung für das Bundesinnenministerium einen Fachdialog zum Erbbaurecht durchgeführt. Kernbestandteil war eine Expertise zur aktuellen Anwendung kommunaler Erbbaurechte, die vom GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung erarbeitet wurde. Die Ergebnisse werden auf einer Konferenz am 2. April 2019 in Berlin vorgestellt. **«**



Erbbaurechte sollten der Investitionsalternative „Volleigentum“ möglichst nahe kommen, meint Christian Huttenloher.

Christian Huttenloher, Generalsekretär des Deutschen Verbands

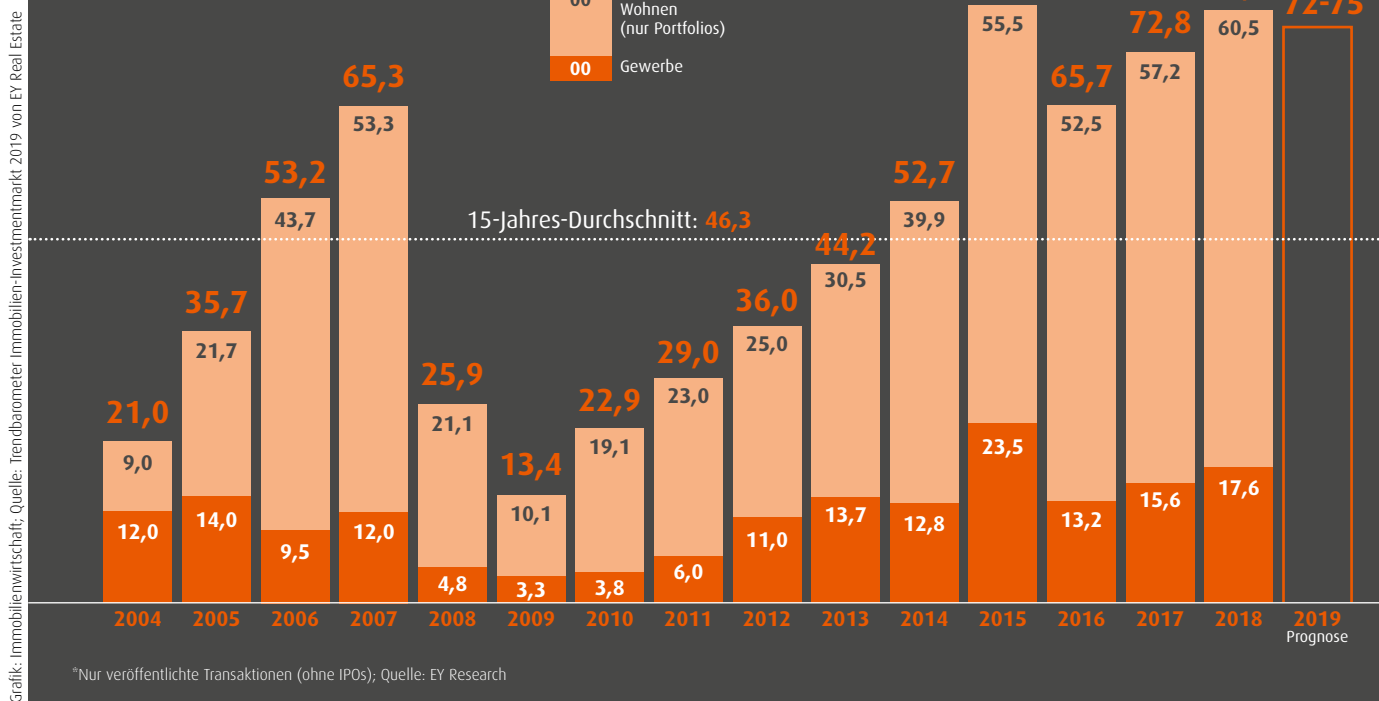
# Finanzierung, Investment & Entwicklung

## Transaktionsvolumen trotz der Flächenknappheit

Trotz höherer Preise und knappen Angebots wurden 2018 auf dem deutschen Immobilienmarkt 78 Milliarden Euro umgesetzt, knapp sieben Prozent mehr als im Jahr zuvor. Doch der Höhepunkt des Zyklus scheint erreicht, wie eine Umfrage des Beratungsunternehmens EY zeigt. Demnach soll 2019 das Investoreninteresse auf hohem Niveau verharren, während das Transaktionsvolumen leicht zurückgeht.

### Transaktionsvolumina in Milliarden Euro in Deutschland\*

00 Gesamtvolumen  
pro Jahr  
00 Wohnen  
(nur Portfolios)  
00 Gewerbe



## BF-QUARTALSBAROMETER

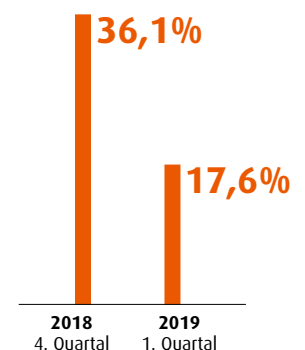
### Immobilienfinanzierer so pessimistisch wie nie

Die Stimmung der deutschen Immobilienfinanzierer ist im ersten Quartal 2019 auf einen neuen Tiefstwert gesunken, wie das aktuelle Quartalsbarometer von BF.direkt zeigt. Anhaltend niedrige Margen, hohe Refinanzierungskosten und die wachsende Konkurrenz von alternativen Kreditgebern lassen die Banken pessimistisch in die Zukunft blicken. Das vierteljährlich erscheinende BF.Quartalsbarometer, das durch Bulwiengesa erarbeitet wird, fällt deutlich: Von 0,43 Punkten im Schlussquartal 2018 auf minus 3,88 Punkte im ersten Quartal 2019. Die Margen hatten bereits

im vergangenen Quartal einen Tiefstand erreicht und verharren auf dem sehr schwachen Niveau. Nur 17,6 Prozent der rund 120 befragten Banken und Finanzierer schätzen die Lage am Markt positiv ein. Im vorigen Quartal lag der Anteil bei 36,1 Prozent. Ein wachsendes Neugeschäft erwarten noch rund 25 Prozent der Experten, das sind 13 Prozentpunkte weniger. Das Neugeschäft wird unter den für das BF.Quartalsbarometer befragten Experten schon länger kritisch gesehen, doch bei keiner der Befragungen wurden bislang Marktsituation und Neugeschäft schlechter bewertet.

## LAGE AM MARKT

Nur 17,6 Prozent der rund 120 befragten Banken und Finanzierer schätzen die Lage am Markt positiv ein. Im vorigen Quartal lag der Anteil bei 36,1 Prozent.



## VONOVIA WILL MILLIONEN-BETEILIGUNG AN DEUTSCHE WOHNEN VERSILBERN

Nachdem die feindliche Übernahme der Deutsche Wohnen durch Vonovia vor rund drei Jahren gescheitert ist, hat sich Deutschlands größter Wohnungskonzern entschlossen, sich von der rund 700 Millionen Euro schweren Beteiligung am Rivalen zu trennen. Der Verkauf könnte mehr als 300 Millionen Euro Gewinn bringen. Wie das Unternehmen mitteilt, sei eine Gruppe von Banken damit beauftragt worden, die Beteiligung an der Deutsche Wohnen in Höhe von 16,8 Millionen Aktien in einem beschleunigten Verfahren bei institutionellen Investoren zu platzieren. Vonovia hatte den Anteil am Konkurrenten bei seinem Übernahmeversuch durch eine Reihe von Aktienkäufen am Markt erworben.



Bei der Wachstumsdynamik der Baulandpreise seit dem Jahr 2000 liegt Düsseldorf mit einem Anstieg von 450 Prozent ganz vorn.

### EMPIRA-STUDIE

## Wo die Baulandpreise am stärksten steigen

Baulandkosten sind der größte Treiber der Immobilienpreise hierzulande. Der Schweizer Investment Manager Empira hat die 71 einwohnerstärksten Städte verglichen. Über den Untersuchungszeitraum zwischen 1997 und 2017 verfolgt der Bericht die Veränderungen der Baulandkosten, geclustert nach den Kategorien Einwohnerzahl, Region und Kaufkraft.

Der Studie zufolge sind die steigenden Preise für Bauland noch größere Kostentreiber als die ebenfalls stark gestiegenen Bau- und Transaktionsnebenkosten. In der teuersten deutschen Stadt München mussten Käufer in den Jahren 2016/17 durchschnittlich 2.419 Euro pro Quadratmeter bezahlen. Etwas günstiger war das Bauland in Düsseldorf (1.392 Euro pro Quadratmeter), Stuttgart (1.242 Euro pro Quadratmeter) und Regensburg (835 Euro pro Quadratmeter).

Am niedrigsten lagen die Preise in Chemnitz mit rund 96 Euro pro Quadratmeter. Im Vergleich dazu ist die bayerische Landeshauptstadt um den Faktor 35 teurer.

Ab 2011 stiegen die Baulandpreise Empira zufolge besonders stark und ununterbrochen. Bei der Wachstumsdynamik seit dem Jahr 2000 liegt Düsseldorf mit einem Anstieg von 450 Prozent ganz vorn. Das Plus bei den Baulandpreisen fällt damit rund 14 Mal höher aus als das Plus bei der allgemeinen Inflation (Verbraucherpreisindex VPI).

Nur in neun Städten sind die durchschnittlichen Preise für Bauland seit dem Jahr 2000 gesunken: Am stärksten in Mönchengladbach (minus 29,6 Prozent). „Wir erwarten auf absehbare Zeit keine Abschwächung des Preisdrucks bei Bauland gerade in Ballungsräumen und raten institutionellen Anlegern daher zu einem früheren Einstieg in die Wertschöpfungskette“, sagt Lahcen Knapp, CEO der Empira Gruppe.

Interessant: In Städten mit hoher Kaufkraft ist laut Empira auch das Bauland am teuersten, und die Preise für Bauland sind hier am deutlichsten gestiegen. In Städten mit mittlerer und niedriger Kaufkraft fielen die Preisanstiege deutlich moderater aus.

### E-COMMERCE

## Stationärer Handel muss Mieten anpassen

E-Commerce hat zunehmend Auswirkungen auf den stationären Handel. Laut einer Studie von BNP Paribas Real Estate führt der wachsende Wettbewerbsdruck zu Anpassungen: bei den Mieten, den Laufzeiten und der Ausgestaltung der Verträge. Auch ihre Konzepte müssten Retailer überdenken, heißt es in der Studie. Einige Standorte konnten das Mietniveau jedoch auch halten, da das begrenzte Angebot in den Top-Lagen unverändert Bestand hat und Retailer bestimmte Lagen unbedingt besetzen wollen. Von den 64 von BNP Paribas Real Estate analysierten Städten weisen 38 eine unveränderte Spitzenmiete auf. An 24 Standorten gingen die Mieten zwischen zwei und elf Prozent zurück. Düsseldorf stand 2018 bei vielen Filialisten ganz oben auf der Expansionsliste.

### BGH-URTEIL

## Sozialbindung kann lange, aber nicht ewig gelten

Investoren können bei der Errichtung von Sozialwohnungen zwar für Jahrzehnte, aber nicht zeitlich unbefristet verpflichtet werden, die Wohnungen verbilligt anzubieten. Das geht aus einem Urteil des Bundesgerichtshofs hervor (BGH, Urteil vom 8. Februar 2019, V ZR 176/17). In dem Fall ging es um die Stadt Langenhagen bei Hannover. Sie hatte 1995 mehrere Grundstücke an eine Wohnungsbau-genossenschaft zum Bau von Sozialwohnungen verkauft. Zur Finanzierung gewährte die Stadt der Genossenschaft ein zinsgünstiges Darlehen. Im Gegenzug verpflichtete sich die Genossenschaft, der Stadt unbefristete Belegungsrechte einzuräumen. Eine andere Wohnungsgenossenschaft, die später die Grundstücke samt Verpflichtungen übernahm, hielt die unbefristeten Belegungsrechte für unwirksam – und bekam vor Gericht Recht.

# Treffen mit der Zukunft

**V**ier Tage öffnet die Mipim vom 12. bis 15. März 2019 – Palais des Festivals, 1 Boulevard de la Croisette, 06400 Cannes, France, ihre Pforten. Die Ziele der Messeverantwortlichen sind gestern wie heute die gleichen. Wachstum heißt für die internationale Investorenmesse, die zum 30. Mal stattfindet, auch mehr Immobilien-Themen, mehr Internationalität, mehr Aussteller. 26.000 Teilnehmer, davon 341 Aussteller aus Deutschland, gilt es wenigstens zu halten. Die Macher um Mipim Director Ronan Vespert wollen nichts Geringeres als die Zukunft vereinnahmen. „Engaging the Future“ als Messemotto bedeutet gerade 2019, die geopolitischen Unsicherheiten als nicht zu unterschätzendes Risiko für alle Branchenteilnehmer im Blick zu haben.

Nach Großbritannien mit der höchsten Bevölkerungsdichte und stärksten Messepräsenz, gefolgt von Frankreich, ist Deutschland bei der Mipim das am drittstärksten vertretene Land. Die gesamte Wertschöpfungskette rund um Büro- und Gewerbeimmobilien & Co. ist vertreten. Ronan Vespert nennt digitale Innovation, PropTech und Nachhaltigkeit erneut als wichtige Themen zur 30. Messeausgabe. Auf der Mipim 2019 werde ökologische Nachhaltigkeit ein Schlüsselthema sein. Denn hohe Energiepreise, Klimawandel und neue staatliche Vorschriften verändern die traditionellen Industriepattformen und -praktiken aktiv.

Die Podiumsteilnehmer werden dazu nach Aussage von Vespert im Diskurs analysieren, wie sich die Immobilienbranche durch diese Faktoren verändert, und strategische Anpassungsmöglichkeiten und Investitionen in der Zukunft diskutieren. Darüber hinaus geht es um disruptive Technologien wie virtuelle Realität, Künstliche Intelligenz, Big Data und wie das Immobilienmanagement und die Rentabilität im digitalen Zeitalter optimierbar sind.

Welche neuen Messeformate haben sich die Macher ausgedacht? Neu in diesem Jahr ist laut Vespert der Young Leader Summit. Dieser basiere generationenübergreifend auf den Ergebnissen einer öffentlichen Konsultationskampagne von Make.org. Diese will einen Einblick in die Stadt der Zukunft geben.

## Es verdichten sich die Anzeichen, die eine Wende im langen Immobilienzyklus andeuten

Den meisten Investoren ist nach Aussage von Thomas Beyerle sehr bewusst, dass nur eine gute Durchmischung innerhalb eines Gebäudes oder aber Stadtviertels auch ökonomisch Sinn macht. Hier herrsche mit dem Fokus auf pulsierende Städte weiter Nachholbedarf. „Health Care, Serviced Apartments, Mikrowohnen und Wohntürme sind passende Stichworte“, so der Geschäftsführer bei der schwedischen Catella Property Valuation GmbH sowie Head of Group Research im Catella Konzern. Generell gelte auch, dass Deutschland als Markt für Immobilieninvestoren im weltweiten Vergleich noch unterbewertet sei. Die nächste Wachstumsschleife werde auch 2019 weitergedreht, ist der Manager trotz des vielfach prognostizierten Endes der Boomphase überzeugt.

„In Bezug auf die Gesamtinvestitionen, die alle Anlageklassen zusammenfassen, gehören die deutschen Städte nach wie vor zu den gefragtesten in Europa“, meint Vespert und zählt Berlin, Frankfurt, Hamburg und München zu den aktuellen „Top 10“ der europäischen Investitionsziele.

Wo liegen die eigentlichen Herausforderungen im neuen Jahr? Es verdichten sich die Anzeichen, die eine Wende im langen Immobilienzyklus andeuten.



Wie müssen sich die Akteure der Immobilienbranche aufstellen, um über eine mögliche Korrektur an den Gewerbeimmobilienmärkten hinaus nachhaltig Wachstum sicherzustellen? Eine zentrale Frage, die laut Nikolai Dëus-von Homeyer, Managing Partner bei NAS Invest, auf der Mipim 2019 beantwortet werden muss. Denn auch in einem komplexeren und unsichereren Marktumfeld bestünden ja weiterhin interessante Investmentmöglichkeiten jenseits der Preis-Rallye und Renditekompression.

„Wir wollen die Messe nutzen, um unser Netzwerk zu pflegen und weiter auszubauen. Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld sind letzten Endes persön-



Die Akteure der Immobilienbranche wollen über eine Korrektur an den Gewerbeimmobilienmärkten hinaus nachhaltig Wachstum sicherstellen. Doch wie geht das? Ein Stimmungsbild deutscher Teilnehmer vor der Jubiläumsmesse.

liche Kontakte das A und O für die Anbahnung neuer Deals“, ist für Dëus-von Homeyer ein wichtiger Teil der Antwort.

Investoren müssen sich in dem komplexer werdenden Umfeld in der Tat noch klarer positionieren und das Mietsteigerungspotenzial einer Immobilie mit einkalkulieren. Gerade Letzteres wird in Zukunft zur zentralen Determinante. Der Kapitalwert einer Immobilie wird sich dabei verstärkt an Faktoren wie einer digitalen Gebäudeinfrastruktur oder flexiblen Flächennutzung messen lassen müssen.

„Der Brexit, volatile Aktienmärkte, die drohende Zinswende und geopolitische Spannungen sind eine Reihe guter Gründe, die diesjährige Mipim unter das Motto ‚Engaging the Future‘ zu stellen“, sagt Vincent Frommel, Head of Fund Management | Finance bei BMO Real Estate Partners Deutschland. Vielleicht stärker als jemals zuvor müsse sich die Immobilienbranche mit globalen und sozio-politischen Themen, Trends und Entwicklungen und den daraus erwachsenden Risiken auseinandersetzen. Im spätzyklischen Marktumfeld stehen Zeichen eines möglichen wirtschaftlichen Abschwungs langfristigen Megatrends wie der Digitalisierung und Urbanisierung gegenüber. Seinem Kollegen und Head of Investment bei BMO, Thomas Hübner, zufolge gehört „die Zukunft flexibel nutzbaren, wandlungsfähigen Gebäuden, die digitalen und nachhaltigen Kriterien genügen.“

„Inhalte und Themen werden vom Immobilienzyklus geprägt – und von persönlichen Kontakten, die Online-Konferenzen nicht ersetzen können“, erklärt Fondsmanager Ole Sichter, Head of Transactions Germany bei Principal Real Estate Europe. Für Sichter bleibt Deutschland auch 2019 einer der Lieblingsorte der Investoren, allerdings werden nach seiner Auffassung neben Berlin als Vorreiter auch die Secondaries aus Renditegesichtspunkten immer mehr in den Fokus rücken. Ne-

ben der klassischen Büroimmobilie werde das Thema Nahversorgung als Grundbedürfnis an Bedeutung gewinnen und damit entsprechende Einzelhandelsobjekte. Auch Health-Care-Immobilien bleiben laut Sichter aufgrund der demografischen Entwicklung interessante Anlageobjekte. Der wachsende Anteil des E-Commerce werde zudem für ein weiter steigendes Interesse an Logistikimmobilien sorgen.

## Die Mipim Startup Competition präsentiert zusammen mit dem Technologiepartner MetaProp NYC neue Unternehmen

Das sehen die Messeverantwortlichen ähnlich, denn im Rahmen neuer Messeformate wird auch der Markt für Logistikimmobilien sehr gezielt beleuchtet. Der RE-Allocate-Gipfel ist in diesem Jahr ebenfalls brandneu in Cannes. Er wird zusätzlich zum RE Invest Summit organisiert, einer vor acht Jahren gegründeten Veranstaltung für das Gedankenmanagement, bei der führende institutionelle Investoren zusammenkommen. Der neue Gipfel ist institutionellen Family Offices und anderen Kapitalbesitzern gewidmet.

Zum vierten Mal in Folge werden im Rahmen der Mipim Startup Competition in Zusammenarbeit mit dem globalen Technologiepartner MetaProp NYC neue Unternehmen auf der Mipim präsentiert. Eine Jury wählt in diesem Jahr aus sechs Unternehmen drei Gewinner aus. Schließlich soll den Millennials als Generation der Sharing Economy und Entscheidungsträgern von morgen ein besonderes Augenmerk gelten.

Natürlich gibt's ein Wiedersehen mit Ausstellern der Vorjahre; Städte und Regionen als Anker wie Hamburg, Mün-

chen, Düsseldorf, Berlin-Brandenburg, Nürnberg oder Stuttgart sowie Metropolregionen wie Rhein-Neckar und Nordrhein-Westfalen sind mit eigenem Stand vertreten oder bündeln ihre Aktivitäten etwa im German Pavilion for Regions & Cities. Die Continental AG und Taurus Investment werden zusammen mit Bürgermeister Stefan Schostok als Partner für nachhaltige Investitionen an ihren neuen Standorten in Hannover agieren. Sie sprechen am Donnerstag, 14. März, um 14:00 Uhr in einer Podiumsdiskussion über „Leichtindustrie und andere nachhaltige Herangehensweisen“. Der Leipziger Bürgermeister Burkhard Jung wird auf der Mipim ein disruptives Projekt vorstellen.

Auch Überraschungsgäste sind nach jahrelanger Abwesenheit mal wieder an der Croisette zu treffen. Im German Pavilion ist das kleine Bundesland Bremen nach 16 Jahren Abstinenz wieder vor Ort. In der Wesermetropole geht es um die Neuerfindung der innerstädtischen Meile zwischen Wall und Weser. Vermarkter dabei sind Jens Lütjen, Inhaber des Beratungsunternehmens Robert C. Spies, Joachim Linnemann, Geschäftsführer Justus Grosse, und nicht zuletzt das international aufgestellte Immobilienunternehmen mit Kurt Zech an der Spitze.

Aufgrund der polyzentrischen Wirtschaftsstruktur Deutschlands profitieren von Digitalisierung & Co. auch kleinere Großstädte oder Mittelstädte, in denen bonitätsstarke mittelständische Unternehmen ansässig sind. Mit der erforderlichen lokalen Marktkenntnis und einem Verständnis für langfristige Wachstumstreiber, die das Mietsteigerungspotenzial bestimmen, lassen sich auch dort attraktive Objekte identifizieren. In diesem Marktumfeld ist die Mipim 2019 ein wichtiges Stimmungsbarometer.

Noch junge Assetklassen wie das Co-Living treten auf den Plan. Die Medici Living Group, der europaweit führende »

Co-Living-Anbieter, und die Corestate Capital Holding S.A., einer der größten europäischen Immobilien-Investmentmanager, haben eine europaweite Kooperation im Bereich Co-Living vereinbart. In den nächsten drei bis fünf Jahren soll eine Milliarde Euro investiert werden. Zielgruppe dieser vom Coworking abgeleiteten Form des Wohnens seien in erster Linie Young Professionals. Im Fokus stehen dabei Städte mit über 500.000 Einwohnern und Immobilien mit einem Investmentvolumen zwischen 20 und 60 Millionen Euro.

„Die unaufhaltsame Entwicklung moderner Technologien wird sich auf die Immobilienbranche spürbarer denn je auswirken“, meint Guido Nabben, Sprecher von German Property Partners (GPP). Der geschäftsführende Gesellschafter von Anteon aus Düsseldorf erwartet abseits der Themen des Konferenzprogramms, dass „Manage-to-Core“- oder sogar „Build-



„In Bezug auf die Gesamtinvestitionen in alle Anlageklassen gehören die deutschen Städte nach wie vor zu den gefragtesten in Europa.“

**Ronan Vaspert,**  
Director of Mipim Markets

to-Core“-Strategien ein beliebter Diskussionspunkt auf der Mipim sein werden. Schließlich müssten die Marktteilnehmer Mittel und Wege finden, um den Mangel an Core-Immobilien auszugleichen. Diese Ansätze erfordern allerdings umfangreiches Know-how sowie die Bereitschaft, komplexe Projekte umzusetzen.

## Institutionelle Investoren werden weiterhin auf deutschen Teilmärkten positive Impulse setzen

Längst wird nicht mehr alles gekauft; das Wachstum hat nach dem Rekordjahr 2018 und trotz leichten Rückenwinds in 2019 schon an Dynamik eingebüßt. Sabine Barthauer, Mitglied des Vorstands der Deutschen Hypo, bleibt verhalten optimistisch. „Die Stimmung auf der Mipim wird sicherlich ein guter Fingerzeig dafür sein, ob der gewerbliche Immobilienmarkt in Deutschland erneut auf ein Jahr mit einem Transaktionsvolumen oberhalb von 50 Milliarden Euro rechnen darf.“

Das Bild des deutschen Immobilienmarktes als sicherer Hafen in Europa bleibt intakt. Folglich werden institutionelle Investoren ihre Wall of Money weiter in Teilmärkte wie Frankfurt oder Berlin lenken und dort positive Impulse setzen. Hinzu kommt: Ungeachtet der zuletzt steigenden Spitzenmieten für Gewerbeimmobilien an den Top-7-Standorten Deutschlands liegen diese im internationalen Vergleich noch im Mittelfeld.

Das Berliner Ambiente passt, die Standfläche des Gemeinschaftsstandes (P4.C10) befindet sich auf der 4. Etage des Palais des Festivals und bietet mit seiner attraktiven Terrasse freien Blick auf den alten Hafen von Cannes und die Croisette. Dort wird wie im Vorjahr Katrin Lompscher (Linke) als Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen erwartet und auch das Thema bezahlbares Wohnen fokussieren. Mit dabei sind 23 Teilnehmer, darunter auch große Investoren und Ent-

wickler wie Groth-Gruppe, Pandion AG, CG-Gruppe und große Wohnungsgesellschaften. Neben dem Technologiepark Adlershof ist wichtiges Großprojekt das Quartier Heidestrasse.

Auf dem Hamburg-Stand hat sich Bausenatorin Dorothea Stapelfeldt erneut angekündigt. Neukunden und sogar ein Teilnehmer am Mipim-Award sind gemeldet. Interessant dürfte sein, wie sich die frühere HSH nun als Hamburg Commercial Bank international vorstellt.

Unter der Federführung von NRW. INVEST sind die Standpartner in diesem Jahr die Städte Aachen, Bochum, Bonn, Dortmund, Düsseldorf, Duisburg, Essen, Köln, Mönchengladbach, Oberhausen, die Business Metropole Ruhr, die Metropolregion Rheinland sowie rund 30 Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft.

Laut Marcel Fratzscher, Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung, braucht die deutsche Wirtschaft zur Verstetigung der guten Entwicklung nun Investitionen in Forschung und Entwicklung, eine fortschrittliche digitale Infrastruktur, weniger staatliche Regulierung sowie ein Höchstmaß an Flexibilität.

„Trotz all der richtigerweise angestimmten Molltöne kann die deutsche Immobilienwirtschaft mit starkem Rücken und Zuversicht in das Jahr 2019 gehen“, sagt Prof. Dr. Tobias Just von der Universität Regensburg und IREBS Immobilienakademie. Es gebe keine massive Überbauung, der aufgestaute Nachholbedarf sei noch nicht abgearbeitet. Selbst eine Wachstumsverlangsamung auf ein Prozent pro Jahr würde nicht zu Problemen auf den deutschen Arbeitsmärkten führen.

„Der Aufschwung auf dem deutschen Immobilienmarkt geht nun zu Ende“, heißt es zwar beim Maklerhaus Savills. Doch eine Talfahrt sei nicht zu erwarten. „Das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt dürfte 2019 in Richtung 50 Milliarden Euro gehen“, so Matthias Pink, Head of Research Germany bei Savills. “

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

# Leipzig – alles jung und dynamisch

Die einwohnerstärkste Stadt Sachsens hat ihre Anpassungsschwierigkeiten nach den Wendejahren überwunden. Bevölkerung wie Wirtschaft wachsen überdurchschnittlich. Solche Attraktivität sorgt für steigende Mieten und Preise auf dem städtischen Immobilienmarkt.



**D**ie Stadt Leipzig verzeichnete Ende 2018 rund 596.500 Einwohner. Aufgrund ihres Engagements für eine nachhaltige Stadtentwicklung prämierte die Academy of Urbanism sie zur „European City of the Year 2019“. Der Messe- und Kulturstandort Leipzig ist vor allem durch die Leipziger Buchmesse, das Gewandhausorchester und den Thomanerchor bekannt. Als Stadt der Friedlichen Revolution schrieb Leipzig Weltgeschichte. „Leipzig ist nach Berlin der bedeutendste Immobilienmarkt in Ostdeutschland“, stellt Stefan Sachse, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate und Leipziger Niederlassungsleiter, fest. Im vergangenen Jahr schaffte es die Stadt erneut, in der Studie „Vitale Innenstädte 2018“ das Ranking der attraktivsten Innenstädte in der Kategorie über 500.000 Einwohner anzuführen. „Leipzig ist eine dynamische und wachsende Stadt und wird es in den nächsten Jahren auch bleiben. Gemeinsam

mit der Stadt Halle bildet sie den Wirtschaftsraum Halle-Leipzig, der künftig noch stärker zu einem Großraum zusammenwachsen wird“, so Enrico Näther, Niederlassungsleiter JLL Leipzig.

## In fünf Jahren stieg die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um 15 Prozent

Infolge der Großinvestitionen von Siemens, Porsche und BMW in den Jahren 1999 bis 2001 setzte in Leipzig eine dynamische Wachstumsphase ein. Maßgeblich zur Entwicklung der Stadt trugen auch die Universität und die Hochschulen bei, die heute mehr als 40.000 Studierende aufweisen. Ihr Forschungspotenzial wird durch die zahlreichen außeruniversitären Forschungseinrichtungen ergänzt. In

**Links: Der Messestandort Leipzig zieht jährlich 15.500 Aussteller und über 1,2 Millionen Besucher an.**

**Rechts: Hotelmarkt mit Potenzial – GBI realisiert bis Mitte 2019 in der Leipziger Altstadt ein Capri by Fraser mit 151 Zimmern.**

den nächsten fünf Jahren plant die Leipziger Messe Investitionen in Höhe eines zweistelligen Millionenbetrages für den aktiven Ausbau des Portfolios sowie für die Modernisierung und Optimierung der Infrastruktur des Messegeländes. Der Leipziger Arbeitsmarkt entwickelt sich positiv. Zwischen 2013 und Mitte 2018 stieg die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten um knapp 15 Prozent auf rund 269.000. Allerdings fällt die Pro-Kopf-Kaufkraft mit 20.786 Euro rund 13 Prozent niedriger aus als der bundesdeutsche Durchschnitt. »

Zwischen 2012 und 2017 wuchs Leipzig jedes Jahr um mehr als 10.000 Einwohner. Im vergangenen Jahr fiel das Wachstum mit rund 6.180 Einwohnern erstmals wieder etwas geringer aus. Mit einem Durchschnittsalter von 42,4 Jahren ist Leipzig eine junge Stadt. Von den Zugezogenen lag 2017 der Anteil der Altersgruppe der 18- bis 25-Jährigen (Bildungswanderer) bei 29,3 Prozent. Aufgrund der Historie ist Leipzig nach wie vor eine Mieterstadt: 2017 lebten 84 Prozent der Haushalte in Mietwohnungen. Der hohen Nachfrage steht, vor allem in den beliebten Innenstadtquartieren, kein ausreichendes Angebot gegenüber. Bis 2030

angeboten – fast 13 Prozent mehr als noch vor einem Jahr und 75 Prozent mehr als noch vor fünf Jahren. Mit einem Plus von 20 Prozent hat der Leipziger Eigentumswohnungsmarkt sogar die Spitzenposition hinsichtlich der Preisdynamik unter den großen deutschen Metropolen übernommen. Mit 2.170 Euro pro Quadratmeter liegt das mittlere Niveau allerdings auch weit unter dem der anderen Big-8-Städte. Der Leipziger Wohnungsmarkt ist nur begrenzt mit westdeutschen Metropolen zu vergleichen, da einem außergewöhnlich hohen Bestand an attraktiven Altbauten einfache Objekte sowie Wohnungen in Plattenbauten gegenüberstehen.

**Rechts: Expansionen im Logistikhub – Porsches Macan-Fertigung legt den Grundstein für weiteres Wachstum.**

**Unten links: Neue Wohnungen schließen Lücken – Instones Theaterfabrik in Leipzig-Leutzsch.**

**Unten rechts: Wohnquartiersentwicklung der Deutschen Wohnen am Lindenauer Hafen**



sieht die Stadt einen Bedarf von mindestens 50.000 zusätzlichen Wohnungen. Größere Quartiersentwicklungen entstehen am Bayerischen Bahnhof, am Eutritzscher Freiladbahnhof (Leipzig 416), auf der Westseite des Hauptbahnhofs, auf dem Areal der ehemaligen Kasernen in Möckern und an der Kolmstraße in Stötteritz.

Laut JLL wies Leipzig 2018 nach Berlin die zweitstärkste Dynamik am Mietwohnungsmarkt auf. Die mittlere Angebotsmiete stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um sechs Prozent auf 7,30 Euro pro Quadratmeter. Vor allem Neubauten wurden stark nachgefragt und im Schnitt für 10,55 Euro pro Quadratmeter und Monat

Der Projektentwickler Bonava errichtet an der Pfaffendorfer Straße und der Lortzingstraße 63 Eigentumswohnungen und am Täubchenweg 40 vollmöblierte Studentenapartments. Die CG Gruppe realisiert mit ihrem Neubauprojekt „Residenz am Waldplatz“ im Waldstraßenviertel insgesamt 74 Mietwohnungen und drei kleinere Gewerbeeinheiten. Im neu entstehenden Quartier am Lindenauer Hafen errichtet die Deutsche Wohnen 44 Mietwohnungen. Instone Real Estate geht an die Umnutzung der Theaterfabrik im Stadtteil Leutzsch. Im ersten Bauabschnitt entstehen im denkmalgeschützten Altbau 69 Eigentumswohnungen.

Am Leipziger Büromarkt wurde 2018 nach Analysen von Aengevelt mit rund 135.000 Quadratmetern ein erneut überdurchschnittlicher Büroflächenumsatz erzielt. Das geringe Fertigstellungsniveau von rund 30.000 Quadratmetern neuer Bürofläche führte zu einer weiteren Reduzierung des Leerstandes auf 7,1 Prozent. Die realisierte Spitzenmiete stieg entsprechend von 13 auf 14 Euro pro Quadratmeter. Auch der stadtweite Neuvermietungs-Mittelwert legte von 8,50 auf 9,30 Euro pro Quadratmeter zu. „Durch die zunehmende Flächenknappheit und die stetig steigenden Baukosten im Neubau wird das Mietniveau zumindest mittelfristig





## 1,5 Millionen

Leipzig wird bei Touristen und Messebesuchern zunehmend beliebter. Von Januar bis Oktober 2018 weist das Statistische Landesamt 1,5 Millionen Ankünfte, 7,5 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum, und ein Plus der Übernachtungen von 6,3 Prozent auf 2,8 Millionen aus.

weiter steigen – das können sich Firmen in Leipzig auch mehr und mehr leisten“, erläutert Frank Korablin, stellvertretender Leiter von Aengevelt-Research.

Am Standort Bernhard-Göring-Straße soll mit dem Amts- und den Fachgerichten Leipzig ein Justizzentrum entstehen. Der Komplex umfasst eine Nutzfläche von 8.000 Quadratmetern. Auch die Sächsische Aufbaubank – Förderbank (SAB) verlegt ihren Standort auf ein 10.000 Quadratmeter großes Areal in der Gerberstraße nach Plänen des Londoner Architekturbüros ACME.

### Leipzigs Einzugsgebiet: 1,5 Millionen Einwohner im Radius von einer Stunde Fahrzeit

Bei Einzelhändlern sind die Leipziger Toplagen begehrt. Die Leipziger Spitzenmiete liegt laut BNPPRE bei 120 Euro pro Quadratmeter und wird sowohl in der Grimmaischen Straße als auch in der Petersstraße erzielt. „Der Einzelhandel in Leipzig ist aufgrund des Onlinehandels im Wandel. Es drängen immer mehr internationale Brands auf den Markt. Die

Mieten bleiben in den A-Lagen trotz der Umwandlungsprozesse konstant“, erläutert Sachse.

Die Stadt erfreut sich auch bei Touristen und Messebesuchern zunehmender Beliebtheit. In den 76 Hotels mit mehr als 25 Zimmern lag die Bettenauslastung bei 72,6 Prozent. „Bis 2020 sind weitere 4.000 zusätzliche Hotelbetten in Planung“, berichtet Näther. So erweitern S&G Development Partners und LSR Europe bis Ende 2019 mit dem H2 Hotel Leipzig und dem Hyperion Hotel Leipzig das Angebot um 530 Zimmer. In das traditionsreiche, aber seit 1996 leerstehende Grand Hotel Astoria soll nach Plänen des Eigentümers Intown Property Management neues Leben einziehen. Die historischen Fassaden des 1913 bis 1915 errichteten Hotels werden denkmalgerecht saniert. Im Inneren wird modernisiert und umgebaut und Kapazität für 500 Betten geschaffen.

Die Region Leipzig entwickelt sich außerdem zu einem der wichtigsten Logistikstandorte in Deutschland. Der Flächenumsatz für Logistik- und Lagerflächen legte 2018 laut BNPPRE um 248 Prozent auf 383.000 Quadratmeter zu. „Ein Ausnahmeergebnis erzielten Neubaufächen, die mit 310.000 Quadratmetern und anteilig 81 Prozent nie in einem größeren

Umfang am Volumen partizipiert haben“, sagt Christopher Raabe, BNPPRE Managing Director und Head of Industrial Services & Investment. Die Spitzenmiete lag bei 4,50 Euro, die Durchschnittsmiete bei 3,70 Euro pro Quadratmeter. Mittlerweile gibt es laut Stadt einen Mangel an kurzfristig verfügbaren Großflächen mit mehr als 20 Hektar. Auch in den innerstädtischen Gewerbearealen wie im altindustriellen Leipziger Westen, von deren Raumangebot insbesondere die Kreativwirtschaft profitierte, entsteht durch die voranschreitende Sanierung und die zunehmende Nutzungskonkurrenz Umnutzungsdruck. Ihre Strategien zur künftigen Ausrichtung hat die Stadt im Integrierten Stadtentwicklungskonzept Leipzig 2030 skizziert.

Im Nordraum Leipzigs entlang der A14 und in Flughafennähe befinden sich die Großansiedlungen im Automobil- und Logistikbereich. Die BMW Group investiert bis 2020 mehr als 300 Millionen Euro, um die Produktionskapazität ihres Werkes in Leipzig um 100.000 Einheiten auf rund 350.000 Einheiten pro Jahr zu erweitern. Auch Porsche will in den kommenden Jahren einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag investieren. «

# Finanzierungsanfragen immer öfter im dreistelligen Millionenbereich

Investoren sind weiter scharf auf deutsche Immobilien. 2018 überstieg das Investmentvolumen bei Gewerbeimmobilien erstmals 60 Milliarden Euro, 2019 soll es mit 55 Milliarden Euro kaum darunter liegen. Objekte sind knapp, vor allem in den Top-7-Städten. Daher boomen Projektentwicklungen. Im vergangenen Jahr entfiel laut Immobiliendienstleister JLL bei Einzeltransaktionen ein Fünftel der Investmentumsätze auf nicht fertiggestellte Objekte. Auch die Nachfrage nach Finanzierungen für Projektentwicklungen zog spürbar an.

Das betrifft nicht nur die Metropolregionen. „In letzter Zeit häufen sich bei uns Anfragen für Projektfinanzierungen im dreistelligen Millionenbereich“, sagt Nicole Farrelly, Leiterin Bauträger- und Immobilienprojekte der Sparkasse Freiburg. Noch vor drei oder vier Jahren seien in Freiburg oder Heidelberg 30 bis 50 Millionen Euro das oberste Limit gewesen.

## Verstärktes Interesse an Projektinvestments in B-Städten

Ihre Erklärung für die veränderte Situation lautet: Die Märkte in den A-Städten seien leergefegt, begehrte Objekte im Core-Segment teuer, was die Renditen auf historische Tiefstände gedrückt habe. Vor allem Pensionskassen und Versicherungen würden verstärkt Interesse an Projektinvestments in B-Städten zeigen. In den großen Ballungszentren sind in den traditionell dominierenden Nutzungsklassen Büro, Einzelhandel und Wohnen nur unter Inkaufnahme größerer Risiken Renditen von deutlich über drei Prozent zu erzielen.

„In B-Städten sind mitunter weit attraktivere Renditen drin“, stellt Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG, fest. Doch

für Projektentwickler sei es dort, insbesondere bei hohen Darlehenssummen, nicht leicht, einen Finanzierungspartner zu finden. Überregionale Immobilienfinanzierer bevorzugten die großen Ballungsräume, sagt er. Nur wenige von ihnen – wie die Bremer Kreditbank oder die Deutsche Hypo – fielen in der Provinz durch rege Aktivitäten auf.

Bezogen auf ihr Geschäftsvolumen schwankt der Anteil der Projektfinanzierungen am Neugeschäft bei der Deutschen Hypo zwischen 25 und 30 Prozent. Bezogen aufs letzte Geschäftsjahr sind das gut eine Milliarde Euro. Bei den anderen großen Immobilienbanken bewegt sich die Projektfinanzierungsquote (inklusive Bauträgerkrediten) meist zwischen 15 bis 20 Prozent des Neugeschäftsvolumens – Ausnahme Hamburg Commercial Bank: 35 Prozent. Lukrativ sind Projektfinanzierungen aus Bankensicht, da sie eine erheblich höhere Marge einbringen. Laut BF.Quartalsbarometer liegt diese bei etwa 200 Basispunkten. Zum Vergleich: Bei

Bestandsfinanzierungen beträgt sie im Schnitt gut 120 Basispunkte, kann jedoch bei heiß begehrten Objekten in Toplagen der Big Seven auf weniger als die Hälfte zusammenschmelzen. „Dafür ist deren Abwicklung anspruchsvoller, und sie bergen höhere Risiken in sich“, gibt Anke Herz, Team Leader Debt Advisory JLL Germany, zu bedenken.

Stimmt, denn man muss sich mit den Tücken des Baurechts und behördlicher Genehmigungsverfahren auseinandersetzen, etwa bei der Umwidmung von Objekten. Schließlich ist das Monitoring der Bauentwicklung und der Baukosten sowie des Geldeingangs der Projekterwerber unerlässlich.

Das weiß auch die Münchener Hypothekbank (MHB), die nach mehr als zehnjähriger Abstinenz wieder in die gewerbliche Projektfinanzierung einsteigen will. „Zurzeit sind wir dabei, die Prozesse zu entwickeln“, erklärt Ingo Glaeser, der seit Jahresbeginn den Aufbau des Projektfinanzierungsgeschäfts bei der MHB



„In B-Städten sind mitunter weit attraktivere Renditen drin.“

**Francesco Fedele**, CEO der BF.direkt AG



„Die Topadressen der Baufirmen können sich aktuell aussuchen, welche Aufträge sie annehmen.“

**Axel Jordan**, Bereichsleiter Gewerbekunden, Mittelstand und Verbund der DZ Hyp



„Zurzeit entwickeln wir die Prozesse für das Projektfinanzierungsgeschäft.“

**Ingo Glaeser**, Leiter Projektfinanzierungsgeschäft, Münchener Hypothekbank

Die deutschen Bauunternehmen sind komplett ausgelastet. Wann sich diese Situation entspannt, ist nicht absehbar. Doch nicht nur deshalb müssen manche Vorhaben verschoben werden. Denn viele Immobilienbanken prüfen immer penibler, welche Projekte sie begleiten.

leitet. Die erste Finanzierung soll Anfang 2020 über die Bühne gehen. Geplant ist, zunächst bei Konsortialfinanzierungen mit von der Partie zu sein. Spätestens 2021 soll dann die erste Projektfinanzierung allein gestemmt werden.

Womit Projektentwickler momentan besonders konfrontiert werden, ist der rasante Baukostenanstieg. „In den letzten zwei Jahren sind sie um bis zu 30 Prozent nach oben geschneit“, gibt Axel Jordan, Bereichsleiter Gewerbekunden, Mittelstand und Verbund der DZ Hyp, zu bedenken. Das liege vor allem daran, dass die Bauindustrie an ihre Kapazitätsgrenzen gestoßen sei. Viele Baufirmen, allen voran die Topadressen der Branche, könnten sich aussuchen, welche Aufträge sie annähmen und welche nicht, so Jordan.

## Es dauert mitunter fünf Jahre bis zur Fertigstellung

Außerdem können sich Projektentwicklungen hinziehen. Normal dauert es zwei bis drei Jahre, bis diese abgeschlossen sind. „Kommt es zu Verzögerungen, etwa wegen Problemen mit Behörden oder in der Bauphase, vergehen mitunter fünf Jahre bis zur Fertigstellung. Selbst erfahrene erfolgreiche Projektentwickler können von solchen Ereignissen überrascht werden“, weiß Matthias Frenzel, Abteilungsleiter Finanzierung Büroimmobilien der BayernLB. Zusätzlich wird die Situation dadurch verschärft, dass in den meisten Nutzungssegmenten die Baukosten mittlerweile viel schneller steigen als die Verkaufspreise neuer Objekte.

Banken tun also gut daran zu überlegen, zu welchen Bedingungen sie Projekte mitfinanzieren wollen. „Spekulative Vorhaben, ohne Vorvermietungsauflagen und angemessenen Eigenkapitaleinsatz

### GROSSE IMMOBILIENBANKEN PROJEKTFINANZIERUNGSENGAGEMENT

	Projektfinanzierungen Neugeschäft (2018) in Mrd. Euro*	Anteil am Neugeschäft gewerblicher Immobiliendarlehen in Prozent	Finanzierungsspanne für Einzelengagements in Mio. Euro
<b>BayernLB</b>	0,8	ca. 10-15	i.d.R. 20-90
<b>Berlin Hyp</b>	k.A.	ca. 20	20-200
<b>Deutsche Hypo</b>	1,0	ca. 25-30	10-80
<b>Deutsche Pfandbriefbank</b>	k.A.	weniger als 20	10-120
<b>Hamburg Commercial Bank</b>	1,6	ca. 35	10-150

Quelle: Angaben der Immobilienbanken

\*Schätzung

des Projektentwicklers oder eines Investors, sollten nur in Ausnahmefällen in die Bücher genommen werden“, rät JLL-Branchenkennerin Herz. Und sie hält es für geboten, die Loan to Cost Ratio (LTC) nicht zu großzügig – maximal 80 Prozent – zu bemessen. Die LTC fast aller großen Immobilienbanken bewegen sich – deren eigenen Angaben zufolge – innerhalb dieses Limits. Bei Sparkassen und Volksbanken hat Herz vereinzelt allerdings auch Finanzierungsausläufe bis zu 90 Prozent ohne Zusatzsicherheiten wie Garantien und Bürgschaften registriert.

Branchenbeobachter Fedele bedauert es, dass sich das Gros der bundesweit agierenden Immobilienbanken auf die Finanzierung von Projekten in den großen Ballungszentren konzentriert: „Bauvorhaben in B-Städten wie Ingolstadt oder Augsburg sind kaum riskanter als solche in München oder Hamburg, aber renditeträchtiger.“ Andreas Schenk, Vorstand der Deutschen Pfandbriefbank (pbb), sieht das differenzierter: „Bei Wohnimmobilien unterscheiden sich die Risiken in A- und B-Städten gewiss weniger stark, bei zyklischeren Nutzungsarten wie Büroschätzen wir die Risiken außerhalb der A-Städte allerdings erheblich höher ein.“

Recht zurückhaltend ist die pbb auch gegenüber Einzelhandelsprojekten eingestellt. „Da sind wir sehr selektiv unterwegs.“ Mit dieser Sichtweise steht Schenk nicht allein da. Vor allem Projekte für neue Shopping-Center bäugt die Branche kritisch. „In Deutschland sind so gut wie alle interessanten Standorte besetzt“, argumentiert Sabine Barthauer, Vorstand der Deutschen Hypo. Weit höher im Kurs stehen Projektentwicklungen von Fachmärkten. „Deren Umsatz wird vom boomenden Onlinehandel kaum negativ beeinflusst“, so Barthauer.

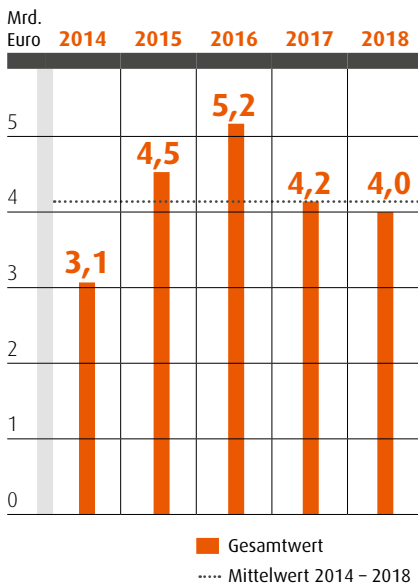
Bei Bauvorhaben für Hotels und Logistik agiert manche Immobilienbank ebenfalls zurückhaltend. Barthauer teilt diese Skepsis nicht: „Im Hotelsektor ist, auch abseits der Ballungszentren, einiges in Bewegung.“ Eigentümergeführte Häuser würden zunehmend Neueröffnungen von Hotelketten weichen. Ähnlich positiv gestimmt ist Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank (ehemals HSH Nordbank): „In den Big Seven sind die Übernachtungszahlen signifikant gestiegen, die Gefahr von Überkapazitäten sehe ich nicht.“

Norbert Jumpertz, Staig

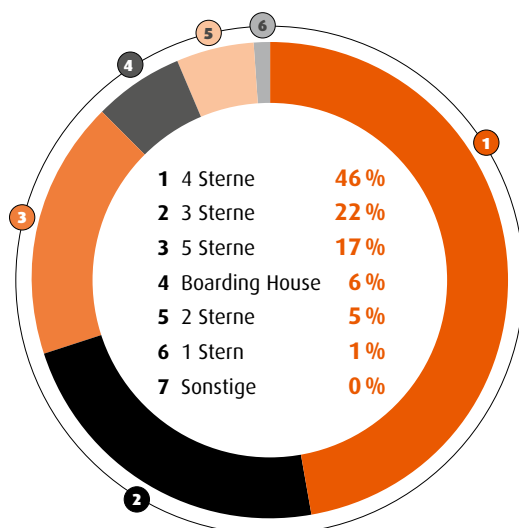
# Der Produktmangel beherrscht das Marktgeschehen

**GRAFIK 1**

Transaktionsvolumen Hotelimmobilien in Milliarden Euro


**GRAFIK 2**

Transaktionsvolumen nach Sternekategorien 2018 (Anteil in %)



Quelle: Colliers International Hotel

**M**an kann es nicht anders als positiv bezeichnen: Die Nachfrage nach Hotelobjekten ist weiterhin hoch. Der deutsche Hotelmarkt entwickelt sich nach wie vor mit steigenden Ankunfts- und Übernachtungszahlen. Vielfältige neue Konzepte drängen auf den Markt, besetzen Nischen und schaffen neue Segmente. So gewinnen zum Beispiel Longstay-Formate und Boarding Houses ebenso an Bedeutung wie Hotels für digitale Nomaden.

## Der Trend geht zum verstärkten Engagement nationaler Verkäufer

Der vorherrschende Produktmangel limitierte das Transaktionsvolumen jedoch trotz dieser neuen Formate deutlich. Die Dominanz von Einzelverkäufen hat sich im vergangenen Jahr noch einmal verstärkt. Portfolien wurden aufgrund des Angebotsmangels kaum gehandelt, vor allem in den Top 7 fehlte es an geeigneten Produkten. Der Portfolioanteil am Transaktionsvolumen sank folglich von 31 Prozent im Vorjahr auf 16 Prozent, dies bedeutet fast eine Halbierung auf gut 650 Millionen Euro. Die Einzelverkäufe summierten sich im Gegenzug auf fast 3,4 Milliarden Euro. Dementsprechend war der größte Deal des vergangenen Jahres mit dem Hilton-Hotel am Berliner Gendarmenmarkt, das sich ein israelischer Vermögensverwalter für knapp 300 Millionen Euro sicherte, auch ein Einzelverkauf.

Der Trend zu einem verstärkten Engagement nationaler Käufer, der sich bereits im Vorjahr abzeichnete, setzte sich in 2018 fort. Ihr Anteil kletterte von 54 auf 57 Prozent. In absoluten Werten entspricht dies einem Transaktionsvolumen von 2,3 Milliarden Euro. Internationale Investoren hingegen übten sich in Zu-

rückhaltung, ihr Anteil ging leicht von 46 auf 43 Prozent zurück. Trotzdem konnten neue Markteintritte, zum Beispiel aus dem Mittleren Osten, verzeichnet werden.

Auf Verkäuferseite ist dieser Trend im vergangenen Jahr noch ausgeprägter zu beobachten gewesen. Mit einem Transaktionsvolumen von fast 2,9 Milliarden Euro stieg der Anteil nationaler Verkäufer auf 71 Prozent an. Im Gegenzug sank der Anteil internationaler Verkäufer auf 29 Prozent. Vor allem im letzten Quartal des Jahres erwiesen sich deutsche Verkäufer als sehr aktiv.

Hotels im Vier-Sterne-Segment konnten wiederholt die Spitzenposition belegen, wobei ihr Anteil von 46 Prozent unter dem Vorjahreswert von 52 Prozent lag. In absoluten Zahlen betrug das Transaktionsvolumen knapp 1,9 Milliarden Euro. Gleiches gilt für Drei-Sterne-Anlagen, die sich mit 22 Prozent und fast 900 Millionen Euro die Silbermedaille holten. Deutlich stärker als im Vorjahr sind Luxusherbergen präsent: Der Marktanteil im Fünf-Sterne-Bereich kletterte von zehn Prozent im Vorjahr auf nun 17 Prozent, das entspricht einem Transaktionsvolumen von über 650 Millionen Euro. Neben dem Hilton-Hotel zählten dazu auch das Kempinski Hotel in Berlin sowie das Frankfurter Intercontinental und das Ininside Frankfurt im Eurotheum. In einer Seitwärtsbewegung befanden sich dieses Jahr neben den Ein- und Zwei-Sterne-Häusern auch die Boarding Houses. Die Kategorien setzten 220 und 240 Millionen Euro um und konnten damit die Vorjahresergebnisse wiederholen.

Nachdem Offene Fonds und Spezialfonds in den vergangenen drei Jahren die aktivste Käufergruppe darstellten, tauschten sie dieses Jahr die Spitzenposition gegen den zweiten Platz ein. Das von ihnen gehandelte Volumen von rund 875 Millionen Euro entspricht einem Marktanteil von 22 Prozent, ein Rückgang um

Über 4,0 Milliarden Euro wurden auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt 2018 umgesetzt. Der Anteil der Assetklasse Hotel am Gesamtimmobilienmarkt blieb stabil bei gut sieben Prozent. Für 2019 wird ein Ergebnis etwa auf dem Vorjahresniveau erwartet.

sechs Prozentpunkte. Den ersten Platz nahmen stattdessen die Vermögensverwalter ein. Die von ihnen getätigten Käufe summieren sich auf über 1,2 Milliarden Euro und einen Anteil von 30 Prozent. Klassische Immobilien AGs, die im Vorjahr die Top 3 abrundeten, zeigten sich weniger kauffreudig und fielen auf Platz sechs zurück. Vorrücken auf den dritten Platz konnten dafür private Investoren und Family Offices, die einen Marktanteil von elf Prozent erreichten.

Auf Verkäuferseite stellten Projektentwickler und Bauträger erwartungsgemäß die größte Verkäufergruppe. Ihr Transaktionsvolumen von fast 1,2 Milliarden Euro (29 Prozent) liegt stabil auf Vorjahresniveau. Wie im Vorjahr folgten auf den Plätzen zwei und drei die Offenen und Spezialfonds sowie Corporates und Eigennutzer. Während bei Ersteren der Marktanteil von 18 auf 15 Prozent sank, erwiesen sich Letztere als stabil bei 13 Prozent.

## Einzelobjekte und Portfolien blieben attraktiv. Letztere wurden allerdings seltener gehandelt

Die Top 7 konnten mit knapp 2,7 Milliarden Euro und 67 Prozent etwas weniger als im Vorjahr umsetzen (2,9 Milliarden Euro und 69 Prozent). Der anhaltende Mangel an geeigneten Objekten und die zu verzeichnenden Preissteigerungen führten auch im vergangenen Jahr zu einem verstärkten Investoreninteresse an attraktiven B- und C-Standorten.

Analog dazu setzte sich die Renditekompression fort, auch wenn sie fast zum Stillstand gekommen ist. Die Spitzenrenditen reichen von 3,75 Prozent in München bis 4,70 Prozent in Berlin. Hinsichtlich des Entwicklungsstatus gab es kleinere Verschiebungen: Während Bestandsgebäude

mit einem Transaktionsvolumen von 2,5 Milliarden Euro das Vorjahresniveau erreichten, sank der Anteil von Projektentwicklungen von 19 auf 15 Prozent, dafür stieg der Transaktionsanteil von in Bau befindlichen Objekten von fünf auf zehn Prozent. Bereits fertiggestellte Neubauten blieben mit sieben Prozent konstant.

Obwohl der Produktmangel dazu führte, dass der Rekord aus 2016 nicht eingestellt werden konnte, bewegte sich der deutsche Hotelinvestmentmarkt im Jahr 2018 dennoch auf dem guten Vorjahresniveau. Einzelobjekte und Portfolien bleiben dabei gleichermaßen attraktiv, wobei Letztere aufgrund des fehlenden Produkts seltener gehandelt wurden. Investoren bevorzugen zudem weiterhin Bestands- und im Bau befindliche Objekte. Projektentwicklungen mit langen Vorlaufzeiten sind hingegen zunehmend schwieriger am Markt zu platzieren.

Auch wenn sich die Renditekompression in den Top 7 deutlich verlangsamt hat, wird der Trend zu B- und C-Standorten auch in diesem Jahr weiterhin anhalten. Für 2019 wird dank der robusten Marktlage, zahlreicher neuer Hotelformate und -produkte sowie der soliden gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ein Ergebnis etwa auf dem Vorjahresniveau erwartet. «

Andreas Erben, Frankfurt

### AUTOR



**Andreas Erben** ist seit 2008 Geschäftsführer bei Colliers International Hotel GmbH.

# 1,9

Im Vier-Sterne-Segment betrug das Transaktionsvolumen für Hotels 2018 knapp 1,9 Milliarden Euro.

ANZEIGE

## STANDORTE FÜR NEUE HOTELS GESUCHT

**B&B HOTELS – der Marktführer der Budgethotellerie – sucht Standorte für Hotels in allen deutschen Städten:**

- Grundstückskauf/ Mietvertrag
- Einzelobjekte oder Mixed Use
- Konversion oder auch M&A von Budgethotels

### Anforderungen:

- Gute Erreichbarkeit/Sichtbarkeit
- 2-6k m<sup>2</sup> BGF
- 1,5-3k m<sup>2</sup> Grundstücksfläche
- Mind. rund 150k Übernachtungen

### Wir bieten:

- Langfristige Mietverträge eines sehr bonitätsstarken Mieters
- Patronat
- Eigeninvestition Hotelinventar (FF&E)
- Überdurchschnittliche Mietabdeckungsquoten

Weitere Informationen unter [development-de@hotelbb.com](mailto:development-de@hotelbb.com) oder +49 6146 9090-0



# „Rechnen Sie mal, statt zu fühlen!“



„Die Immobilienwirtschaft ist der Markt der Geduldigen.“

**Prof. Dr. Marco Wölfle,**  
Center for Real Estate Studies (CRES)  
der Steinbeis-Hochschule Berlin



„Die Immobiliennachfrage wird sich nie wieder auf so niedrigem Niveau befinden wie heute.“

**Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen,**  
Universität Freiburg/Deutsche  
Immobilien-Akademie (DIA)

**B**ereits zum zwölften Mal traf sich am 9. und 10. Februar die Immobilienbranche im Südwesten zur Fachmesse Immo in Freiburg. Die größte Neuerung der Veranstaltung fand bereits am Vortag statt: der Fachkongress „1. Freiburger Immo-Update“ zum Thema „Der regionale Immobilienmarkt – jetzt und in Zukunft“. Die Rednerliste und das Podiumsgespräch waren hochkarätig besetzt, und unser Chefredakteur Dirk Labusch führte als Moderator durch den Abend.

Kritisch mit der Wohnungspolitik des Bundes setzte sich Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld auseinander. Er gehört dem Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung an, den „fünf Wirtschaftsweisen“, und ist Lehrstuhlinhaber an der Freiburger Universität. „Die Mietpreisbremse hat relativ wenig gebremst“, sagte er und plädierte für Verschärfungen. Die Sonder-AfA sei ein Geschenk an die Falschen gewesen, und das Baukindergeld habe nur denjenigen geholfen, die ohnehin gebaut hätten. Die Fehlanreize der Grunderwerbsteuer sollten beseitigt werden. Bei der Debatte um die Grundsteuer hält er eine Wertorientierung für richtig, wobei ihm der Bodenrichtwert reichen würde.

Während Feld kein Ende der Niedrigzinsphase sieht, rechnet er mit einer weiteren Konjunkturabkühlung im zweiten Halbjahr 2019. Die Bauwirtschaft, derzeit eine Stütze der Konjunktur, werde dennoch stark bleiben. Die Gefahr einer Immobilienblase sei nicht besorgniserregend, gerade im internationalen Vergleich.

Prof. Dr. Bernd Raffelhüschen, Finanzwissenschaftler an der Universität Freiburg und Studienleiter der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA), würzte seinen humorigen Vortrag mit überspitzten Thesen, etwa: „Die Immobiliennachfrage wird sich nie wieder auf so niedrigem Niveau befinden wie heute.“ Der Grund: Die Nachfrage hänge mit der Größe der

Haushalte bezogen auf die Personenzahl zusammen. Denn die Personen in den Haushalten werden immer weniger, etwa durch die steigende Zahl der Single-Wohnungen und dadurch, dass Menschen in ihren Wohnungen bleiben, auch wenn sich durch familiäre Veränderungen der Bedarf an Wohnfläche vermindert.

## In Relation betrachtet, ist Wohnen heutzutage erschwinglich

Freiburg sei mit einem Anteil der Wohnkosten am Nettoeinkommen von 31,4 Prozent die teuerste Stadt Deutschlands. Allerdings sei die Erschwinglichkeit von Wohnimmobilien seit den 1980er Jahren stark gestiegen. Dadurch seien Immobilien nicht teuer geworden. Denn die Erschwinglichkeitsberechnung beruht auf der Frage, wie lange ein Durchschnittsmensch arbeiten muss, um eine Wohnung zu kaufen. „Rechnen Sie mal, statt zu fühlen“, forderte Raffelhüschen sein Publikum auf – und empfahl das Statistische Jahrbuch als lehrreiche Bettlektüre.

Prof. Dr. Marco Wölfle, Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES) der Steinbeis-Hochschule Berlin, bestätigte die Einschätzung der Erschwinglichkeit und ergänzte, dass die gefühlte Wohnkostenbelastung in der Bundesrepublik im Vergleich zum Ausland eher gering sei.

Wölfle hat den Freiburger Wohnimmobilienmarkt analysiert. Die Kaufangebote seien seit 2009 massiv zurückgegangen, während die Zahl der Mietangebote wesentlich stabiler sei. „Die Immobilienwirtschaft ist der Markt der Geduldigen“, resümierte Wölfle. Der geplante Stadtteil Dietenbach mit Raum für 15.000 Menschen reiche nicht aus, da die Flächen schnell vom Markt absorbiert würden. Hier würde lediglich ein Versäumnis der

Impulse, die über Südwestdeutschland hinausreichen, lieferte das 1. Freiburger Immo-Update, das Pre-Opening der Fachmesse Immo. Experten sprachen über das Blasenrisiko, gefühlte Wohnkosten und wie der Wohnungsnot beizukommen ist.



Die Perspektive von Land, Bund und Stadt vertreten (v.l.n.r) Ministerialdirektor Michael Kleiner, Sun Jensch vom IVD und Baubürgermeister Martin Haag. Moderiert hat Dirk Labusch.



„Die Mietpreisbremse hat relativ wenig gebremst.“

Prof. Dr. Dr. h.c. Lars P. Feld,  
Universität Freiburg/„Wirtschaftsweser“

letzten 15 Jahre beim Neubau von Wohnungen nachgeholt. Der soziale Wohnungsbau komme die Stadt in der Masse gesehen zu teuer. Er plädierte dafür, diese Maßnahme nur punktuell einzusetzen.

Die anschließende Podiumsdiskussion ging der Frage nach: „Schwarmstadt Freiburg – Wohnraum nur für Topverdiener?“ Die Bühne teilten sich Prof. Dr. Martin Haag, Baubürgermeister von Freiburg, Michael Kleiner, Ministerialdirektor im baden-württembergischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau, Sun Jensch, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverbands Deutschland (IVD).

Konfrontiert mit dem Wunsch von Freiburgs Oberbürgermeister Martin Horn nach mehr finanziellem Engagement des Landes für Wohnen, sieht sich Kleiner durchaus in der Pflicht. Er verwies aber darauf, dass Fördermittel nicht abgerufen würden, weil die Bauwirtschaft mit Regulierungen kämpfe und Flächen fehlten. Jensch führte Hamburg und Münster als Vorreiter in der Wohnungsbaupolitik ins Feld. Beide Städte hätten massiv

Flächen aufgekauft und neue Baugebiete ausgewiesen. Haag schränkte ein, dass Freiburg keine großen Industriebrachen habe und deshalb in die Außenentwicklung gehen müsse. Insgesamt räumt das Land laut Kleiner der Innenentwicklung Vorrang ein. Auf die Frage, ob die Landesbauordnung zu streng sei, antwortete Kleiner mit einem deutlichen Ja. Sie solle entschlackt und Genehmigungsverfahren beschleunigt werden. Das sei aber ein Konfliktpunkt in der Koalition.

## Kommunikation ist das Schlüsselthema der Stadtplanung

Für den neuen Stadtteil Dietenbach hat Horn eine 50-Prozent-Quote für sozial geförderten Wohnraum vorgesehen. Jensch hält dies für ein Risiko, denn der Vorlauf sei zu lang und Wirtschaftlichkeitsberechnungen seien kaum möglich, gerade bei Quartieren mit Mischnutzung. Haag wendete ein, dass in einigen Baugebieten die

50-Prozent-Quote schon erreicht worden sei. Die Stadt übernehme vieles in Eigenregie, etwa die Vermarktung.

Kleiner kündigte an, Auswirkungen von Bürgerbegehren und -entscheiden zu evaluieren. Mit der gesamtdeutschen Perspektive stellte Jensch fest, dass die zunehmende Bürgerbeteiligung ein Riesenproblem der Branche sei. Hier gelte es, besser zu kommunizieren. Diese Ansicht teilt auch Haag. Mit Blick auf die Freiburger meinte er aber, dass diese auch eine Pflicht hätten, sich zu informieren. Er sieht mit der gesteigerten Bürgerbeteiligung das Prinzip der repräsentativen Demokratie und die Gemeinwohlorientierung gefährdet. Für die Zukunft hat sich der Baubürgermeister gleichwohl vorgenommen, mehr Vertrauen in die Politik zu schaffen, indem er der Bevölkerung und Wirtschaft vermittelt, wie komplex die Vorgänge sind. „Wir haben ein Kommunikationsthema. Es ist das Thema der nächsten Jahre.“

Dr. Kathrin Dräger, Freiburg

# In der Manege



**A**uf dem Flug zurück nach Berlin beginne ich am Montag mit dieser Kolumne. Den Vormittag habe ich zusammen mit meinem schlaun Auftraggeber und wechselnden Teilnehmern in einem Regus-Besprechungsraum am Flughafen in Frankfurt verbracht. Er beschäftigt sich mit Supply Chain Management, Autonomem Fahren und Software für Trace and Tracking Systems. Unglaublich, wie schwer sich kompetente Ingenieure mit der Selbstdarstellung tun. Zaghafte Haustechniker und selbstbewusste Projektsteuerer („das hören die Architekten nicht gerne, aber...“) wollen sich für unser Projekt empfehlen. Aber nach einem ermüdenden Interviewmarathon hat es bei uns immer noch nicht Klick gemacht und alles bleibt unentschieden.

Mit der Bahn geht es weiter in die Innenstadt. Die Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) will in zwei Jahren ihre neue Zentrale im Europa-Viertel beziehen. Heute geht es bei unserer Präsentation um ihre Innenräume. Ob ich diese so klugen Köpfe von dem Prinzip der Raumdeckung und der intensivierten Zusammenarbeit überzeugen kann? Die Chance eines Neubeginns durch einen Umzug bietet sich für Unternehmen vielleicht nur alle zwei Generationen. Ohne Mut keine gute Architektur.

Beim Einstieg in das Flugzeug bilden sich Warteschlangen, einzelne Gäste brauchen Ewigkeiten, bis sie ihren Mantel ausgezogen und das Rätselheft aus ihrer Aktentasche genestelt haben. Endlich sitzend schreibe ich meinen Artikel über die Stadtfabriken zu Ende. Beim Ausstieg in Berlin ruft ein Auftraggeber zurück. Ich versuche ruhig und bedächtig unser Gespräch nach

vorne zu bringen. Aber wir müssen uns dazu in Kürze nochmal treffen und in die Augen schauen. Ohne Vertrauen keine Architektur. Zu Hause warten die Kinder auf mich. Wir wärmen das Essen auf und haben es lustig. Dabei üben wir die Schauspielergesten von Frieder Nögge und sprechen über die unterschiedlichen Kommunikationscharaktere Feuer, Erde, Wasser und Luft. Alles ist Kommunikation.

Ich bin müde und gehe etwas zeitiger ins Bett. Den Frühsport habe ich bereits abgesagt. Ich bin platt. Am Morgen weckt mich meine Frau liebevoll. Zur Zeit frühstücke ich nicht: Intervallfasten soll das werden. Eine Ernährung, wie die Steinzeitmenschen, ohne Zucker, Weizenmehl und Milch. Meine Vorfahren waren zwar seit über 500 Jahren Bauern, aber meine Gene sollen über eine Million Jahre als Jäger und Sammler ausgebildet worden sein. Und das Ergebnis schleppe ich jetzt durch die Welt.

Ich schaue mir ein Grundstück etwas weiter außerhalb in Tegel an. Der Abbruch eines Rechenzentrums soll Platz für eine Logistikhalle machen, Industrie light darüber. Die Flächen werden bereits für 10,50 Euro angeboten. Das ist der Mietpreis, den wir vor 15 Jahren im GSW Hochhaus in bester Lage am Gardarmenmarkt gezahlt haben. Kein Wunder, dass alle, die diese Zeit erlebt haben, die hohen Mieten heute nur schwer verstehen. Aber ohne florierende Wirtschaft gibt es keine Architektur. In unserem Büro sehe ich zum ersten Mal die neue Tischordnung. Am Wochenende wurden die neuen Bodentanks gebohrt und die dringend benötigten Tische installiert. Es sieht deutlich enger



**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.

aus, 60 Arbeitsplätze mit Blick über Berlin, aber auf klitzekleinen 420 Quadratmetern. Mehr wollen wir jetzt aber hier auch nicht werden. Wir eröffnen aber gerade unser Büro in Frankfurt. Mit Parisa Omidi, unserer neuen Niederlassungsleiterin, telefoniere ich über ihre Visitenkarte. Manchmal geht es auch um Status.

Nach der hart erkämpften Einigung mit dem Bezirk hat unser bisheriger Auftraggeber den ehemaligen Postbank-Turm am Halleschen Ufer verkauft. Nun soll das Haus nicht mehr zu Mikrowohnungen umgebaut, sondern als Büroturm saniert werden. Drei Jahre unserer Arbeit und Begeisterung sind damit für die Tonne. Aber jetzt kennen wir die morbide Struktur des Hauses, und ich freue mich auf die neue Aufgabe. Gerade rechtzeitig schaffe ich es zu der Telefonkonferenz mit der FAZ. Sie sagen den morgigen Termin mit den Herausgebern ab. Schade, ich habe mich schon auf das Gespräch mit den von mir bewunderten Zeitungsmachern gefreut. Anschließend sind die Perspektiven für unseren Wettbewerb in Teheran zu korrigieren, die Kollegen hatten die letzte Nacht bis vier Uhr früh gearbeitet, um die Prüfpläne abzuschicken. Jetzt sind die Helden wieder frisch geduscht im Büro. Anschließend kann ich mit dem Team Kennedyallee die Zimmertypen besprechen, für die Bundesallee mit dem Fassadenplaner das Gefälle der Fensterbänke klären, für Mannheim mit dem Statiker die Stützengeometrie diskutieren und vieles mehr.

Mit Helge Schmidt, meinem weitsichtigen Partner, gehe ich in unserem kleinen Hausrestaurant beim Mittagessen die Zahlen durch. Anschließend telefoniere ich mit dem grandiosen Matthias Schuler auf Schwäbisch, verschicke endlich das Angebot für die Kurfürstenstraße, wähle nach langem Zögern die Fotos von Jens Willebrand aus, korrigiere den Wettbewerb Teheran und ändere den Wettbewerb Augsburg. Alles ist heute Architektur. Abends rühren mich 350 Sängern mit Gustav Mahlers 8. Sinfonie im Konzerthaus am Gendarmenmarkt zu Tränen. Dafür liebe ich mein Leben.

Freitagabend im Turm entscheiden wir letzte Anpassungen bei den Perspektiven für den Wettbewerb in Teheran. Wir arbeiten mit einem Animationsbüro aus dem Iran zusammen. Die Jungs sind an dieser Stelle ausnahmsweise überfordert, und wir

müssen ihnen helfen. Das verspätete Abendessen mit meiner Frau und Tochter genieße ich. Den Sport sage ich für morgen früh ab.

Am Samstag wache ich auf und erinnere mich an einen Traum. Lionel Messi kommt am Kurfürstendamm auf mich zu, freut sich mich zu sehen und übergibt mir ein liebevoll eingepacktes Geburtstagsgeschenk. Ich erinnere mich an ein tatsächliches Gespräch mit Olafur Eliasson, der mir in der letzten Woche das nette Kompliment eines brasilianischen Geschäftsmannes und Sammlers weitergab. Der ist mit mir über Instagram verbunden. Wie wirr und chaotisch das menschliche Gehirn Wirklichkeit und Traum vermischt. Meine Frau und ich haben einen Moment der Zweisamkeit. Und schon gehts wieder zum Flughafen. In Teheran planen wir zusammen mit Hadi Teherani Architects am Montag die entscheidende Präsentation für das neue Headquarter der National Iranian Gas Company. Seit der letzten Jurysitzung werden wir an erster Stelle geführt. Für die Endabgabe haben wir wieder vieles geändert und gehen volles Risiko. Ein super Entwurf, wir werden alles geben und wollen gewinnen.

Vor der Gepäckkontrolle in Tegel bildet sich eine lange Schlange. Eine Dreijährige stampft mit den Füßen auf, schreit, weint, rennt vor Tatendrang und Verzweiflung wild herum. Ich wundere mich, warum das nicht jeder in der Schlange macht. Das Ganze hier ist einfach viel zu langweilig. Ihre Mama versucht zu trösten, und die Schreierei geht weiter. So geht Erziehung. Hat ja auch bei den anderen in der Schlange funktioniert. Priority boarding ist eine Dummheit. „We kindly ask passengers with Tickets der Business Class, Hon-Circle Members, Senatoren, Goldkartenbesitzer und Flex Ticket Inhaber ...“ Hier drängelt sich keiner vor. Es reisen keine schlauen business people in den Iran. Die wollen es sich nicht mit Trump verscherzen. Weicheier. „Ah, are there Families with small children?“ Die gibts.

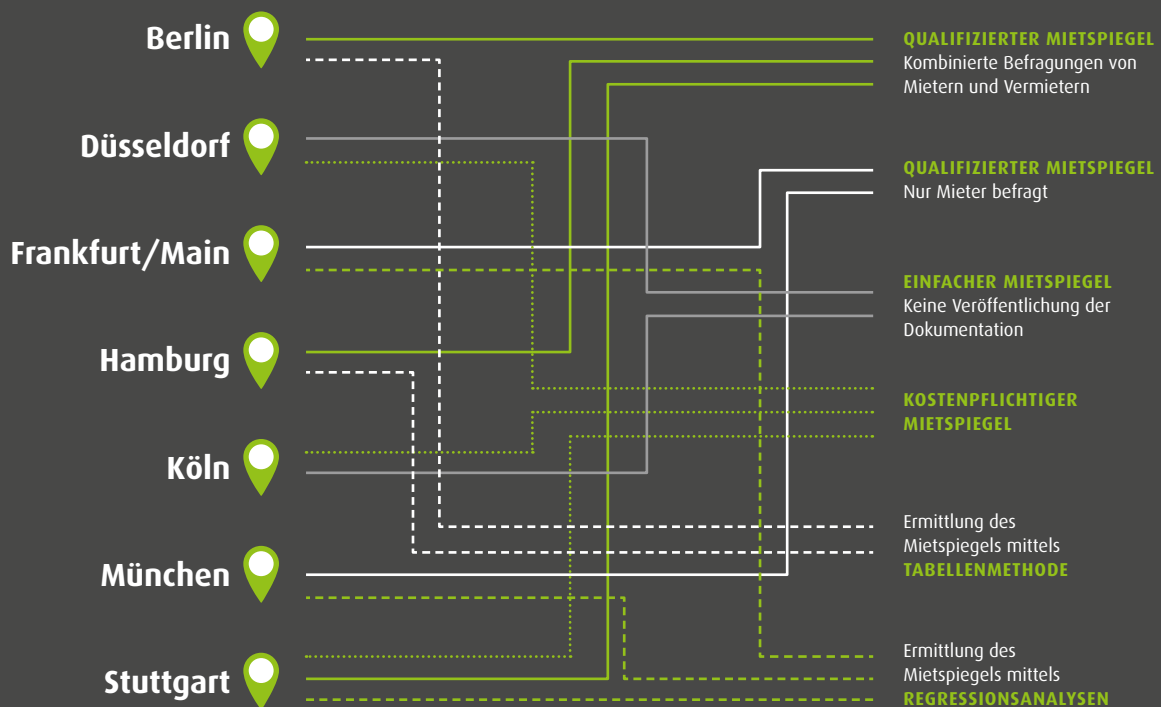
In Wien taumele ich leicht beschwipst aus der Austria Airlines Lounge. Dort habe ich den Erläuterungsbericht für den Wettbewerb in Augsburg fertig geschrieben und zwei, drei Gläser Prosecco getrunken. Ich genieße das neue Terminal. Baumschlagger Eberle sind die Architekten. Ich kenne sie und erfreue mich im Vorbeigehen an ihrem schönen Haus. «

**„Eine Logistikhalle außerhalb mit Industrie light darüber. Die Flächen werden für 10,50 Euro angeboten. Das ist der Mietpreis, den wir vor 15 Jahren im GSW Hochhaus in bester Lage am Gendarmenmarkt zahlten.“**

# Vermarktung & Management

## Kraut & Rüben – Die Mietspiegel in den TOP 7

In allen Top-7-Immobilienstädten Deutschlands werden die Wohnungsmärkte als angespannt eingestuft, weshalb dort überall die Mietpreisbremse gilt. Doch die Entscheidungsgrundlage dafür ist sehr unterschiedlich. Im GIF-Vergleich erstellen etwa Düsseldorf und Köln lediglich einfache Mietspiegel und veröffentlichen keinerlei Dokumentation. Neben Stuttgart sind dies auch die einzigen Städte, deren Mietspiegel kostenpflichtig sind. Stuttgart erstellt den Mietspiegel als einzige Stadt der Top 7 selbst. Von den qualifizierten Mietspiegeln werden die für Berlin und Hamburg lediglich mittels Tabellenmethode berechnet. Nur drei qualifizierte Mietspiegel (Berlin, Hamburg, Stuttgart) basieren auf kombinierten Befragungen von Mietern und Vermietern.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.gif-ev.de/themen/show/mietspiegel

### PROPERTY MANAGEMENT

## Mandat für SI-Centrum Stuttgart erteilt

BNP Paribas Real Estate Property Management wurde von Brookfield Properties das Mandat für das kaufmännische und technische Property Management für das SI-Centrum Stuttgart erteilt. Das seit 1994 bestehende Mixed-Use-Quartier bietet ein vielseitiges Angebot an Unterhaltung wie beispielsweise Musicals, ein Kino, ein Kasino, zwei Hotels, Restaurants sowie Sport- und Wellnessangebote. Das Centrum verfügt über eine Gesamtmietfläche von rund 125.000 Quadratmetern, liegt zentral zwischen der Stuttgarter Innenstadt und dem Flughafen und verfügt über eine gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr. Rund zwei Millionen Besucher pro Jahr nutzen das umfangreiche Angebot und die verschiedenen Erlebniswelten.

### VERTRAGSABSCHLUSS

**Sonae Sierra wurde von der HanseMerkur Grundvermögen AG zum 1. Februar mit dem Property Management und der Vermietung des Einkaufszentrums Mercaden in Böblingen beauftragt.** Mit dem Vertrag erweitert Sonae Sierra sein Portfolio für Centermanagement-Dienstleistungen in Deutschland auf insgesamt sieben Objekte. Das Einkaufszentrum verfügt über eine Fläche von 28.800 Quadratmetern und bietet auf drei Ebenen Platz für 90 Geschäfte. Außerdem stehen den Besuchern 813 Parkplätze zur Verfügung.

**GETEC UND SCHINDLER – NEUE PREMIUMPARTNER DES DDIV**

Der Energiedienstleister GETEC und der Aufzughersteller Schindler Deutschland sind neue Premiumpartner des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV). Schwerpunkt der Kooperation mit GETEC sind der Wissenstransfer und die Fokussierung auf Themen rund um die Möglichkeiten des Contracting. Ziel der Partnerschaft mit dem international tätigen Aufzughersteller ist der Ausbau der Digitalisierung im Wohnungsbestand, wodurch beispielsweise technische Ausfälle im Aufzugsbereich reduziert und neue Wertschöpfungspotenziale gehoben werden können.

**BFW****„Verlängerung der Mietpreisbremse ist falscher Ansatz“**

Die Mietpreisbremse bestand ursprünglich aus zwei Komponenten: Der Begrenzung der Mieten und den Maßnahmen für beschleunigten Neubau. „Eine Evaluation dieser Fördermaßnahmen sucht man im Gutachten vergeblich. Eine lückenhafte Analyse darf aber nicht die Grundlage für gesetzliche Vorhaben zur Mietpreisbremse sein“, kritisiert BFW-Präsident Andreas Ibel. Das Bundesjustizministerium stellte ein Gutachten vor, in dem die Wirkung der Mietpreisbremse evaluiert wird. Bundesjustizministerin Katarina Barley (SPD) forderte dabei eine Verlängerung der bis 2020 befristeten Maßnahme.

„Das Gutachten schreibt den einseitigen politischen Fokus bei der Umsetzung der Mietpreisbremse fort“, kritisiert Ibel.

Denn die Mietpreisbremse war gemäß Baugesetzbuch (§ 556d) lediglich als ergänzendes, befristetes Instrument geplant, damit der Wohnungsmarkt in der Zwischenzeit durch Fördermaßnahmen wieder angekurbelt werden kann.

Passiert sei hier jedoch kaum etwas, so Ibel: „Statt den Neubau zu fördern und zu vereinfachen, beschließt die Politik steigende Abgaben, überzogene Forderungen in städtebaulichen Verträgen und den Ausschluss von privaten Investoren bei der Grundstücksvergabe. Bezahlbaren Wohnraum erreichen wir nur durch eine Ausweitung des Angebots. Daran wird auch eine Verlängerung oder flächendeckende Einführung der Mietpreisbremse nichts ändern!“



„Eine lückenhafte Analyse darf nicht die Grundlage für gesetzliche Vorhaben zur Mietpreisbremse sein“, kritisierte BFW-Präsident Andreas Ibel.

**RECHT****Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****§.52**

**52 Maklerprovision:** Falsche Exposéangaben – ist die Provision verwirkt?

**Verwaltervertrag:** Sondervergütung und Bestimmtheit **Anfechtungsklage:** Weisungen an den Verwalter per Beschluss (und weitere Urteile)

**WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT §.53**

**53 Urteil des Monats:** Keine Mailadressen in der Eigentümerliste **Verwaltervertrag:** Kabelbenutzungsgebühren und Verwalter

**MIETRECHT §.56**

**56 Urteil des Monats:** Wärmebrücken bei Altbauwohnungen **Haftung:** Leistungsstörungen vor Übergabe der Mietsache

**54 Abrechnung:** Unzulässiger Umlageschlüssel – Folgen? **Eigentum:** Gebrauch als Flüchtlingsunterkunft **Nicht gänzlich ungeeignet:** Versammlungsort: Waschküche

**57 Schriftform & Co.:** Mietvertrag: die Ausübung einer Verlängerungsoption **Preisbindung:** Mieterhöhung richtet sich nach allgemeinen Vorschriften **Gemeinschaftsflächen:** Mieter hat Anspruch auf Hoftorschlüssel (und weitere Urteile)

**55 Nichtssagend oder widersprüchlich:** Beschluss: Bestimmtheit ist wichtig

**ANZEIGE**



**Ihr Partner**  
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung  
Betriebskostenabrechnung**

**Nutzen Sie neue  
Ertragsquellen  
durch Selbstabrechnung!**

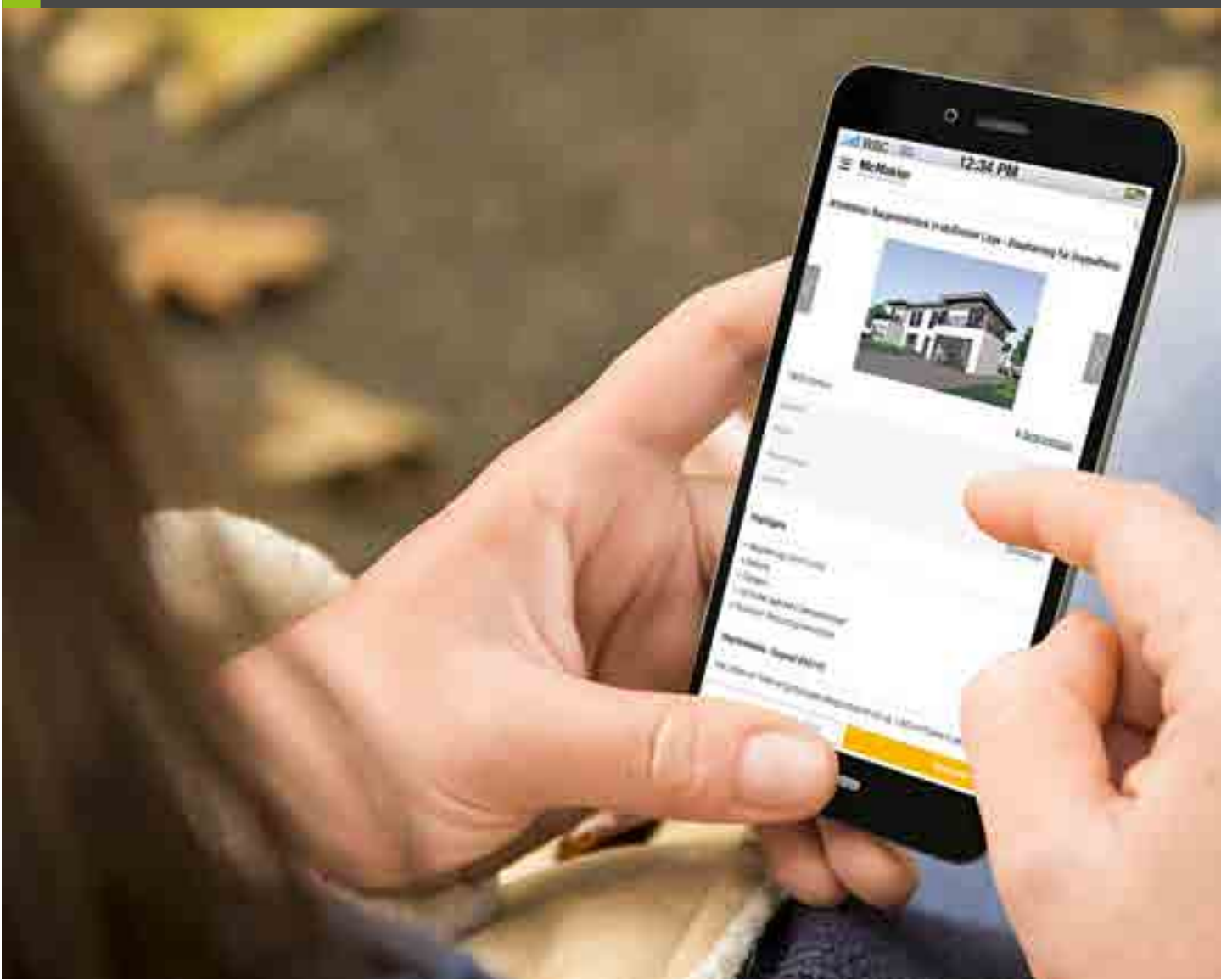
**Alles aus einer Hand:**

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

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

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

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



Heute erwarten Nutzer, Informationen jederzeit und überall zu erhalten. Miet- und Kauftransaktionen wollen sie mit möglichst geringem Aufwand umsetzen.

**Wenn klassische Makler nicht selber Plattformen oder Netzwerke gründen, haben sie PropTechs nichts entgegenzusetzen.**

Selten zuvor unterlag die Maklerbranche so starkem Druck wie in den vergangenen Jahren. Die Einführung des Bestellerprinzips für Vermietungen, ein verändertes Kundenverhalten und der Markteintritt neuer technologiegetriebener Wettbewerber führten zur Neuausrichtung von Geschäftsmodellen, zu Kooperationen und Übernahmen. Das große Maklersterben blieb aus, allerdings fand eine gewisse Konsolidierung des Marktes im Segment der Einzelunternehmen und Personengesellschaften statt.

Bereits Ende der 1990er Jahre lösten Immobilienplattformen wie Immobilienscout24, Immowelt oder Immonet zunehmend Zeitungen als „first point of contact“ zwischen Makler und Interessent ab. Heute erwarten Nutzer, Informationen jederzeit und überall zu erhalten und Miet- und Kauftransaktionen mit möglichst geringem Aufwand umsetzen zu können.

Der Markteintritt der technologiegetriebenen Start-ups, der PropTechs, verstärkte sich mit der Einführung des Bestellerprinzips 2015, da der Vermietungssektor einen hohen Anteil an standardisierbaren und skalierbaren Elementen enthält. Dennoch: Die Zahl der mit der Vermittlung von Grundstücken, Gebäuden und Wohnungen befassten Unternehmen stieg nach Zahlen des

## MAKLER

# Leben mit den PropTechs

Die zunehmende Digitalisierung sowohl im B2C- als auch im B2B-Bereich fordert von Maklerunternehmen Anpassungen und Neuausrichtungen der Geschäftsmodelle.

Statistischen Bundesamtes zwischen Ende 2014 und Ende 2016 um gut 490 Betriebe. Allerdings reduzierte sich die Zahl der Einzelunternehmen und Personengesellschaften – Unternehmen, die in der Regel im kleinteiligen Geschäft tätig sind – in diesem Zeitraum um 875 Betriebe. Jüngere Zahlen liegen auf dieser Ebene noch nicht vor, sodass sich die Entwicklung nicht fundiert verfolgen lässt.

## In den Bereichen „Planen & Bauen“, „Visualisieren“ oder „Bewerten“ ist mit PropTech-Neugründungen zu rechnen

PropTechs zeigen unterschiedliche Marktausrichtungen und weisen verschiedene Digitalisierungs- und Zentralisierungsgrade auf. Aktuell zählt der Accelerator blackprint PropTech Booster, der zum europäischen PropTech-Hub ausgebaut werden soll, in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz 527 PropTechs. Die höchsten Anteile entfallen auf die Bereiche „Vermitteln“ (30 Prozent) und „Verwalten“ (16 Prozent).

„Aktuell spielt die Vermittlung noch die größte Rolle. Wir sehen allerdings, dass neue digitale Geschäftsmodelle immer technologiegetriebener werden. Deshalb gehen wir davon aus, dass der Anteil und der Einfluss der PropTechs insbesondere im Bereich Künstliche Intelligenz oder Internet of Things deutlich zunehmen wird“, sagt Jakob Schulz, Senior Program Manager beim Booster. Zudem sammeln die PropTechs immer mehr Geld ein. In Bereichen wie „Planen & Bauen“, „Visualisieren“ oder „Bewerten“ schlummere noch viel Optimierungspotenzial. Hier sei mit weiteren Neugründungen zu rechnen. Die Zeit, die von der Gründung neuer PropTechs bis zur ersten großen Finanzierungsrunde vergehe, habe sich seit 2013 zudem nahezu halbiert.

„Die Start-ups haben die Branche wachgerüttelt. Vieles läuft heute schon über Online-Tools, was gestern noch undenkbar schien – die Bereiche Vermietung und Investment zum Beispiel“, erläutert Timo Tschammler, CEO von JLL Deutschland. Im Fokus der PropTechs stünden Künstliche Intelligenz, Machine Learning und Blockchain. Blockchain teste man derzeit intern in Spanien.

Angebote, die Onlinevermittlung und klassisches Maklergeschäft kombinieren, bieten beispielsweise McMakler, realbest oder Homeday an. Das Mitte 2015 gegründete Start-up »

**McMakler** ist ein in Deutschland und Österreich aktiver Immobiliendienstleister, der digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Betreuung der Kunden durch eigene Makler vor Ort kombiniert. Gründer und Geschäftsführer sind Felix Jahn, Hanno Heintzenberg und Lukas Pieczonka. Ende 2018 wies das Unternehmen 550 Makler, davon 300 festangestellt, auf. Zu den Investoren zählen Frog Capital, Target Global, Piton Capital, Lakestar und Cavalry Ventures. In diesem Jahr plant das Unternehmen die Expansion in weitere Länder und die Entwicklung neuer Software-Meilensteine.

## Maklerdienstleistung wird per Analyse- und Kommunikationstechnologien optimiert. Netzwerken steht im Fokus

**Realbest**, 2013 von Mathias Baumeister gegründet, beschäftigt mittlerweile 50 Mitarbeiter. Immobilienmakler, Finanzdienstleister und andere Vermittler können hier die Akquise und die Vermittlung von Wohnimmobilien online abwickeln. Zudem können sie Beziehungen zu potenziellen Käufern und Verkäufern aus dem eigenen Kundenbestand teilen und im Netzwerk kooperieren. Zu den Investoren gehören CommerzVentures, Hella Capital, Immotech Venture, IBB Beteiligungsgesellschaft, Ventech sowie Business Angels aus dem Immobilienbereich. Im laufenden Jahr sind der Ausbau neuer Vertriebskanäle, die Weiterentwicklung der Online-Plattform, der Launch neuer Features und eine neue Finanzierungsrunde geplant.

Beim Maklerunternehmen **Homeday**, 2015 von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet, unterstützen 100 Mitarbeiter in Berlin und Köln sowie 100 Homeday-Makler Immobilienverkäufer und Käufer bundesweit. Zu den Investoren zählen Project A Ventures, Purplebricks und Axel Springer. Für 2019 plant Homeday eine 100-prozentige Marktabdeckung in Deutschland mit Homeday-Maklern und eine breit angelegte Marken- und Marketingkampagne.

**Maklaro**, 2013 von Nikolai Roth gegründet, ist ein digitaler Immobilienmakler mit 15 Mitarbeitern. Das Unternehmen agiert deutschlandweit zentral von seinem Standort in Hamburg aus. Zu den Investoren zählen Family Offices, JLL, Innovationsstarter Fonds Hamburg, Marc Stilke, Lars Grosenick und Martin Hecker. Für den Immobilienverkauf zum Höchstpreis setzt das Start-up auf das Online-Bieterverfahren. Seit 2018 kooperieren die PropTechs Maklaro, Immomio, ein Softwareanbieter für digitales Interessentenmanagement, und 21st Real Estate, ein Cloud-Software-Anbieter mit 25 Mitarbeitern, und decken nun Vermietung und Verkauf von Wohnimmobilien mit digitalen Dienstleistungen ab.

PropTech-Anbieter wie **wohnungshelden** oder **Housy** konzentrieren sich mit ihrem Angebot darauf, den Vermietungsprozess einfacher und effizienter zu gestalten. Zu den Investoren des

**Viele tradierte Maklerunternehmen sehen PropTechs als Bedrohung. Diese Angst ist unbegründet. Vielmehr rückt das eigentliche Makeln wieder in den Mittelpunkt.**

Links (v.l.):  
Daniel Vallés Valls und Martin Staudacher sind Geschäftsführer der wohnungshelden.

Rechts (v.l.):  
Lukas Pieczonka, Hanno Heintzenberg und Felix Jahn sind Gründer und Geschäftsführer von McMakler.



Fotos: wohnungshelden; McMakler

2016 von Martin Staudacher und Daniel Vallés Valls gegründeten PropTechs wohnungshelden zählen mehrere „Business Angels“ wie Marc Stilke und Lars Grosenick. „Unser primäres Ziel ist es, unser Kerngeschäftsfeld – die vollintegrierte, digitale Vermietung – auszubauen und unseren Kundenstamm in diesem Bereich um weitere kommunale und privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen zu vergrößern. Gleichzeitig wollen wir unser Angebot für Maklerunternehmen ausweiten, indem wir es ihnen mithilfe unserer Softwarelösung ermöglichen, Gewerbeimmobilien und Verkaufsobjekte digital abzubilden“, fasst Staudacher die Pläne für 2019 zusammen. Nutzer des Berliner Start-ups Housy erhalten passende Wohnungsangebote auf Basis ihrer Wunschkriterien per Matching-Algorithmus direkt vom Vermieter. Der Vermieter wählt den Mieter aus und bezahlt Housy.

## Auch im Dienstleistungsbereich agieren viele PropTechs, etwa mit Bewertungsplattformen oder Virtual Reality

Zahlreiche PropTechs agieren in einem Maklerleistungen ergänzenden Dienstleistungsbereich. Das Big-Data-Start-up **Mietcheck.de** bietet eine Immobilien-Bewertungsplattform, die mit Hilfe wissenschaftlich fundierter Algorithmen berechnet, zu welcher Miete oder zu welchem Preis ein bestimmtes Objekt aktuell am Markt angeboten werden kann. „Wir sehen mietcheck.de als Tool, durch das Experten und Privatpersonen eine höchst objektive Einschätzung zur speziellen Immobilie erhalten. Diese

Einschätzung ist deshalb so objektiv, weil sie komplett auf maschinellem Lernen beruht. Das ermittelte Ergebnis kann vom Nutzer nicht (bewusst oder unbewusst) beeinflusst werden. Das macht es als Benchmark so wertvoll“, erläutern Andreas Mense, Benedikt Mangold und Steffen Seel, die das PropTech 2017 gegründet haben. Die Immobilienbewertung soll zukünftig auch für B2B-Kunden als API-Lösung zur Verfügung stehen.

**Inreal Technologies** entwickelt Virtual-Reality-Komplettlösungen mit virtuell begehbaren und konfigurierbaren Immobilien. „Wenn potenzielle Käufer ihr neues Zuhause schon lange vor dem Bau live am Bildschirm oder auf der Leinwand erleben können, bekommen sie dafür ein ganz anderes Gefühl. Das gilt für Kaufinteressenten im Wohnbereich genauso wie für Mieter im Bürosegment“, erläutert CEO Enrico Kürtös.

Intelligentes Datenmanagement ermöglicht das Berliner PropTech **Architrave**. Dessen KI-Roboter DELPHI erkennt die Inhalte, klassifiziert die Dokumente, benennt sie exakt, extrahiert die wichtigsten Daten und sortiert sie an die richtige Stelle der Ablage. Anfang des Jahres ist die DekaBank mit zwölf Prozent bei dem PropTech eingestiegen. Deka Immobilien wird als Kunde dessen Künstliche-Intelligenz-Technologie für die automatische Erkennung und Sortierung von Objektdokumenten sowie die Extraktion von Dokumenteninhalten nutzen.

„Unser Verhältnis zu den tradierten Maklerunternehmen ist nicht immer einfach. Viele sehen uns als Bedrohung und fürchten in der fortschreitenden Digitalisierung eine Disruption für die Maklerbranche. Diese Angst ist allerdings unbegründet. Mithilfe der Digitalisierung und Automatisierung von alltäglichen Arbeitsschritten sowie der Entwicklung von Prozesssoftware“



**Dort, wo wir lokal an den Start gehen, erarbeiten wir sehr schnell eine starke Marktposition.**

rückt das eigentliche Makeln wieder in den Mittelpunkt“, so Heintzenbergs Erfahrung. „Wir werden von unseren etablierten Marktbegleitern aufmerksam beobachtet. In der Vergangenheit war viel Kritik zu hören. Die Lage dreht sich aber. Etablierte Makler sind mittlerweile neugierig, wie Maklaro es schafft, mit nur einem Standort zentral aus Hamburg deutschlandweit Verkäufe abzuwickeln“, stellt Roth fest.

„Wir befinden uns in regelmäßigem Austausch mit anderen Maklerunternehmen, und davon profitieren beide Seiten. Es bleibt aber nicht aus, dass der eine oder andere Maklerunternehmer inzwischen mit etwas Unbehagen auf uns schaut, weil wir uns dort, wo wir lokal an den Start gehen, sehr schnell eine starke Marktposition erarbeiten“, berichtet Wicker.

## Big Data wird für Makler zum Risiko, wenn sie gegenüber Kunden nicht den Mehrwert ihrer Leistungen herausstellen

Die oft beschworene Disruption der Maklerbranche durch die digitalen Start-ups ist bisher ausgeblieben. Allerdings stehen die Unternehmen im Hinblick auf die mögliche Ausdehnung des Bestellerprinzips auf den Immobilienkauf und den Umgang mit Big Data vor Herausforderungen. „Informationen über Objekte, Kauf- und Mietpreise werden sich viel effektiver und effizienter beschaffen und verarbeiten lassen“, so Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbandes IVD. Diese Entwicklung werde für Makler genau dann zum Risiko, wenn sie es versäumten, den digital nicht ersetzbaren Mehrwert ihrer Leistungen gegenüber dem Kunden herauszustellen.

„Wir bieten komplexe Dienstleistungen mit einem deutlich geringeren Standardisierungspotenzial. Bei der Konsolidierung von Daten greifen wir jedoch durchaus auf die Leistungen von PropTechs zurück. Beispielsweise kooperieren wir mit dem Datenraumanbieter Architrave. Bei der Vermarktung nutzen wir Virtual und Augmented Reality, um insbesondere bei Projektentwicklungen das fertige Produkt zu simulieren“, erläutert Andreas Völker, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate Holding.

„Wie wir mit den jeweiligen technischen Lösungen umgehen, entscheiden wir von Fall zu Fall. PropTechs als Wettbewerber für unsere eigenen IT-Lösungen (Build), das Erwerben des PropTechs (Buy) oder das Abschließen von Rahmenverträgen (Partner) – alles ist denkbar. Das klassische gewerbliche Maklergeschäft, also das Beraten von großen Nutzern oder Investoren bei Miet- und Investitionstransaktionen, ist jedoch immer noch ein People-Business“, führt Thomas Herr, EMEA Head of Digital Innovations bei CBRE, aus. Die Digitalisierung habe das Geschäft bereits um so manche innovative Neuerung bereichert. „Ein Beispiel für eine hauseigene Innovation ist unser Analysetool Calibrate, das mithilfe einer urheberrechtlich geschützten Tech-

**PropTechs sind darauf ausgerichtet, eine einfache Dienstleistung ohne Kosten für den Verkäufer anzubieten.**

Enrico Kürtös setzt mit seinem PropTech auf Virtual Reality.





nologie das Einkaufsverhalten und die Bewegungen von mehr als 100 Millionen Konsumenten untersucht. Daraus lassen sich viele wichtige Informationen ableiten, die beispielsweise für die Ermittlung der optimalen Lage für einen Einzelhändler perfekt sind“, so Herr. „Eine wirkliche Innovation im Investmentberatungsgeschäft wäre gegeben, wenn eine Plattform an den Markt kommt, die die Vielzahl der global verfügbaren Immobilieninvestitionsmöglichkeiten hinsichtlich der Kriterien des jeweiligen Investors verlässlich aufbereitet. Denn kein Transaktionsteam hat die Kapazitäten, die Gesamtheit aller weltweit verfügbaren Angebote zu erfassen und auszuwerten“, so sein Fazit.

„Bei uns beschäftigt sich gut ein Drittel mit Digital- und Technology-Themen. Wir stellen unserem globalen Netzwerk kontinuierlich selbst entwickelte digitale Tools und Apps zur Verfügung, um den Vermarktungsprozess zu vereinfachen. Alle Entwicklungen sind dabei ‚mobile first‘ konzipiert, um unsere Immobilienberater ortsunabhängig arbeiten zu lassen“, berichtet Christian Evers, Vorstandsmitglied der Engel & Völkers AG. „Aufgrund ihres Marktwissens und ihrer persönlichen Kompetenz behalten unsere Berater jedoch ihre Daseinsberechtigung.“

## Internetmakler stellen einen anonymisierten Vertriebsweg dar. In vielen Fällen ist aber der Beratungsbedarf erheblich

„Unsere Offenen Immobilienfonds und Spezialfonds unterliegen beim An- und Verkauf von Objekten strengen Compliance-Regeln. Der Ablauf der Prozesse muss daher lückenlos dokumentiert werden. Bei der Transaktion komplexer großvolumiger Objekte binden wir professionelle Dienstleister – darunter auch Maklerunternehmen – ein, die uns beispielsweise bei der Due Diligence oder dem Bieterverfahren unterstützen. Offene Vermittlungsplattformen mit Direktkontakt zwischen Anbieter und Kaufinteressent stellen daher für uns keine Alternative zu professionellen Beraterdienstleistungen dar“, erläutert Thomas Schmengler, Geschäftsführer von Deka Immobilien und zuständig für den An- und Verkauf. Das Unternehmen kaufte 2018 Objekte für 3,9 Milliarden Euro an; das Volumen der Verkäufe lag bei 600 Millionen Euro.

„Ich weiß aus vielen Gesprächen, dass eine Großzahl der ‚klassischen‘ Makler noch nicht verstanden haben, dass durch PropTechs neue Wettbewerber auf uns zukommen und sie dem nichts entgegensetzen haben, wenn sie sich nicht der Digitalisierung öffnen und selber Plattformen oder Netzwerke gründen, die für sie diese Aufgabe erfüllen. Wir hingegen investieren selber in neue Software und Marketingtools und testen gezielt Methoden aus, mit denen wir am besten neue Kundenkreise gewinnen können“, lautet die Einschätzung von Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Rohrer Immobilien Berlin.

„Internetmakler stellen einen weitgehend anonymisierten Vertriebsweg dar, der sich noch am Markt beweisen muss. Unsere Kunden legen größten Wert auf eine persönliche Betreuung und auf ein enges Vertrauensverhältnis gegenüber dem vermittelnden Makler. Stimmt die ‚Chemie‘ zwischen den Beteiligten nicht, stellt sich der Erfolg nur sehr schwer oder gar nicht ein. Insbesondere in ländlichen Regionen oder bei Spezialimmobilien ist der Beratungsbedarf erheblich“, sagt Bernd Hollstein, Verkaufsleiter der Hans Schütt Immobilien Gesellschaft in Kiel.

„Viele PropTechs arbeiten derzeit kostenlos für den Verkäufer. Dieses Geschäftsmodell ist spätestens mit der Einführung eines Bestellerprinzips für den Verkauf erledigt“, ergänzt Dirk Schemmer, Inhaber von Dirk Schemmer Immobilien in Freiburg. Potenziale im Zuge der Digitalisierung gebe es sicherlich im Bereich Prozessoptimierung. „Hier sind wir heute schon sehr gut aufgestellt. Eine Gefahr für mein Unternehmen sehe ich nicht. Wir bedienen Kunden, die Wert auf eine professionelle Dienstleistung auf höchstem Niveau legen. PropTechs sind auf Masse ausgerichtet und sprechen eine andere Zielgruppe an. Dort geht es eher darum, eine einfache oder durchschnittliche Dienstleistung ohne Kosten für den Verkäufer anzubieten“, so Schemmer.

„Für uns als Makler wird es immer wichtiger, Kunden digital zu erreichen und ihnen über neue Tools Mehrwerte anzubieten. Deshalb prüfen wir neben innovativen Ideen, wie zum Beispiel dem Einsatz von Virtual oder Augmented Reality, auch die Funktionen und den Nutzen neuer PropTechs“, erklärt Caren Rothmann, geschäftsführende Gesellschafterin der David Borck Immobiliengesellschaft. Bei der Immobilienakquise setze das Unternehmen auf ein digitales Tool der Eigenentwicklung. „Generell haben für uns die persönliche Betreuung der Immobilienverkäufer und -käufer ebenso wie die jahrelange Erfahrung und das Know-how der Mitarbeiter Priorität. Oft sind Immobilientransaktionen von Privatpersonen mit Emotionen, vielen Fragen und persönlichem Vertrauen zum Makler verbunden – das kann ein PropTech zwar unterstützen, niemals aber ersetzen“, so Rothmanns Erfahrung. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

**Die Kunden erhalten eine Einschätzung, die auf maschinellem Lernen beruht.**

# Mut zum Risiko

## 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 2 Nunovo Immobilien- verwaltung GmbH

Akten auf Papier sind zwar greifbar, aber nicht immer gut zu händeln. Eingescannt aber sind sie zentral und sofort verfügbar.

Überall war Papier“ – das war Moritz Ertls erster Eindruck, als er vor fünf Jahren in die Immobilienverwaltung eingestiegen ist. Zig Regalmeter voller Archivordner verkleideten die Wände, Mails wurden ausgedruckt und dann intern verteilt, und generell war der Workflow ein Strom von Zetteln. Ertl erlebte die Abläufe und die Kommunikation als extrem langsam und nicht mehr zeitgemäß.

Damals noch in der Wirtschaftsprüfung tätig, kam Ertl mit der Branche in Berührung, weil er für eine eigene Immobilie einen Verwalter suchte. Da die Mailkommunikation allenfalls stockend lief, hatte er zunächst Schwierigkeiten, überhaupt mit den Unternehmen in Kontakt zu treten. Nicht nur dadurch verfestigte sich sein Eindruck, dass in der Branche generell etwas schief läuft. Nachdem er keinen passenden Anbieter gefunden hatte, entschloss er sich 2014, seine Immobilie

selbst zu verwalten. Im Jahr darauf hat er eine Hausverwaltung mit 1.200 Einheiten übernommen, die einen Nachfolger gesucht hatte.

## Der Optimierungsbedarf war beim Archiv und bei der Schlüsselbestellung offensichtlich

„Das Erste, was wir damals getan haben, war, Papier abzuschaffen“, sagt Ertl, und hatte gleich das umfangreiche Archiv im Visier. Die Papierdokumente wurden von dem externen Dienstleister Letter-Scan abgeholt und eingescannt. Diese Umstellung war aber nicht ganz einfach: „Wir haben teilweise mehrere Durchläufe benötigt, bis wir eine lückenlose Dokumentation sichergestellt hatten.“ Für die



In der Hausverwaltungsbranche schlummert viel Potenzial. Das kann mit einer durchdachten Digitalisierungsstrategie geweckt werden. Davon ist Moritz Ertl, Geschäftsführer der Nunovo Immobilienverwaltung GmbH, überzeugt. Der Betriebswirt erzählt, wie er vorgegangen ist.

Mitarbeiter sei es anfangs eine Umstellung gewesen, nicht mehr einfach den Ordner aus dem Regal ziehen zu können. Bald hätten sie aber die Vorteile schätzen gelernt.

Der erste zu automatisierende Prozess lag für Ertl auf der Hand: die sehr fehleranfällige und zeitaufwändige Schlüsselbestellung. Bei der 2016 eingeführten Softwarelösung von Casavi kann der Eigentümer angeben, welcher Schlüssel genau gefragt ist. Die Bestellung wird per E-Mail an den Schlüsseldienst weitergereicht, mit dem Ertl zuvor ein Agreement geschlossen hatte: Der Dienstleister erhält exklusiv alle Bestellungen. Im Gegenzug verpflichtet er sich, diese innerhalb von drei Stunden an den Schließzylinderhersteller weiterzugeben. Die Hausverwaltung spart pro Bestellung 20 bis 30 Minuten Arbeitszeit bei viel geringerer Fehlerquote.

Weitere Prozesse mit Optimierungspotenzial kamen durch Mitarbeiterbefragungen zum Vorschein. In wöchentlichen Treffen wird nicht nur über das operative Geschäft gesprochen, sondern auch über die Abläufe. Ertl hat beobachtet, dass selbst Mitarbeiter mit zum Teil jahrzehntelanger Betriebszugehörigkeit sich weiterentwickelt und ihre Arbeitsweise geändert haben, nun viel prozessorientierter denken und strukturierter arbeiten. Dabei haben die Zeiteinsparungen nicht zu Entlassungen geführt. Im Gegenteil: Es wurde mehr qualifiziertes Personal nötig, um weitere Prozesse zu optimieren. Und die Mitarbeiter haben mehr Zeit, sich um anspruchsvollere Aufgaben zu kümmern.

Nach der internen Befragung wurde ein externer, unabhängiger Berater aus der Immobilienbranche hinzugezogen. Dieser nahm alle Prozesse und den Arbeitsalltag jedes einzelnen Mitarbeiters unter die Lupe und lieferte anschließend eine Evaluation. Auf dieser Grundlage wurden Prioritäten festgelegt, welche Vorgänge als Erstes in Angriff genommen werden. Um noch eine Einschätzung aus einem ande-

ren Blickwinkel von einem Fachfremden zu bekommen, hat Ertl 2017 zusätzlich einen Berater aus der Automobilindustrie hinzugezogen. Dieser bestätigte im Wesentlichen die Einschätzung seines Kollegen, brachte aber dennoch neue Impulse ins Unternehmen.

Ertl konnte zwar seine Mitarbeiter für die Digitalisierung begeistern, aber nicht immer alle Eigentümer. Manche sähen es kritisch, dass sein Unternehmen den digitalen Kommunikationsweg vorgibt oder andere Lösungen wählt als der Wettbewerb. „In der Vergangenheit hieß das leider auch, dass wir den einen oder anderen Kunden verloren haben.“

## In der Neukundenakquise ist die Digitalisierung ein starkes Argument

Das solle aber die Kollegen nicht entmutigen. Im Gegenteil will Ertl andere Verwalter motivieren, auch zu digitalisieren, da sie sich dadurch viel Arbeit sparen, aber Kundenservice und Ertrag steigern können. Auch Verwalter mit nur zwei, drei Mitarbeitern könnten das leisten. Ertl: „Der Mut ist die viel größere Hürde als das Geld, das man aufbringen muss.“

Aus seiner Sicht gibt es keine Alternative: „Ohne Digitalisierung und Prozessoptimierung werden wir Hausverwalter die steigenden Kundenerwartungen, die zunehmenden gesetzlichen Anforderungen und das wachsende Arbeitsvolumen nicht bewerkstelligen können.“

Die Zahl der Kunden, die analog bleiben wollen, werde immer geringer. „In den letzten Jahren haben wir nur wenige Objekte verloren, während wir sehr viele neue einwerben konnten.“ Gerade in der Neukundenakquise habe sich der digitale Weg bewährt. „In drei von vier Fällen holen wir das Objekt“, sagt Ertl.



„Bei der Digitalisierung ist der Mut die viel größere Hürde als das Geld, das man aufbringen muss.“

**Moritz Ertl**, Geschäftsführer der Nunovo Immobilienverwaltung GmbH

Die Kosten für die Digitalisierung musste das Unternehmen nicht alleine stemmen. „Es gibt viele Fördermöglichkeiten, auch für die Berater. Die haben wir in Anspruch genommen“, so Ertl. Für die Berater fielen innerhalb von vier Jahren weniger als 40.000 Euro an. Nach Abzug von Subventionen blieben knapp 25.000 Euro an Kosten übrig.

Nach Übernahmen von früheren Konkurrenten, häufig im Zuge einer Nachfolgeregelung, betreut die Nunovo Immobilienverwaltung heute über 9.500 Wohn- und Gewerbeeinheiten in den Regionen München, Ulm/Neu-Ulm und Berlin. Die Pionierarbeit im Bereich der Digitalisierung bescherte dem Unternehmen den zweiten Platz bei der Wahl zum „Immobilienverwalter des Jahres 2018“ des Dachverbands der Deutschen Immobilienverwalter (DDIV). «

Dr. Kathrin Dräger, Freiburg

# Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker  
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



## Falsche Exposéangaben – Ist die Provision verwirkt?

1. Die Bestimmung des § 654 BGB hat Strafcharakter.
2. Sie setzt nicht voraus, dass dem Maklerkunden durch das Fehlverhalten des Maklers ein Schaden entstanden ist.
3. Besteht das Fehlverhalten des Maklers in einer fehlerhaften Exposé-Angabe, ist die leichte Korrigierbarkeit des Informationsfehlers von Bedeutung für die Frage, ob eine subjektiv schwer wiegende, den Provisionsverlust nach sich ziehende Treuepflichtverletzung vorliegt.

OLG Frankfurt, Beschluss vom 04.06.2018 - 19 U 191/17

**SACHVERHALT:** Das vom Makler nachgewiesene Kaufobjekt ist eine Immobilie mit mehreren Mietwohnungen. Der Käufer verweigert die Zahlung der Maklerprovision. Der Makler nimmt den Käufer auf Zahlung der Provision gerichtlich in Anspruch.

Im Rahmen eines Treffens an dem streitgegenständlichen Objekt übergab der Kläger dem Beklagten das Exposé. In dem Exposé hieß es u.a., dass im Erdgeschoss des Objekts eine Gewerbefläche von 2 x ca. 250 Quadratmetern vorhanden ist und alle Wohnungen und die Gewerbeeinheiten sowie Garagen/Stellplätze vermietet sind. Als Mieteinnahmen für das Erdgeschoss (Gewerbe) war eine Bruttomiete von 7.700 Euro angegeben. Der Jahresnettomietetrug war insgesamt mit 190.556,88 Euro im Exposé angegeben. Die Angaben im Exposé waren allerdings nicht richtig. Der beklagte Kunde machte daher geltend, aufgrund der Falschangaben habe der Makler (neben anderen Einwendungen wie Widerruf, fehlende Kongruenz) die Provision nach § 654 BGB verwirkt. Das Landgericht ist dem nicht gefolgt. Das OLG Frankfurt bestätigt die fehlende Verwirkung, da der Fehler des Exposés aufgrund der Vorlage sämtlicher Mietverträge vor dem Kaufvertragsabschluss beim Käufer von diesem hätte leicht selber korrigiert werden können. Mangels weiterer hinzutretender Umstände ist dieser Fehler im Exposé für eine Verwirkung nicht ausreichend.

**ENTSCHEIDUNG:** Das OLG nimmt klar dazu Stellung, dass die Bestimmung des § 654 BGB nicht voraussetzt, dass dem Maklerkunden ein Schaden durch den Fehler entstanden ist. Ferner bestätigt das OLG, dass nicht jede schwerwiegende Pflichtverletzung eine Verwirkung des Provisionsanspruchs nach sich zieht, sondern nur wenn vorsätzliches oder grob leichtfertiges fehlerhaftes Verhalten vorliegt.

Da der Fehler im Exposé durch den Käufer hätte leicht bemerkt werden können (es lagen alle Mietverträge vor dem Abschluss des Kaufvertrages vor), so liegt eine leichte Korrigierbarkeit des Informationsfehlers vor, sodass im Fall des OLG die Umstände für eine Verwirkung nicht ausreichend waren.

**PRAXISHINWEIS:** Grundsätzlich sind nicht der Wahrheit entsprechende Exposé-Angaben über wesentliche Eigenschaften provisions-schädlich. Auch die falschen Angaben zu den Mieterträgen können dazu führen, dass der Makler die Provision verwirkt. Der Makler muss aber in grob leichtfertiger Weise gehandelt haben. Konnte er vom Verkäufer genannte fehlerhafte Angaben als solche nicht erkennen, kommt die Sanktion des § 654 BGB nicht in Betracht. Es ist daher dringend erforderlich, unzutreffende Angaben unverzüglich zu korrigieren, falls der Makler bemerkt, dass diese unrichtig sind. Im Falle des OLG hatte der Makler Glück, da der Fehler leicht vom Kunden selber hätte korrigiert werden können. Darauf sollte sich der Makler nicht verlassen. «



Passen Exposé und Realität nicht zusammen, kann das die Provision kosten.

# Wohnungseigentumsrecht

## Urteil des Monats: Keine Mailadressen in der Eigentümerliste

**Der Verwalter ist verpflichtet, Eigentümern auf deren Verlangen die Namen aller Miteigentümer und ihre ladungsfähigen Anschriften mitzuteilen. Er muss aber in der Eigentümerliste keine E-Mail-Adressen auflisten.**

LG Düsseldorf, Urteil v. 04.10.2018, 25 S 22/18

**FAKTEN:** Eigentümer K bittet Verwalter B mit E-Mail vom August 2017 um die Aktualisierung der E-Mail-Adressen und kündigt seine Absicht an, die Eigentümer per E-Mail über das bisherige Vorgehen des B und die Möglichkeit zu unterrichten, eine außerordentliche Kündigung wegen wiederholter Pflichtverletzungen des B auszusprechen. B habe seines Erachtens eine seit dem Jahr 2014 diskutierte Dachreparatur nicht ausreichend gefördert. B verweigert das. Eigentümer K klagt, verliert und legt Berufung ein. Die Berufung hat keinen Erfolg.

**ENTSCHEIDUNG:** K steht gegen B kein Anspruch auf Herausgabe einer Liste mit den E-Mail-Adressen der übrigen Eigen-

tümer zu. Der Verwalter sei verpflichtet, den einzelnen Eigentümern auf deren Verlangen hin die Namen aller Miteigentümer und ihre ladungsfähigen Anschriften mitzuteilen. Als nachvertragliche Nebenpflicht könne dies, so die Richter, auch einen ausgeschiedenen Verwalter treffen. Der Mitteilungspflicht unterfalle aber nicht die Pflicht zur Herausgabe sämtlicher E-Mail-Adressen. Ein weitergehender Anspruch ergebe sich auch nicht allein aufgrund des technischen Fortschritts.

**FAZIT:** Nach bislang herrschender Meinung muss der Verwalter zwar eine „Eigentümerliste“ führen. Darauf müssen aber nur die Namen und die Adressen

der Eigentümer vermerkt sein. Ein Eigentümer kann jedoch Einsicht in die Verwaltungsunterlagen nehmen. Es ist auf jeden Fall gut, diese Frage aktiv in der Versammlung anzusprechen und anzuregen, dass die Eigentümer die E-Mail-Adressen austauschen. Begehrt ein Eigentümer, die E-Mail-Adressen der anderen Eigentümer zu erfahren, kann der Verwalter z. B. in einer Versammlung eine Eigentümerliste auslegen und auf das Begehren hinweisen. Er kann dazu erklären, dass es jedem Eigentümer freistehe, die Eigentümerliste freiwillig entsprechend zu ergänzen. In der Niederschrift sollte ausdrücklich vermerkt sein, dass der Verwalter auf die Freiwilligkeit dieser Angaben hingewiesen hat.

## Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

### VERWALTERVERTRAG

#### Kanalbenutzungsgebühren und Verwalter

**§ 10 Abs. 8 WEG steht einer gesamtschuldnerischen Haftung für Kanalbenutzungsgebühren nicht entgegen.**

OVG Bremen, Beschluss v. 23.11.2018, 2 B 194/18

**FAKTEN:** Die Stadt B setzt gegen den einzelnen Eigentümer K Kanalbenutzungsgebühren fest. K geht gegen den Bescheid per Widerspruch vor. Später erhebt er Klage und sucht Anfang 2018 um vorläufigen Rechtsschutz nach. Der Antrag wird in Teilen abgelehnt. Dagegen richtet sich die Beschwerde des K. Ohne Erfolg. Die Stadt habe K als Schuldner für die gesamte Forderung in Bezug auf die Eigentumsanlage heranziehen dürfen.

**FAZIT:** Abgabenschuldner bezüglich des gemeinschaftlichen Eigentums sind grundsätzlich die Eigentümer als Gesamtschuldner. Der Staat muss bei der Frage, wen er in Anspruch nimmt, Ermessen ausüben mit dem regelmäßigen Ergebnis, nur die Gemeinschaft in Anspruch zu nehmen. Hier war das allerdings nicht möglich, da der Stadt mitgeteilt wurde, die Gemeinschaft sei mittellos. Verwalter müssen immer damit rechnen, dass ein Bescheid an die Gemeinschaft, vertreten durch den Verwalter, gerichtet ist. Die dort genannte Forderung muss der Verwalter nach § 27 Abs. 1 Nr. 5 WEG von Gesetzes wegen eigentlich erfüllen. Hier ist aber Vorsicht geboten. Besser ist es, die Eigentümer zeitnah zu informieren und eine Willensbildung herbeizuführen. Der Verwalter sollte also in der Regel nicht eigenmächtig eine Forderung erfüllen.

# Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

## ABRECHNUNG

### Unzutreffender Umlageschlüssel – Folgen?

**Ein Beschluss, mit dem die Eigentümer im Einzelfall – bezogen auf eine konkrete Abrechnung – von den Vorgaben der HeizkostenV abweichen, ist anfechtbar, aber nicht nichtig.**

BGH, Urteil v. 22.06.2018, V ZR 193/17

**FAKTEN:** In der Versammlung beschließen die Eigentümer, ein Sachverständiger solle klären, warum auf ein Teileigentumsrecht ein so hoher Anteil Heizkosten entfällt. Dann beschließen sie: Sofern dieser keine verwertbaren Erkenntnisse ermittelt, die sich auf die Heizkostenabrechnung auswirken, soll die fragliche Abrechnung komplett nach Wohnfläche erfolgen. Das passiert letztlich, und ein Eigentümer, der eine deutlich höhere Nachzahlung leisten muss als vorher, klagt bis zum BGH mit dem Argument, der Beschluss sei nichtig. Ohne Erfolg! Ein Beschluss, mit dem die Eigentümer im Einzelfall und bezogen auf eine konkrete Abrechnung von den Vorgaben der HeizkostenV abweichen, sei grundsätzlich nicht nichtig.

**FAZIT:** Liegt einer Abrechnung ein falscher Umlageschlüssel zugrunde, ist die Abrechnung anfechtbar, aber nicht nichtig. Diesen einfachen Satz bestätigt der Bundesgerichtshof (BGH) – mit allerlei Klimmzügen. Anders wäre es, wenn die Eigentümer beschließen würden, der Verwalter solle allen künftigen Wirtschaftsplänen und Abrechnungen einen Umlageschlüssel zugrunde legen, der nicht der HeizkostenV entspricht.

## EIGENTUM

### Gebrauch als Flüchtlingsunterkunft

**Wer Geflüchtete in Hotelzimmern unterbringt, die in Eigentum stehen, betreibt ein Heim.**

OLG Braunschweig, Urteil v. 09.11.2018, 5 U 5/17

**FAKTEN:** In einem Gebäude gibt es ein Teileigentum, das laut Gemeinschaftsordnung zu „gastronomischen Zwecken“ genutzt werden darf. In einem Teil des Hauses sollen Flüchtlinge einquartiert werden. Zur Ausübung eines Gewerbes in den Eigentumsrechten sind die Eigentümer nur mit Zustimmung berechtigt. Diese kann nur aus wichtigem Grund verweigert werden. Als solcher gilt etwa, wenn die Ausübung des Gewerbes eine unzumutbare Beeinträchtigung von Hausbewohnern befürchten lässt. Ein Eigentümer klagt und erhält letztlich Recht. Der Gebrauch der Räume durch Flüchtlinge sei weder gastronomischer noch Wohnzweck. Er sei vielmehr als Heimmutzung einzuordnen. Dies ergebe sich unter anderem daraus, dass schon die organisatorischen Anforderungen über den mit einem Hotelbetrieb verbundenen Gebrauch hinausgingen.

**FAZIT:** Eigentümer können nach § 15 Abs. 1 WEG vereinbaren, dass die Überlassung an Asylsuchende oder Geflüchtete unzulässig ist. Ein entsprechender Beschluss wäre hingegen nichtig. Ein absolutes oder relatives Vermietungsverbot kann nicht als Gebrauchsregelung gemäß § 15 Abs. 2 WEG beschlossen werden.

## NICHT GÄNZLICH UNGEEIGNET

### Versammlungsstätte: Waschküche

**Eine Waschküche kann im Einzelfall auch bei strittigen Gegenständen, bei denen eine Diskussion zu erwarten ist, eine ordnungsmäßige Versammlungsstätte sein.**

LG Dortmund, Urteil v. 23.11.2018, 17 S 83/18

**FAKTEN:** Die Eigentümer bestimmten durch Beschluss, für kurze Versammlungen die Waschküche als Versammlungsort zu nutzen. Ein Eigentümer ficht die dort gefassten Beschlüsse an. Grund sei der Versammlungsort. Letztlich ohne Erfolg. Wichtig für die Beurteilung sei die konkrete Eigentumsanlage. Im vorliegenden Fall sei es den Eigentümern für begrenzte Zeit zumutbar, Unbequemlichkeiten in Kauf zu nehmen. Angesichts der zu erwartenden und auch tatsächlich kurzen Dauer der Versammlung von sieben Minuten sei es auch zulässig gewesen, die Versammlung im Stehen durchzuführen.

**FAZIT:** Eigentümer sind (Ausgangsentscheidung AG Dortmund v. 27.03.2018, 512 C 31/17, IW Heft 11 Seite 52) im Einzelfall durchaus berechtigt, die Waschküche als Versammlungsort zu wählen. Die Versammlungsstätte muss so beschaffen sein, dass eine ordnungsmäßige Durchführung gewährleistet und grundsätzlich Barrierefreiheit hergestellt ist. Ferner muss gegen Verstöße gegen den Grundsatz der Nichtöffentlichkeit Vorsorge getroffen sein. Die Stätte muss außerdem verkehrsüblich zu erreichen sein.

**NICHTSSAGEND ODER WIDERSPRÜCHLICH**

Beschluss:  
Bestimmtheit ist wichtig

**Weil ein Beschluss nach § 10 Abs. 4 WEG auch gegen Sondernachfolger gilt, ist er nur dann rechtlich beachtlich, wenn sein Inhalt bestimmt und klar sei. Ob ein Beschluss wegen inhaltlicher Unbestimmtheit oder mangelnder Klarheit nichtig oder nur anfechtbar ist, richtet sich danach, ob der Beschluss einen erkennbaren, ggf. unvollständigen Inhalt hat oder ob er in sich widersprüchlich bzw. vollkommen nichtssagend ist.**

LG Stuttgart, Beschluss v. 20.08.2018, 19 S 51/17

**FAKTEN:** Die Eigentümer beschließen, dass auf der Fläche „südlich hinter den beiden westlichen Carports“ keine weiteren Gegenstände abgestellt werden dürfen und dass diese Fläche nicht bebaut oder bepflanzt werden darf. Gegen diesen Beschluss geht ein Eigentümer vor. Er hält ihn für nicht bestimmt genug. Ferner meint er, man hätte regeln müssen, was gelte, wenn ein Eigentümer auf der Fläche etwas abstelle. Nach Ansicht der Kammer ist der Beschluss nicht zu beanstanden. Der Beschluss bezeichne die erfasste Fläche konkret. Es sei eine eindeutige und konkrete Bestimmung der erfassten Fläche erfolgt. Eine Sanktionsregelung ist nicht erforderlich. Der Beschluss verstoße auch nicht gegen die Regelungen des § 13 Abs. 2, § 14 und § 15 WEG.

**FAZIT:** In erster Linie ist für die Auslegung der Wortlaut maßgeblich, wie er sich aus der Niederschrift ergibt, und dessen sich hieraus für einen unbefangenen Beobachter erschließende nächstliegende Bedeutung. Begleitumstände, also Umstände außerhalb des protokollierten Eigentümerbeschlusses, können im Einzelfall nur dann zur Auslegung berücksichtigt werden, wenn sie nach den besonderen Verhältnissen des Einzelfalls für jedermann ohne Weiteres erkennbar sind, z. B. weil sie sich aus der Niederschrift ergeben. Beschlüsse müssen bestimmt sein. Ein Beschluss ist „bestimmt“, wenn er aus sich heraus genau, klar, eindeutig und widerspruchsfrei erkennen lässt, was gilt. Er muss – ggf. durch Verweisung – sein Regelungsproblem (den Anlass seiner Entstehung) vollständig lösen.

**VERWALTERVERTRAG**

Sondervergütung und Bestimmtheit

**Der Begriff „Netto-Bausumme“ als Maßstab für die Höhe der Sondervergütung des Verwalters kann sich entweder auf die „Nettoauftragssumme“ oder die „abgerechneten Netto-Baukosten“ beziehen. Beides ist als Bemessungsgrundlage für Vereinbarungen von Sondervergütungen für die Begleitung aufwändiger Baumaßnahmen durch den Verwalter gebräuchlich. Ist die beschlossene Sondervergütung in drei Raten vor der Erstellung der eigentlichen Schlussrechnungen zu entrichten, kommt nur die Auslegung des Begriffs der „Netto-Bausumme“ als „Nettoauftragssumme“ in Betracht.**

LG Berlin, Urteil v. 10.04.2018, 85 S 34/17

**ANFECHTUNGSKLAGE**

Weisungen an den Verwalter per Beschluss

**Es besteht eine Beschlusskompetenz für Weisungen an den Verwalter über das Verhalten im Anfechtungsprozess. Die Eigentümer können somit beschließen, gegen ein amtsgerichtliches Urteil Berufung einzulegen oder das Rechtsmittel zurückzunehmen. Die Beschlussfassung dient hier nur dazu, ein prozessuales Vorgehen abzustimmen. Nicht möglich ist ein Beschluss, der in die Individualrechte der übrigen beklagten Eigentümer eingreift und diesen verbindlich ein bestimmtes Prozessverhalten vorschreibt, etwa ein Verbot der Berufungseinlegung.**

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 23.10.2018, 2-09 S 71/17

**KOSTENFESTSETZUNG**

Mehrere Rechtsanwälte

**Sind zugunsten eines von mehreren obsiegenden Beklagten die Kosten von dessen Anwalt bereits in voller Höhe rechtskräftig festgesetzt worden, können die übrigen Beklagten gleichwohl die Erstattung ihrer Kosten in Höhe einer nach Kopfteilen bestimmten Quote vom fiktiven Honorar eines gemeinsamen Anwalts verlangen. Ist eine Quotelung nicht erfolgt, heißt das jedoch nicht, dass die übrigen Beklagten nur noch die verbliebenen Beträge erstattet bekommen könnten. Denn die beklagten Eigentümer haben untereinander keine Ausgleichsansprüche.**

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 03.09.2018, 2-13 T 91/18

# Mietrecht

## Urteil des Monats: Wärmebrücken bei Altbauwohnungen

**Wärmebrücken in den Außenwänden einer Mietwohnung und eine deshalb – bei unzureichender Lüftung und Heizung – bestehende Gefahr einer Schimmelpilzbildung sind, sofern die Vertragsparteien Vereinbarungen zur Beschaffenheit der Mietsache nicht getroffen haben, nicht als Sachmangel der Wohnung anzusehen, wenn dieser Zustand mit den zum Zeitpunkt der Errichtung des Gebäudes geltenden Bauvorschriften und technischen Normen in Einklang steht.**

BGH, Urteile v. 05.12.2018, VIII ZR 271/17 und VIII ZR 67/18

**FAKTEN:** In verschiedenen Räumen einer Altbauwohnung von 1971 ist es zu einem Schimmelpilzbefall gekommen. Mitursächlich hierfür sind unter anderem Wärmebrücken in den Außenwänden. Der Mieter beantragt im Wege der Feststellungsklage, dass er zur Minderung berechtigt ist. Außerdem nimmt er den Vermieter auf Zahlung eines Kostenvorschusses zur Mangelbeseitigung in Anspruch. Das Berufungsgericht gab der Klage überwiegend statt.

**ENTSCHEIDUNG:** Der BGH hob das Urteil auf. Ein Feststellungsinteresse wurde bejaht, da die Miete bei mangelhafter Mietsache zwar kraft Gesetzes gemindert ist, dass sich der Mieter beim Vollzug der

Mietminderung aber der Gefahr einer Zahlungsklage des Vermieters sowie einer Kündigung wegen Zahlungsverzugs aussetzt. Fraglich ist hier, ob die Mietsache einen Mangel aufweist. Das Berufungsgericht hat hierzu ausgeführt, ein Mangel sei bereits dann anzunehmen, wenn die Wohnung angesichts der vorhandenen geometrischen Wärmebrücken nicht mit alltagsüblichem Lüftungs- und Heizverhalten schimmelfrei zu halten sei. Der BGH teilt diese Ansicht nicht. Ein Mangel liegt nur dann vor, wenn der Zustand der Mietsache von der vertraglich geschuldeten Beschaffenheit abweicht. Im Jahr 1971 bestand noch keine Verpflichtung, Gebäude mit einer Wärmedämmung auszustatten; demgemäß entspricht das Vorhandensein

geometrischer Wärmebrücken dem bei Altbauten üblichen Bauzustand.

**FAZIT:** Der Mieter muss sein Heiz- und Lüftungsverhalten auf die Beschaffenheit der Wohnung einstellen. Er muss die Räume so belüften, dass keine Feuchtigkeitsschäden auftreten. Eine Grenze bildet die Zumutbarkeit. Die ist im Einzelfall zu bestimmen. Hier wurde festgestellt, dass ein täglich zweimaliges Stoßlüften mit einer Dauer von jeweils 13 Minuten, ein dreimaliges Stoßlüften von jeweils zehn Minuten oder ein dreimaliges Querlüften von jeweils drei Minuten ausreichen, um eine Schimmelpilzbildung zu vermeiden. Ein solches Verhalten kann – so der BGH – dem Mieter zugemutet werden.

## Mietrecht – Aktuelle Urteile

### HAFTUNG

#### Leistungsstörungen vor der Übergabe der Mietsache

**Haben die Parteien einen Übergabetermin vereinbart und ist dieser verstrichen, so liegt wegen des nicht nachholbaren Zeitablaufs regelmäßig Unmöglichkeit vor. Für die wechselseitigen Ansprüche der Parteien kommt es darauf an, welche Partei die Unmöglichkeit zu vertreten hat.**

Brandenburgisches OLG, Urteil v. 13.11.2018, 3 U 102/17

**FAKTEN:** Die Mieterin – eine Gemeinde – wollte ein Gebäude zur Unterbringung von Asylbewerbern nutzen. Sie sollte die zur Herrichtung des Gebäudes erforderlichen Genehmigungen einholen. Der Vermieter sollte etwaige Umbauarbeiten durchführen. Später bot der Vermieter die Räume zur Übergabe an. Die Mieterin lehnte die Übernahme ab. Sie rügte unter anderem den baulichen Zustand der Anlage. Der Vermieter nimmt die Mieterin auf Zahlung der Miete in Anspruch. Zu Recht: Die Mieterin traf ein weit überwiegendes Verschulden an der Unmöglichkeit der fristgerechten Übergabe. Der Vermieter hätte die Umbauarbeiten nach der denkmalschutzrechtlichen Genehmigung durchführen dürfen. Die Mieterin habe jedoch die erforderlichen Genehmigungen nicht eingeholt.

**FAZIT:** Hätte der Mieter die Unmöglichkeit überwiegend, aber nicht weitaus überwiegend zu vertreten (Verantwortlichkeitsquote unter 80 Prozent), so wird der Vermieter von der Leistungspflicht frei; er verliert zugleich aber den Anspruch auf die Miete, er hat möglicherweise einen Schadensersatzanspruch, der um seine Verantwortungsquote zu kürzen ist.



# Mietrecht – Aktuelle Urteile

## SCHRIFTFORM & CO.

### Mietvertrag: Die Ausübung der Verlängerungsoption

**Eine Option zur Verlängerung eines Mietvertrags ist während der für das vermietete Grundstück bestehenden Zwangsverwaltung gegenüber dem Zwangsverwalter auszuüben. Die Ausübung einer Verlängerungsoption ist nicht schriftformbedürftig i. S. d. § 550 Satz 1 BGB.**

BGH, Urteil v. 21.11.2018, XII ZR 78/17

**FAKTEN:** In einem befristeten Mietvertrag über Gewerberäume ist vereinbart, dass die Mieterin die Verlängerung des Mietverhältnisses um zehn Jahre über den vereinbarten Beendigungstermin hinaus verlangen kann, wenn sie das Optionsrecht spätestens fünf Monate vor Ablauf der vereinbarten Mietzeit ausübt. Nachträgliche Änderungen und Ergänzungen dieses Mietvertrages bedürften der Schriftform. Später wurde über das Mietobjekt die Zwangsverwaltung angeordnet. Die Mieterin erklärte per Computerfax gegenüber dem Zwangsverwalter, dass sie von der Option Gebrauch mache. Nach der Zwangsversteigerung des Objekts kündigte der neue Vermieter. Der BGH hatte zu entscheiden, ob das Mietverhältnis durch die Ausübung der Option verlängert wurde. Hinsichtlich der Schriftform meinen manche, dass die Optionserklärung der Schriftform des § 550 BGB bedarf, wenn der Mietvertrag dadurch um mehr als ein Jahr verlängert wird. Nach überwiegender Ansicht muss zwar die Optionsregelung als solche in Schriftform vereinbart werden; die Ausübung der Option ist dagegen formlos möglich. Die Frage ist hier wichtig, weil die Schriftform des § 550 BGB eine unterzeichnete Erklärung voraussetzt. Dies ist bei einem Computerfax nicht der Fall. Der BGH folgt der letztgenannten Ansicht.

**FAZIT:** Im Mietvertrag ist vereinbart, dass „Änderungen und Ergänzungen“ des Vertrags der Schriftform bedürfen. Für den vorliegenden Fall ist die Regelung nicht einschlägig, weil die Ausübung der Option weder zu einer Vertragsänderung noch zu einer -ergänzung führt. Soll die Schriftform auch für die Optionserklärung gelten, so muss sich dies aus der Vereinbarung zweifelsfrei ergeben.

## PREISGEBUNDENE WOHNUNG

### Mieterhöhung richtet sich nach allgemeinen Vorschriften

**Die Miete für eine preisgebundene Wohnung sollte erhöht werden. Die Vermieterin verlangte die Zustimmung dazu nach den Vorschriften der §§ 558 ff. BGB. Zur Begründung legte sie zehn Vergleichswohnungen zugrunde, die der Preisbindung unterlagen. Da der Mieter jedoch abschätzen können muss, ob die neue Miete der maximal zulässigen ortsüblichen Vergleichsmiete entspricht, bleibt bei den Vergleichswohnungen öffentlich geförderter Wohnraum außer Betracht. Das gilt auch, wenn die Wohnung, deren Miete erhöht werden soll, selbst der Preisminderung unterliegt.**

LG Lübeck, Urteil v. 14.06.2018, 14 S 47/17

## GEMEINSCHAFTSFLÄCHEN

### Mieter hat Anspruch auf Hoftorschlüssel

**Eine Mieterin klagte auf Herausgabe eines Hof-Schlüssels. Zu Recht. Sie hat Anspruch auf alle Schlüssel, die sie benötigt, um die Mietsache samt Gemeinschaftsflächen zu benutzen. Dies gilt nicht nur dann, wenn der Mieter gebrechlich oder krank ist. Es gilt selbst dann, wenn diesbezüglich keine vertragliche Regelung getroffen wurde. Die allgemeinen Sicherheitsbedenken (etwa die Gefahr, dass Unbefugte über das offene Tor ins Haus gelangen könnten) erkennt das Gericht nicht an. Die Mieterin könne das Tor nach der Benutzung wieder verschließen.**

AG Berlin-Charlottenburg, Urteil v. 09.01.2018, 224 C 254/17

## MESSIEWOHNUNG

### Fristlose Kündigung erst nach Abmahnfrist zulässig

**Die Kündigung gegenüber dem Mieter einer Messiewohnung ist unwirksam, wenn sie zu früh erklärt wurde. Zwar erfolgte sie erst nach Ablauf der Abmahnfrist. Diese war mit zwei Wochen jedoch zu kurz bemessen. Denn hier gab es keine Beschwerden von Nachbarn über Gerüche. Der Vermieter wurde erst durch die Einschaltung des Vaters des Mieters auf den Wohnungszustand aufmerksam. Für den Vermieter war es ersichtlich, dass der Mieter Hilfe brauchte und diese nicht kurzfristig binnen zweier Wochen zu erreichen sein konnte.**

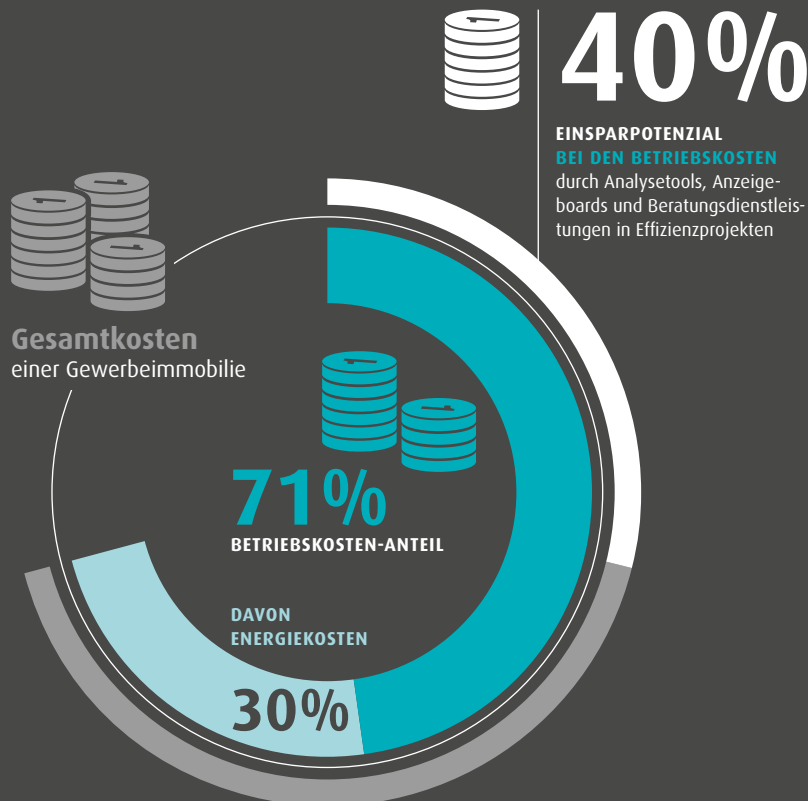
AG Hamburg, Urteil v. 03.07.2018, 43b C 62/18

# Technologie, IT & Energie

## Investitionen in intelligente Gebäudelösungen

sind drei Mal effizienter als andere

Die Betriebskosten machen in Gewerbeimmobilien bis zu 71 Prozent der auf das Gebäude bezogenen Gesamtkosten aus. Der Anteil der Energiekosten daran beträgt etwa 30 Prozent. In Kombination mit Analysetools, Anzeigebor- den, Beratungsdienstleistungen und Erfahrung in Effizienzprojekten führt dies zu einer Einsparung von 40 Prozent verglichen zu 10 bis 15 Prozent für andere typische Geschäftsinvestitionen.



## ENERGIEOPTIMIERTES WOHNEN

### Historische Bausubstanz mit Solarputz

100 Jahre alte Bausubstanz, bezahlbares Wohnen und energie- tische Sanierung, das sind drei sich scheinbar widersprechende Ziele. Mit innovativer Technik ist es möglich, sie unter einen Hut zu bekommen. Das ist die Prä- misse eines Forschungsprojekts im historischen Stadtquartier Margaretenau in Regensburg. An einem Mehrparteienhaus der Baugenossenschaft Margaretenau eG soll demonstriert werden, dass mit Energieeinsparungen durch ein Heizsystem, das sich über den Stand der Technik hinauswagt, eine mietkostenneutrale Moder- nisierung möglich ist.

Weitere Spareffekte erhoffen sich die Projektbeteiligten durch einen neuartigen Solarputz, der anstelle der sonst üblichen Wärmedämm- verbundsysteme auf die Fassade aufgebracht wird. Die Erfah- rungen aus dem Projekt sollen es ermöglichen, das Viertel zu sanie- ren, ohne die historische Bausub- stanz anzutasten. Die Wohnun- gen in der nun 100 Jahre alten Siedlung sind begehrt, denn die Mieten sind die niedrigsten der Stadt.

## UMFRAGE DEUTSCHE ENERGIE-AGENTUR

### Blockchain in der Praxis

Die Blockchain-Technologie wird am häufigsten im Peer-to-Peer-Handel (60 Prozent) erprobt, bei dem Marktakteure auf direktem Weg miteinander ohne zentrale Instanzen wie Börsen, Broker oder Energieversorger agieren wollen. Danach folgen E-Mobility (34 Prozent), Zertifizierung und Asset Management (jeweils 31 Prozent; Doppelnennungen möglich). Das zeigt eine Online-Umfrage der Deutschen Energie-Agentur (dena) unter 300 Managern und Experten der Energiewirtschaft in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Insgesamt experimentieren mehr als ein Viertel (28 Prozent) der Unternehmen mit der dezentralen Transaktionstechnologie in unterschiedlichen energiewirtschaftlichen Anwendungsfeldern oder setzen diese bereits ein.

## KOOPERATION IM DIGITALEN DOKUMENTENMANAGEMENT

**Der Hamburger Immobilien-Crowdinvesting-Anbieter Zinsland arbeitet mit dem PropTech Architrave im Bereich digitales Dokumenten-Management zusammen.** Dank Künstlicher Intelligenz können mit der Softwarelösung von Architrave alle relevanten Dokumente, Daten, Reports und Auswertungen für Nutzer in intelligenten Datenräumen verwaltet und mit weiteren Partnern und Projektbeteiligten geteilt werden. Mit der Implementierung schafft Zinsland eine wichtige Voraussetzung auf dem Weg zur vollständigen Digitalisierung der Immobilienfinanzierung. Mit Architrave wird Zinsland seine kompletten Marktdaten über intelligente Datenräume verwalten. Langfristiges Ziel ist es auch, Projektentwickler sowie weitere Stakeholder von der Softwarelösung zu überzeugen, um das zeitintensive Abgleichen der Immobilien-Daten in Zukunft effizienter zu gestalten.

## MESSE EM-POWER

# Energie sparen mit dem digitalen Zwilling

Wie die Digitalisierung rund um die Gebäudetechnik dazu beitragen kann, Energie in Gebäuden effizienter zu nutzen, zeigt die **Messe EM-Power, die vom 15. bis 17. Mai in München** stattfindet. Zu ihren Ausstellungsbereichen gehören neben der Software für Energiemanagement-Systeme auch die nötige Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik, Energiedienstleistungen sowie Technologien zur dezentralen Energieversorgung.

Im vergangenen Dezember hat Siemens im schweizerischen Zug seinen neuen Campus eingeweiht. Für Neubauten, Renovierungen und damit verbundene Maßnahmen hat der Technologiekonzern umgerechnet rund 220 Millionen Euro investiert. Der Siemens Campus Zug ist eines der ersten Neubauprojekte, bei dem Building Information Modeling (BIM) in Planung und Realisierung zum Einsatz kam.

Beim BIM wird ein Bauwerk über alle Gewerke hinweg digital genau geplant. Planer erstellen dafür ein 3D-Modell des Gebäudes – den digitalen Zwilling –, der mit physischen und funktionalen Eigenschaften verknüpft wird. Damit stehen für die Projektbeteiligten nicht nur während der Planung, sondern auch beim Bau und später beim Betrieb des Gebäudes alle relevanten

baulichen und technischen Informationen zur Verfügung. Diese kann beispielsweise das Facility Management für seine Aufgaben heranziehen. Spezielle Schnittstellen ermöglichen es, die Daten zwischen einem BIM-System und anderen Systemen, etwa einer CAFM-Software, auszutauschen. **www.EM-Power.eu**



Die EM-Power informiert im Rahmen von The smarter E Europe auch über Solarenergie, Speichertechnologien und Elektromobilität.

## RECHT

# Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,  
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



## NEBENKOSTENABRECHNUNG

### Tatsächlicher Heizenergieverbrauch verstärkt zu berücksichtigen

BGH, Urteil v. 16.01.2019 – VIII ZR 113/17 - § 556 I S. 1 BGB, §§ 7 II S.1, 12 I S.1

Die Parteien stritten um die Maßstäbe der Heizkostenverordnung und deren Verhält-

nis zueinander. Während die Vermieterin die Heizkosten des Klägers zu 50 Prozent nach dem gemessenen Wärmeverbrauch und zu weiteren 50 Prozent nach der Wohnfläche abrechnete, verlangte der Mieter unter Bezugnahme auf § 7 I S. 2 HeizkostenV eine Abrechnung des ihm künftig zugeordneten Verbrauchs an Heizenergie in einem Verhältnis von 70 Prozent Verbrauchsanteil und nur 30 Prozent Wohnflächenanteil ab Beginn der Heizperiode 2016/17. Wesentlich für das Begehren des Mieters war auch seine Einschätzung hinsichtlich der Qualität der Wärmedämmung der im Gebäude freiliegenden Wärmeverteilerleitungen.

Während das Landgericht in der Berufung die Rechtsauffassung vertrat, dass der Mieter durch das pauschale Kürzungsrecht der HeizkostenV in Höhe von 15 Prozent ausreichend geschützt sei, entschied der

BGH, dass dem Kläger künftig ein Anspruch auf eine Abrechnung im Verhältnis von 30 zu 70 zusteht und damit seinem individuellen Heizverhalten verstärkt Rechnung zu tragen ist, soweit das Gebäude den Anforderungen der Wärmeschutzverordnung 1994 nicht entspricht und die freiliegenden Heizleitungen im Gebäude überwiegend gedämmt sind. Die Ansprüche des Mieters sind in dieser Konstellation nicht auf das Kürzungsrecht beschränkt.

**PRAXIS** Der Bundesgerichtshof betont ausdrücklich das Ziel der Verordnung, das Verbrauchsverhalten der Nutzer in Wohngebäuden nachhaltig zu beeinflussen und im Ergebnis tatsächlich Energieeinspar-effekte zu erzielen. Vor dem Hintergrund der aktuell diskutierten Wärmewende besitzt die Entscheidung besondere praktische Relevanz.

# Der Schlüssel zur erfolgreichen digitalen Transformation

# 1%

Laut einer Studie des Weltwirtschaftsforums erfüllt nur ein Prozent der global in die digitale Transformation investierten 1,2 Billionen Dollar seinen Zweck.

Digitale Kompetenz ist das Fundament für die Zukunft eines jeden Unternehmens – deshalb ist kontinuierliche Fortbildung entscheidend.

Für den Misserfolg werden falsche Erwartungen an neue Technologien, Insellösungen und mangelhafte Strategien verantwortlich gemacht. Der Ursprung jener angeführten Gründe ist jedoch eine unzureichende Wissensgrundlage, welche helfen würde, realistische Erwartungen zu bilden, Insellösungen zu meiden und sinnhafte Strategien zu entwickeln. Aus diesem Grund möchte ich in diesem Artikel die digitale Kompetenz und das Lernen in den Fokus rücken.

In der Praxis wird digitale Kompetenz meist als die Befähigung, mit Software umzugehen, interpretiert. Hier bieten Unternehmen Schulungen für MS Office, Argus und andere Tools an, die im Berufsalltag genutzt werden. Damit ist man jedoch bei Weitem nicht digital kompetent. Digitale Kompetenz bedeutet vielmehr, dass man technologische Entwicklungen wie Künstliche Intelligenz, Blockchains und weitere Innovationen in ihren Grundzügen versteht und diese sowohl im (immobilien-)wirtschaftlichen als auch im gesellschaftlichen Kontext einordnen kann.

Wenn eine neue Technologie in der Geschäftswelt ankommt, entsteht oftmals eine Goldgräberstimmung. Neue spannende Geschäftsmodelle und Kostensenkungen durch Prozessoptimierungen stehen hierbei sinnbildlich für das Gold. Viele Unternehmen möchten am versprochenen Erfolg, beispielsweise wie jüngst von Blockchains, partizipieren. Eine realistische Einschätzung ist jedoch in der Regel nicht möglich, da es in den Unternehmen noch an digitaler Kompetenz mangelt.

Im Wettkampf um die Talente müssen die Löhne anziehen

Die Mitarbeiter/innen eines Unternehmens sind unerlässlich für den Erfolg einer digitalen Transformation. Entscheidend ist dabei deren digitale Kompetenz von Trainee bis CxO. Kontinuierliche Fortbildung und personalisierte Lernstrategien im Unternehmen sind dafür entscheidend, da sich digitale Technologien stetig weiterentwickeln und relativ komplex sind. Unternehmen sollten also versuchen, intern eine vielfältige und tiefgehende Wissensbasis auszubilden. Interessiert sich beispielsweise Mitarbeiterin A für Blockchains und Mitarbeiter B für Künstliche Intelligenz, sollte ein Unternehmen unterschiedliche Curricula anbieten, um den individuellen Lernwünschen nachzukommen. So wären beispielsweise bezahlte Fortbildungen samt Zertifizierungen, (Kreativ-)Workshops im Unternehmen, E-Learning und Fernstudiengänge eine valide Option, die auch als Teil der Gesamtvergütung gerne gesehen werden. Entscheidend dabei ist, dass die Mitarbeiter/innen ihr Lernpensum in der bezahlten Arbeitszeit erledigen. Der



Im digitalen Zeitalter ist der Wettkampf um Talente enorm, gerade in den Bereichen Data Science, Maschinelles Lernen und IT-Sicherheit. Digitalaffine Interessenten mit Immobilienverständnis jedoch sind rar. Wie kann man sie locken?

ersehnte Return wird dabei nicht immanent zu spüren sein, sondern sich langfristig bemerkbar machen. So wird sich beispielsweise die Unternehmenskultur positiv verändern, man wird Ideen offener kommunizieren und innovative Projekte technologiegestützt umsetzen können. Digitale Kompetenz ist somit das Fundament für die Zukunft eines jeden Unternehmens. Denn nur durch kompetente Menschen, intern oder extern, können Sie Trends erkennen, Ideen entwickeln, Potenziale einschätzen und dann Ideen sachgemäß umsetzen.

Um einerseits gut lernen zu können und andererseits das Gelernte auch adäquat nutzen zu können, müssen auch weitere Rahmenbedingungen stimmen. Unternehmen sollten ihren Mitarbeitern zeitgemäße Arbeitsplätze mit höhenverstellbaren Schreibtischen, zwei Bildschirmen pro Arbeitsplatz, High-Speed-Internet in einem sicheren Netzwerk, guter Beleuchtung, Belüftung, Temperierung und gesunder Verpflegung anbieten. Dabei rechnet sich das in der Regel schon aufgrund geringerer Fluktuationsraten und somit niedrigerer Rekrutierungskosten. Glückliche Mitarbeiter/innen sind nicht nur produktiver und gesünder, sondern auch kreativer.

Im digitalen Zeitalter ist der Wettkampf um Talente, gerade in den Bereichen Data Science, Maschinelles Lernen und IT-Sicherheit, enorm groß, weshalb Löhne entsprechend anziehen müssen. Da jedoch in der Immobilienbranche digitale Talente mit Immobilienverständnis noch seltener sind, sollte man diese auch entsprechend locken. Hier würden sich auch Partnerschaften mit Hochschulen oder eigene Traineeprogramme mit Fokus auf digitale Technologien anbieten. Unternehmen müssen hier auch Forderungen an die Hochschulen stellen, da die immobilienwirtschaftliche Ausbildung noch im letzten Jahrhundert hängt. Die Lücke

zwischen vermittelter Theorie und benötigtem Praxiswissen wird bis dato leider nur größer.

Ferner sollten Unternehmen der Immobilienbranche, welche sich digital transformieren wollen, endlich zeitgemäße Home-Office-Möglichkeiten bieten. In Zeiten von Virtuellen Privaten Netzwerken (VPN), Token-Authentifizierung und dezentralen Datenbanken ist es selbst in kritischen Bereichen möglich, gesicherten Zugang von zu Hause zu ermöglichen. Die geringeren Pendelzeiten und das Stillarbeiten im eigenen Zuhause wirken sich dabei positiv auf physische und psychische Gesundheit der Angestellten aus. Selbst Führungskräfte könnten Software-gestützt dezentrale Teams steuern und somit selbst aus dem Home Office arbeiten. Auch hier ist Lernbereitschaft gefragt.

## Eine ausgewogene Balance zwischen technologischem und mitarbeiterzentriertem Wandel finden

Auch gilt es zu lernen, mit Fehlern und Misserfolgen umzugehen. Die viel beschriebene Fehlerkultur ist deshalb so wichtig, damit Mitarbeiter/innen keine Angst haben, Verantwortung zu übernehmen, neue Wege zu gehen und komplexe Ideen umzusetzen. Darüber hinaus müssen Führungskräfte lernen, Verantwortung abzugeben und flachere Hierarchien zu akzeptieren.

Mitarbeiter/innen müssen kontinuierlich lernen, um digital kompetent zu werden und zu bleiben. Führungskräfte müssen lernen, in einer veränderten Arbeitswelt zukunftsweisende Entscheidungen zu treffen und durch ein komplexes Fahrwasser zu navigieren. Lernen ist der Schlüssel

zum Erfolg. Man darf die Digitalisierung beziehungsweise die digitale Transformation nicht als rein technisches Thema betrachten, sondern muss eine ausgewogene Balance zwischen technologischem sowie mitarbeiterzentriertem Wandel finden. Auch bedarf es Geduld von Seiten der Investoren, Firmeneigentümer und Führungskräfte, da der Return on Investment erst mittel- bis langfristig zu messen sein wird.

Wir sollten beginnen digitale Transformation nicht als einen statischen Prozess zu betrachten, der mit Hilfe einer Beratung und dem Zukauf einiger Softwarelösungen nach zwei Jahren abgeschlossen ist. Vielmehr ist digitale Transformation ein kontinuierlicher Lernprozess, der auch die Unternehmenskultur, Managementphilosophie und Arbeitsmodalitäten betrifft. Kritische (Selbst-)Reflexion, Neugierde und Lerneifer sind dabei Tugenden, die in die Unternehmens-DNA übergehen sollten.

Das Bilden digitaler Kompetenz sollte gerade zu Beginn eines Transformationsprozesses im Fokus stehen und kontinuierlich ausgebaut werden. Ein besseres Investment in die Zukunft Ihres Unternehmens gibt es nicht. «

Viktor Weber, Regensburg

### AUTOR



**Viktor Weber**  
ist Gründer und  
Direktor des  
Future Real  
Estate Institute  
in Regensburg

# Schaltschränke zu Punktwolken



Digitalisierte Steuerung ist auch bei Entrauchern möglich.

**W**orin sind Europa und Deutschland weltweit führend?, fragt die Messe Frankfurt am Main zur ISH. Denn China etwa, so die Messegesellschaft, investiere in beispiellosem Umfang in energieeffiziente und CO<sub>2</sub>-neutrale Produkte. So werde aktuell die Wärmepumpen- und Brennstoffzellentechnologie, und das natürlich digitalisiert, stark vorangetrieben. Auch davon wird auf der Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Klima vom 11. bis 15. März 2019 einiges zu sehen sein.

Denn digitalisieren lässt sich alles. Planer und Betreiber von Immobilien müssen dafür an einer gemeinsamen Strategie arbeiten. Meist wird dies sehr sinnvoll sein. Und

der Aufwand, ein normales „Ding“, sprich eine Komponente der Technischen Gebäudeausrüstung (TGA), in ein Internet of Things einzubinden, wird immer geringer.

## Vorreiter der Digitalisierung sind die Gewerbeimmobilien

„Doch Art und Umfang dieser Kommunikation sind nicht Selbstzweck, sondern folgen zielgerichtet meist mehreren Aufgaben“, sagt Clemens Schickel, technischer Referent des BTGA – Bundesin-

dustrieverband Technische Gebäudeausrüstung. Dazu könne die Steuerung einer Anlage gehören, aber auch die übergeordnete Steuerung eines gesamten Gebäudes. Grundlegende Voraussetzung, so Schickel, sei die Möglichkeit zum Datenaustausch – entweder per Kabel oder mittels Funksystemen. Vorreiter sieht Schickel bei industriell genutzten Gebäuden.

Der dortige hohe Digitalisierungsgrad diene nicht nur der Raumkonditionierung für den Aufenthalt von Menschen, sondern auch dem sicheren Betrieb der Produktionsanlagen. Bei Wohngebäuden hingegen treffe dies nicht zu. Zumeist würden hier lediglich Kommunikationsnetze in den

Was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert. Das gilt nicht zuletzt für die analoge Technische Gebäudeausrüstung. Die Weltleitmesse ISH für Wasser, Wärme, Klima zeigt der Immobilienbranche, wie smart, sicher und effizient gebaut und verwaltet werden kann.

Wohnungen vorgehalten, deren Ausbau innerhalb der Wohnung durch die Mieter erfolge. Die TGA-Systeme – beispielsweise Heizungs- oder Trinkwasseranlage – seien zwar mit autarken Steuerungen versehen, kommunizierten in der Regel aber nicht nach außen. Bei all den Vorteilen, die mit der Digitalisierung einhergingen, wie frühzeitige Störfallerkennung, einfache Wartung und Bedienung, sieht Schickel als Problemfeld die IT-Sicherheit. Neben Hackerangriffen nennt er auch folgendes Beispiel: „Nutzer verlieren mehr und »

#### VOR- UND NACHTEILE DER DIGITALISIERTEN GEBÄUDEAUSRÜSTUNG

##### VORTEILE

- › Koordinierte Planung über alle Gewerke und Einzelgewerkspläne
- › Einfache Ausgabe von Schnittdarstellung
- › Keine Kollisionen und Zeitverluste
- › Minimierung von Planungsfehlern
- › Hohe Mengengenauigkeit
- › Präziser Kostenanschlag
- › Minimierung von Nachträgen

##### NACHTEILE

- › Hoher Personalaufwand
- › Hohe Anforderungen an Konstrukteure und Zeichner
- › Für Planer keine höheren Honorare umsetzbar
- › Früherer und disziplinierter Design Freeze
- › Nur wenig Anwendung bisher

Quelle: Stiehm Ingenieurplanung GmbH

## DIE EVOLUTION VON HAUFE POWERHAUS

Gutes noch besser machen



In den vergangenen 22 Jahren ist Haufe PowerHaus mit den Anforderungen der Anwender gewachsen und hat sich als die führende Softwarelösung für professionelle Immobilienverwaltungen etabliert.

### IM FRÜHJAHR 2019 IST ES SOWEIT:

Mit einem grundlegenden Update wird Haufe PowerHaus fit für die nächsten Jahre. Nach dem Motto „Gutes noch besser machen“ erhält die Software eine zukunftsfähige technologische Basis und eine modernere Oberfläche. Doch was sich bewährt hat, bleibt – wie die vertraute Bedienung.



Mehr Informationen unter  
[www.powerhaus.de/evolution](http://www.powerhaus.de/evolution)

Nina Kloster, Professorin für  
Gesundheit und Komfort im Ge-  
bäude an der Fakultät für Anlagen,  
Energie- und Maschinensysteme  
der TH Köln



INTERVIEW MIT NINA KLOSTER

## „Die Wohnungswirtschaft profitiert noch nicht hinreichend von der Digitalisierung“

**Frau Kloster, wie lassen sich die Komponenten einer TGA besonders gut digitalisieren?** Das mächtigste Werkzeug der digitalisierten Gebäudeplanung stellt das Building Information Modeling, kurz BIM, dar. Damit lässt sich ein umfassender digitaler Zwilling eines Bauwerks mit großer Informationstiefe abbilden, welcher allen Baubeteiligten als Arbeitsplattform über den gesamten Lebenszyklus dient – von der Planung, über die Ausführung und Bewirtschaftung bis hin zum Rückbau. Sämtliche Bauteilinformationen liegen als alphanumerische Attribute wie u. a. Qualitäten oder Typeninformationen und als Parameter in der Datenbank vor. Zwar ist der Aufwand für die Einführung von BIM-Modellen zeitintensiv, jedoch sorgt diese Methode für Termin- und Kosteneinhaltung in der Baupraxis, wodurch etwaige Planungsfehler wie beispielsweise am Flughafen Berlin Brandenburg frühzeitig ersichtlich werden. 20 Hersteller bieten bereits eine eigene BIM-Software an. Jedes Programm hat Stärken und Schwächen. Wenige von ihnen können den gesamten Planungsprozess und insbesondere das komplexe Zusammenspiel der Gewerke tadellos abbilden.

**Welche Voraussetzungen müssen in einer Immobilie vorhanden sein, damit eine Digitalisierung der TGA überhaupt möglich ist?** Generell ist das die 3D-Geometrie. Planungsprozesse von Neubauprojekten sollten im besten Falle mit BIM umgesetzt werden – trotz des höheren Zeitaufwandes. Bei Bestandsobjekten liegen in der Praxis oft nicht alle Unterlagen vor, z. B. aufgrund nachträglicher Baumaßnahmen. Hier gibt es mittlerweile gute 3D-Scanner und entsprechende Dienstleister, die Punktwolken von bestehenden Gebäuden erfassen und eine 3D-Geometrie recht präzise abbilden. CAD-Modelle sind Grundvoraussetzung für eine digitalisierte TGA.

**Welche Vorteile bietet die Digitalisierung dank BIM?** BIM schafft in der frühen Planungsphase eine Arbeitsplattform zur transparenten Kommunikation aller Gewerke. Planungsfehler werden bereits im digitalen Abbild ersichtlich. Ein 3D-Modell

erleichtert die Dokumentation und kann über den gesamten Lebenszyklus als Entscheidungshilfe dienen, die Betriebsprozesse des Gebäudes zu optimieren. Aus dem BIM-Modell werden sich Applikationen ableiten lassen, die vom Hersteller, Fachplaner, Haustechniker bis zum Endgerät des Gebäudenutzers neue Anwendungspotenziale eröffnen. So können sich beispielsweise Nutzer über eine App Anweisungen zur Lüftung wie Feinstaubsenkung oder CO<sub>2</sub>-Reduktion, Bewertung der Schimmelrisiken, Sicherheitsempfehlungen wie das Platzieren von Sicherheitskameras, Heizungs- und Bewässerungssteuerung durch Abgleich mit Wetterdaten oder Inhaltsstoffe von Baumaterialien darstellen lassen.

**Und welche Nachteile?** Zurzeit mangelt es an Prozess- und Datenstandards, die alle Beteiligten berücksichtigen. Die Bauindustrie ist stark fragmentiert, etwa durch den hohen Anteil an Kleinunternehmen, und besteht aus vielfältigsten Unternehmensakteuren. Nur eine Minderheit nutzt die BIM-Methodik und kann sich in den Planungsprozess aktiv einbringen. An zahlreichen Schnittstellen sind Übergaben zu tätigen, die einen einheitlichen und sicheren Datenaustausch voraussetzen. Die fehlenden Standards bergen Risiken des Scheiterns.

**Gibt es Branchen, die aus Ihrer Sicht Vorreiter bei der Digitalisierung der TGA bei ihren eigenen Immobilien sind, und solche, die das eher zögerlich handhaben?** Produzierende Unternehmen nehmen eine Vorreiterrolle im digitalen Wandel ein. Produktionsstätten können in Deutschland dem internationalen Kostendruck nur standhalten, wenn sie ihre Fertigungsprozesse effizienter durch einen hohen Automatisierungsgrad optimieren. Die Automobil- und Maschinenbaubranche hat in den letzten Jahren die Industrie 4.0 stark vorangetrieben. Die Wohnungswirtschaft profitiert nicht im gleichen Umfang von der Digitalisierung, obwohl digitalisierte Gebäude effizienter zu betreiben sind und automatisierte Wartungsprozesse ermöglichen. «



mehr die Hoheit über ihre Anlagen: Ein Netzbetreiber könnte beispielsweise ohne weitere Nachfrage den Warmwasserspeicher im Gebäude über eine E-Patrone laden, wenn ein hohes Stromangebot besteht. Deutlicher wird dieser Nachteil, wenn der Netzbetreiber den Betrieb von Haushaltsgeräten steuert, beispielsweise von Waschmaschine und Trockner.“ Trotz dieser Nachteile wird sich die Digitalisierung in der TGA durchsetzen – wenn auch zögerlich. Auf der ISH werden die Hersteller genau das demonstrieren.

## Die Integration verschiedener technischer Gebäudeautomations-systeme wird nun erst möglich

Hosch Gebäudeautomation etwa zeigt, wie man Bestandteile der TGA digitalisieren kann, die nicht sofort ins Auge fallen. Der Automationsspezialist aus Teltow bei Berlin baut und vertreibt auch Entrauchungssteuerungen. „Die lassen sich, wie alles in IoT-Zeiten, digitalisieren“, so Marketingleiter Heinz Fielitz. Ausgerüstet werden alle größeren Nichtwohngebäude und Sonderbauten. Die Vorteile seien vielfältig. Und: „Digitalisierung wirkt sich auf alles aus und macht im Rahmen der Gebäudeautomation eine Integration verschiedener Systeme der TGA überhaupt erst möglich“, so Fielitz.

In Frankfurt wird Hosch das System rigentoS3 zeigen. Diese komplett digitalisierte Entrauchungssteuerung lässt sich an alle bauartzugelassenen Geräte anschließen und für mehrere Szenarien programmieren. Dafür verbindet ein Ringbus (rigentoNET) die Automationsstation (AS-ER) mit allen im Feld installierten Busmodulen zur Ansteuerung der gebäudetechnischen Anlagen. Die Digitalisierung umfasst aber nicht nur das Gerät selbst, sondern auch dessen bautechnische Planung. Denn Planer können es mit »

# Connect now. ....

Zukunftssicher vernetzt.



Die smarte Funklösung Minol Connect macht die Abrechnung für Sie ab sofort genauer, einfacher und sicherer denn je. Dank offenem Übertragungsstandard LoRaWAN™ sind wir bereit für alle vernetzten Anwendungen der Zukunft. Sind Sie bereit für den nächsten Schritt?

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

 **Minol**



„Art und Umfang dieser Kommunikation sind nicht Selbstzweck, sondern folgen zielgerichtet meist mehreren Aufgaben.“

**Clemens Schickel**, technischer Referent des BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung

Hilfe der von Hosch gelieferten Tools in ihrer Planungssoftware und konform mit den Brandschutzplanungen integrieren. Zudem steht ein weiteres Tool zur Generierung von Systemtopologien, zur Übertragung von Ausschreibungstexten sowie zur Dokumentation zur Verfügung.

Rauchwarnmelder und Entraucher arbeiten auf digitaler Basis mit Lüftungsanlagen zusammen. Dafür wird Kampmann standardisierte Gateways zeigen, die eine Integration von zentralen oder dezentralen Lüftungsanlagen mit Heiz- oder Kühlfunktion in die bereits etablierten Gebäudekommunikationssysteme ermöglicht. Aktuell ist dies für BACnet, Modbus und KNX möglich. Der Klimaspezialist aus Lingen bietet eine eigene Touchbedienung für die Steuerung einer Lüftungsanlage an. Als Raumbediengerät für dezentrale Heiz- und Kühleinheiten steht optional der „KaController“, zur Verfügung. Alternativ kann die Bedienung über andere netzwerkfähige multifunk-

tionale Userterminals erfolgen. Das neue KNX-Gateway ist in den Datenbanken der KNX-Integrationssoftware ETS weltweit für KNX-Projekte verfügbar.

## Die Möglichkeit zur Visualisierung ist eine Vorstufe zur übergeordneten Steuerung

Da viele Gebäude nach wie vor über keinerlei übergeordnete Steuerung der Automation verfügen, bietet Kampmann eine Möglichkeit an, mit der sich die Geräte für Lüftung, Heizung und Kühlung einheitlich visualisieren lassen. Einstellbar sind die wichtigsten Raum- und Gerätezustände. Einfache Eingriffe wie die Anpassung der Raumtemperatur sind ebenfalls möglich. «

Frank Urbansky, Leipzig

## MESSE

# ISH 2019 – Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Klima

**Wann:** 11. bis 15. März 2019  
**Wo:** Messe Frankfurt

- › Über 2.400 Aussteller, darunter alle Markt- und Technologieführer aus dem In- und Ausland
- › Schwerpunkt 2019: Digitalisierung der TGA, insbesondere der Heizungstechnik, aber auch für Kälte-, Klima- und Lüftung sowie Sanitärbranche und Wassermanagement
- › Ein zentrales Thema für Planer und Architekten: BIM (Building Information Modeling)

### ISH-Rahmenprogramm und Top-Themen

#### Umgang mit Wasser und Energie in Gebäuden

- › Moderne Heizsysteme: High-Tech für die Wärmewende
- › Heizen mit Holz: Lösungen mit Zukunft für Bestand und Neubau
- › Digitale Heizungstechnik: Komfortabel, effizient und zukunftsorientiert
- › „Lebensmittel Luft“: Gute Raumluftqualität zahlt sich aus
- › Intelligente Wassermanagement-Systeme – sichern, steuern, regeln
- › Regenerative Energien für die Trinkwassererwärmung nutzen

#### Foren und Sonderschauen

- › BIM@ISH in Halle 10.3: Sonderfläche zu BIM entlang der gesamten Wertschöpfungskette Planen – Bauen – Betreiben
- › Gebäude-Forum in Halle 10.3: Innovative Lösungen für die professionelle Planung, Ausführung und den Betrieb von Gebäuden und Liegenschaften, darunter Quartierslösungen und Smart Grids
- › Immobilien Forum in Halle 10.3: Dialog zwischen Immobilienwirtschaft und TGA-Branche
- › ISH Technologie und Energie Forum in Halle 11.1: Auf ca. 500 Quadratmetern Status quo und Zukunft der Heiztechnik. Top-Thema: vernetzte Heiztechnik im Smart Home

# 2.400

Auf der ISH Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Klima sind 2.400 Aussteller, darunter alle Markt- und Technologieführer aus dem In- und Ausland. Schwerpunkt 2019: Digitalisierung der Technischen Gebäudeausrüstung und BIM.

Mehr unter  
[www.ish.messefrankfurt.com](http://www.ish.messefrankfurt.com)

# „KI ist die Kirsche auf dem Automatisierungskuchen“



**Herr von Lackum, warum ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig?** Die Digitalisierung ist in der Branche längst angekommen – nur in vielen Chefetagen noch nicht. Dabei lässt sich durch Verankerung des Themas im Top-Management viel für den Kunden und für das operative Geschäft herausholen.

**Was sind Ihre wichtigsten strategischen Ziele?** Mein Hauptziel ist es, den LEG-Mietern auch künftig bezahlbaren Wohnraum und dazu passgenauen Service zu bieten. Die Digitalisierung stellt hier einen sehr guten Hebel dar, dieses Ziel schneller, besser, effizienter und umfassender zu erreichen. Für mich ist Digitalisierung damit niemals Selbstzweck, sondern ein Handwerkszeug. Und zwar ein sehr effektives.

**Wie viel von Ihrem Budget läuft in das operative Geschäft und wie viel in Innovationen?** Mein Zeitbudget verteilt sich momentan etwa 80 zu 20 zugunsten des operativen Geschäfts. Wobei Innovationen für mich das operative Geschäft der Zukunft sind. Insofern gehen 100 Prozent ins operative Geschäft.

**Auch die digitalen Kompetenzen der eigenen Belegschaft müssen erweitert werden. Wie schaffen Sie das?** Indem wir die Kollegen immer auf ihrem jeweiligen Level abholen. Ganz wichtig ist uns, alle in das Thema einzubeziehen. Das reicht von Digitalprojekten, die unsere Azubis gestalten, bis zu unseren erfahrenen Hauswarten, die Wohnungsvorabnahmen per Tablet und App erfassen können.

**Mit welchen neuen Technologien arbeiten Sie derzeit?** Klar strukturierte Prozesse, in denen Massendaten verarbeitet werden, eignen sich für die Automatisierung. Unsere Technologie-Top 3 sind Big Data, Robotics/Künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge.

**Welche dieser Innovationen wird den größten Einfluss auf die Immobilienbranche haben?** Tja, der berühmte Blick in die Kristallkugel ... Im Sinne eines agilen Vorgehens setzen wir parallel auf verschiedene Technologien. Die Kundenbedürfnisse und damit unser Geschäft verändern sich derart rasant, dass man sich mit einer zu frühen Festlegung schnell ins Aus schießen kann. Ich bin überzeugt: Wer mehrere Bälle in der Luft hält, kann schneller umdenken und umlenken.

**Welche Rolle spielt Künstliche Intelligenz in absehbarer Zeit?** KI ist die Kirsche auf dem Automatisierungskuchen. Im Forderungsmanagement setzen wir bereits einen Buchungsroboter ein. Er öffnet den Kontoauszug im Mieterkonto, identifiziert die zugehörige Forderung durch Interpretation des Verwendungszwecks und verrechnet diese mit dem Zahlungseingang – und das 24/7 und mit einer Fehlerquote nahe null. Unsere Fachleute haben mehr Zeit, sich komplexeren Anliegen unserer Kunden zu widmen. Doch ohne Veränderungsbereitschaft bei den Mitarbeitern gelingt Digitalisierung nicht.

**Sind in diesem Prozess für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs eine Option?** PropTechs unterstützen uns auf dem Weg in unser Zukunftsgeschäft. Ihre Aktivitäten standen von Beginn an auf unserem Trendradar. Wichtige Voraussetzung sind kompetente Ansprechpartner und ein gewisser Reifegrad der Start-ups. Auch wenn wir oft unterschiedlich ticken – was ja gegenseitig befruchtet –, ist es wichtig, schnell eine gemeinsame Sprache zu finden. Mit Doozer etwa, einer Plattform für die Auswahl, Beauftragung und Abwicklung von Handwerksleistungen, arbeiten wir in der Leerwohnungssanierung schon seit Längerem. «

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 7 LARS VON LACKUM,**  
CDO bei der LEG Immobilien AG



## ZUR PERSON

### Lars von Lackum

Jahrgang 1975, verantwortet seit Jahresbeginn im Vorstand der LEG Immobilien AG als Chief Digital Officer (CDO) wichtige Zukunftsbereiche von der Unternehmensentwicklung über die Digitalisierung bis zur Projektentwicklung (Neubau). Zuvor hatte der studierte Diplom-Kaufmann verschiedene Leitungsposten inne, unter anderem als CFO und stellvertretender Sprecher der Geschäftsführung der Corpus Sireo und als Vorstandsmitglied der Ergo International.

# DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **8. März 2019**.

## ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

### **Immobilienkaufmann/-kauffrau**

#### **Vermietung/Verkauf**

Gemeinnütziges Siedlungswerk  
Speyer GmbH, Speyer  
[Job-ID 009590985](#)

### **Senior Fachberater Wohnungswirtschaft (w/m/d) Projektmanagement**

FIO SYSTEMS AG, Leipzig  
[Job-ID 009607636](#)

### **Hauptamtlicher Vorstand (w/m/d)**

GEWO Wohnungsbaugenossenschaft  
Heilbronn eG, Heilbronn  
[Job-ID 009574660](#)

### **Projektassistent (m/w/d)**

#### **Bereich Immobilien**

THOST Projektmanagement GmbH,  
Pforzheim  
[Job-ID 009438155](#)

### **Architekt / Bauingenieur als Projektleiter (m/w)**

Gesellschaft für Grund- und  
Hausbesitz mbH Heidelberg,  
Heidelberg  
[Job-ID 009545593](#)

### **Immobilienkaufmann/-kauffrau Vermietung**

bauverein AG, Darmstadt  
[Job-ID 009551697](#)

### **Mitarbeiter als Vermieter (m/w/d)**

Wohnungsgenossenschaft Freiberg eG  
über DOMUS Consult, Freiberg  
[Job-ID 009591097](#)

### **Leiter (m/w/d) Bauamt**

Stadt Frankfurt (Oder),  
Frankfurt (Oder)  
[Job-ID 009542435](#)

### **Kreditsachbearbeiter (m/w/d)**

Hausbank München,  
München  
[Job-ID 009436738](#)

### **Baureferendar/Baureferendarin für den Bereich Haustechnik**

Landeshauptstadt München,  
München  
[Job-ID 009540932](#)

### **Diplom-Ingenieur / Bachelor (m/w/d) der Fachrichtung Bauingenieurwesen**

Gemeinde Eching, Eching  
[Job-ID 009545726](#)

### **Privatkundenberater Baufinanzierung Bremen (m/w/d)**

Interhyp Gruppe, Bremen  
[Job-ID 009438290](#)

### **Job-ID eingeben und bewerben!**

Einfach auf [www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)  
die gewünschte Job-ID eintippen und  
Sie gelangen direkt zu Ihrem gewünschten  
Stellenangebot.



### **Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?**

Ihr Ansprechpartner:

**Michaela Freund**

Tel. 0931 2791-777

[stellenmarkt@haufe.de](mailto:stellenmarkt@haufe.de)

**Finden Sie aktuelle Stellenangebote unter [www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)**

## WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



### DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter [www.stellenmarkt.haufe.de](http://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](http://www.stellenmarkt.haufe.de)



Für unsere Niederlassung in **Düsseldorf** suchen wir zum **nächstmöglichen Zeitpunkt** eine/n:

### Niederlassungsleiter (m/w/d) Ankauf / Projektentwicklung

**Beschäftigungsart: Vollzeit | Standort: Düsseldorf**

#### Was Sie erwartet

Sie stellen die Grundstücksankauf- und Projektentwicklungsziele sicher, repräsentieren die GBI-Gruppe im Raum Düsseldorf/Köln und übernehmen alle relevanten Abstimmungen. Zusätzlich verantworten Sie den weiteren Aufbau der Niederlassung sowie die Führung der Mitarbeiter/-innen vor Ort, die Organisation des Büros und die administrativen Abläufe. Es erwartet Sie ein engagiertes und hoch motiviertes Team mit kurzen Entscheidungswegen durch flache Strukturen.

Bei Interesse bewerben Sie sich bitte auf unserer Homepage: [www.gbi.ag/karriere](http://www.gbi.ag/karriere)

Für Fragen vorab steht Ihnen Frau Sandra Müller unter +49 9131 533 82-57 zur Verfügung.

## SCHON GEWUSST?

MIT DEM STELLENMARKT  
VON HAUFE ...



... SIND ALLE IHRE  
ONLINE-STELLENANGEBOTE  
MOBIL OPTIMIERT.

Der Stellenmarkt für Fach- und Führungskräfte  
– Wir schaffen Perspektiven für Ihren Erfolg.



Suchen Sie hier:  
[www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)

# Reitzenstein denkt an ...

Schon seit dem frühen Mittelalter hatte Europa gemeinsame Werte. Diese wurden weitgehend vom Vatikan definiert, auf der Grundlage von Bibelexegese, Machtpolitik und den Partikularinteressen des Papstes. Vom Kirchenstaat abgesehen, beruhte die große Macht des Papstes über Europa nicht auf Waffen, sondern auf Glaubwürdigkeit.

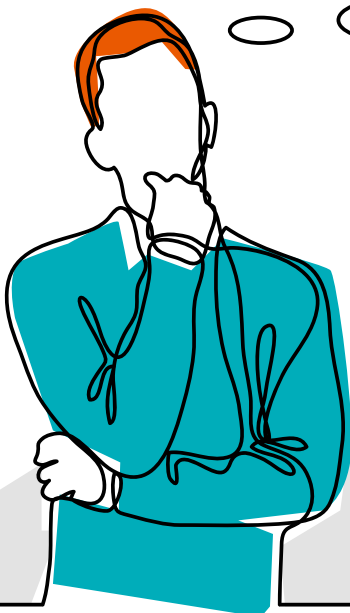
Im ausgehenden 15. Jahrhundert begannen viele Menschen, sich von den damals verfügbaren Informationsquellen zu lösen. Es wurden Lehrmeinungen in Frage gestellt. Wenn aber dem Papst gelehrte Dispute zu gefährlich wurden, gab es den wirkungsvollen Weg, den Überbringer der neuen Erkenntnisse persönlich so unglaubwürdig zu machen, dass man ihm per se nichts mehr glaubte. Man machte die Öffentlichkeit glauben, dass es sich um Häretiker, sogar Sodomiten handele. Die Verfahren gegen Kopernikus, Galileo und andere bieten unzählige Beispiele.

Und hier liegt die Gefahr für die EU: Gestützt auf die Autorität ihres Amtes haben Politiker und Wissenschaftler seit langer Zeit die Öffentlichkeit davon überzeugt, dass die gegenwärtige EU die beste aller möglichen Welten ist. Die rechtlich eigenwillige Politik der EZB zu Lasten deutscher Sparer wird damit verteidigt, dass Deutschland Exportnation ist und der Großteil deutscher Exporte in die Länder des Euroraumes geht. Ergo: Der deutsche Steuerzahler profitiert seit der Einführung des Euro. Wenn Menschen einer Lehrmeinung nicht folgen,

sondern eigenständig Zahlen prüfen, könnten sie die deutschen Außenhandelsbilanzen betrachten: jene von heute und jene von vor der Einführung des Euro – und nachrechnen, um wie viel Prozent der Export in die Länder des Euroraumes in den vergangenen fast 20 Jahren gestiegen ist. Es nimmt nicht wunder, dass diese Menschen dann weiter offizielle Statistiken, Gesetze und deren Umsetzung betrachten und feststellen: Vieles von dem, was dem Bürger als beste aller möglichen Welten verkauft wird, ist eine Mogelpackung. Und vieles ist schlicht Glauben. Verhindert die Existenz der EU, dass sich europäische Staaten mit Krieg überziehen? Oder verhindert das die NATO, deren Mitglied die meisten europäischen Staaten sind? Was immer man glauben mag, glaubt man, weil man die eine bestimmte Meinung vertretenden Autoritäten für glaubwürdig hält. Oder man glaubt aufgrund abweichender Beobachtungen nicht mehr ganz so viel. Es ist eben dieser Glaubwürdigkeitsverlust, der Europa an den Rand der größten Krise der letzten Jahrzehnte gebracht hat.

Einige europapolitische Exponenten riefen nach dem Brexit-Referendum nach Bestrafung der Briten. Wie soll der Wähler einen Politiker für einen Demokraten halten, wenn der eine demokratische Entscheidung zum Anlass nimmt, nach Strafe zu rufen? Erstaunlicherweise blieben die (Immobilien-) Unternehmer recht still in dieser Frage. Möglicherweise hätte

... Glaubwürdigkeit  
und Brexit



diese anders gestellt werden müssen: Wie attraktiv ist ein Dienstleister, der sich abwendende Kunden bestrafen will? So unterschiedlich sind die Industrie- und Handelskammern und die EU dann doch nicht. Nur dass Letztere schon rechtsphilosophisch betrachtet dem Souverän dienen muss.

Eine Existenz der Briten außerhalb der EU ist offenbar unmöglich. Das Land ist mit dem Brexit – geregelt oder ungeregelt – zum politischen und ökonomischen Untergang verurteilt. So anscheinend die Überzeugung der meinungsmachenden Politiker und der politikinterpretierenden Meinungsmacher.

Selbst begeisterte Christen werden nicht glauben, dass alles in der kirchlichen Administration optimal ist. Kritik an Bischöfen, die auf dem Tempelberg in vorausweisendem Gehorsam ihr Amtskreuz abnehmen, wird den Glauben an Gott auch bei besonders empörten Christen nicht mindern.

Mit der EU ist es ähnlich wie mit der Kirche. Was, wenn das Vereinigte Königreich nach den sicher kommenden ökonomischen Verwerfungen in einigen Jahren besser dasteht als zuvor als EU-Mitglied? Das wäre dann der größte Schaden für die EU in der Brexit-Debatte: der Verlust der Glaubwürdigkeit. Nachdem der Vatikan glaubwürdig stets versichert hat, die Erde sei der Mittelpunkt des Universums und zudem eine Scheibe, segelten Kolumbus und andere um die Welt, Kopernikus, Galileo und andere erklärten das heliozentrische Weltbild. Seither bröseln die Macht des Vatikans am Fundament seiner starken Glaubwürdigkeits-Mauern. Das machten sich Luther, Calvin, Zwingli und andere zu Nutze. Sie wollten keine eigene Kirche gründen, sondern die Fehler der bestehenden reformieren. Als man ihnen mit Strafe drohte, haben sie ihre Kirche verlassen. Die Glaubwürdigkeit ging mit ihnen.

Der Glaubwürdigkeit der EU stehen große Prüfungen bevor – ihr Bestehen wird die Einheit und die Werte der Europäischen Union sichern. Ihren Akteuren wünscht man ein Buch über Kirchengeschichte als lehrreiche Nachtlektüre. «

Der Historiker **Julien Reitzenstein** schreibt seit 2007 für die „Immobilienwirtschaft“. Er lebt in Frankreich und Irland und hofft mit den Iren, dass mit dem Brexit keine harte Grenze entsteht. Im Februar verbrachte er beruflich einige Zeit in England. Aus den Perspektiven des ländlichen Irland, der Europastadt Strasbourg, des klugen Cambridge und des zwar verunsicherten, aber immer noch pulsierend-energetischen Londons dachte er für uns in diesem Monat über den Brexit nach.

**Verlag**

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe  
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg  
Geschäftsführung: Isabel Blank,  
Sandra Dittert, Jörg Frey, Birte  
Hackenjos, 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**

Gabriele Bobka  
Norbert Jumpertz  
Kristina Pezzei  
Dr. Julien Reitzenstein  
Frank Peter Unterreiner  
Frank Urbansky  
Hans-Jörg Werth  
Irene Winter

**So erreichen Sie die Redaktion**

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

**Grafik/Layout**

Hanjo Tews

**Titel**

Foto: Pan Andrii/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](http://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](http://www.haufe.de/immobilien)



## Veranstaltungen

12.-15.03.2019

### MIPIM 2019

Cannes, Frankreich, ab 1.925 Euro, Reed MIDEM Ltd., Telefon 0044 20 7528008 [www.mipim.com](http://www.mipim.com)

20.-21.03.2019

### Forum Zukunft IV: Digitale Potenziale: Strategien und Lösungen für die Immobilienverwaltung 4.0

Weimar, 269\*/349\*\* Euro, DDIVservice GmbH, Telefon 030 3009679-0 [www.ddiv.de/forum-zukunft](http://www.ddiv.de/forum-zukunft)

27.-28.03.2019

### 14. OpenPromos Anwenderforum

Berlin, 650 Euro, PROMOS consult, Telefon 030 243117-298 [www.openpromos.de](http://www.openpromos.de)

29.03.2019

### 20. EBS Immobilienkongress

Oestrich-Winkel, s. Homepage, EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Telefon 0611 71021880 <https://ebs-immobilienkongress.de>

01.-05.04.2019

### Energy 2019

auf der Hannover Messe 2019 Hannover, 39 Euro, Deutsche Messe, Telefon 0511 89-0 [www.hannovermesse.de](http://www.hannovermesse.de)

09.04.2019

**Digitale Dialoge: Das Immo-Forum für eine digitale Zukunft** Berlin, 400\*/480\*\* Euro, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 23 08 55-0 [www.bba-campus.de](http://www.bba-campus.de)

09.04.2019

### Immobilientag des BFW NRW 2019

Düsseldorf, s. Homepage, BFW Bundesverband und Landesverband Nord, Telefon 040 4689777-0 [www.bfw-nord.de](http://www.bfw-nord.de)

10.04.2019

### Expertenforum

#### „Wohnen im Alter“

Hamburg, s. Homepage, BFW Bundesverband und Landesverband Nord, Telefon 040 4689777-0 [www.bfw-nord.de](http://www.bfw-nord.de)

10.-12.04.2019

### 38. Mietrechtstage des eid

Berchtesgaden, 595 Euro, Evangelischer Immobilienverband Deutschland, Telefon 030 54 71 12 50 [www.der-eid.de](http://www.der-eid.de)

11.04.2019

### RICS-Focus 2019

Berlin, 300\*/600\*\* Euro, RICS, Telefon 069 65007517 [www.rics.org/de](http://www.rics.org/de)

06.06.2019

### 9. Immobilienforum Frankfurt

Frankfurt am Main, 1.495 Euro, Management Circle AG, Telefon 069 64722-700 [www.immobilienforum-frankfurt.de](http://www.immobilienforum-frankfurt.de)

## Seminare

21.03.2019

### Energiesparverordnung (EnEV)

Berlin, s. Homepage, Bauakademie Berlin, Telefon 030 549975-0 <https://bauakademie.de/seminare/2019>

21.-23.03.2019

### Cash Flow & Financial Modeling für Immobilien - Kompaktseminar

Berlin, 2.368,10 Euro, EBS Executive Education/REMI, Telefon 0611 71021247 [www.ebs-remi.de](http://www.ebs-remi.de)

25.03.2019

### Aufbau, Funktion und Instandhaltung von Trinkwasser-, Abwasser- und Sanitäranlagen im Gebäude

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

25.-27.03.2019

### Geprüfte/r Immobilienassistent/in

Frankfurt a. M., 1.290 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433 [www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

03.-04.04.2019

### Immobilienpezifisches Fachwissen für Assistenz und Sekretariat

München, 1.490 Euro, Sugema Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611 449058 [www.sugema.de](http://www.sugema.de)

04.04.2019

### Das neue Mietrechtsanpassungsgesetz

Frankfurt, 295\*/355\*\* Euro, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-190 [www.vhw.de](http://www.vhw.de)

04.-05.04.2019

### Revitalisierung von Immobilien

– Der technische Blickwinkel! Hamburg, 640 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433 [www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

08.-10.04.2019

### Sachkundeseminar für Wohnungswalter

München, 790 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879 <https://gtw.de/#Seminare>

09.-10.04.2019

### Crashkurs WEG-Verwalter

Dietzenbach, 249\*/379\*\* Euro, DDIVservice GmbH, Telefon 030 3009679-0 [www.ddiv.de](http://www.ddiv.de)

09.-10.04.2019

### Gewerbliches Mietrecht – Mietverträge rechtssicher und interessengerecht gestalten

Berlin, 2.000 Euro, EUROFORUM, Telefon 0211 88743-3340 [www.euroforum/mietrecht](http://www.euroforum/mietrecht)

11.04.2019

### Wie erstelle ich einen Miet-spiegel?

Köln, 295\*/355\*\* Euro, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-190 [www.vhw.de](http://www.vhw.de)

13.04.2019

### Bauschäden und Baumängel an Bestandsimmobilien – Erkennen, Beurteilen und Bewerten

Frankfurt a. M., 298 Euro, Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft, Telefon 040 636639-18 [www.mi-fachinstitut.de](http://www.mi-fachinstitut.de)

16.-17.04.2019

### Grundlagen Mietrecht: Praxiswissen für Neu- und Wiedereinsteiger

Köln, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433 [www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)



# Vorschau

## April 2019

Erscheinungstermin: 05.04.2019  
Anzeigenschluss: 15.03.2019

### AUS- & FORTBILDUNG

## Zarte Digitalisierungspflänzchen

Chief Digital Officer, Digital Real Estate Management, Digitale Technische Gebäudeausrüstung: Digitale Aus- und Fortbildungsangebote sprießen endlich auch in den deutschen Hochschulen und Instituten. Ein Screening des wachsenden Bildungsinhalts Digitalisierung.



### WEITERE THEMEN:

- › Landesbauordnungen. Räumt die Hindernisse endlich zur Seite!
- › Transformation. Konzentration und Zersplitterung der Bankenlandschaft
- › Prozessoptimierung. Energie- und Immobilienwirtschaft müssen zusammenfinden

## Mai 2019

Erscheinungstermin: 03.05.2019  
Anzeigenschluss: 09.04.2019

### STRASSENBAUABGABEN

## Modernisierung mit Zwang

Wenn die Stadt Straßen saniert, zahlen Anlieger obligatorisch zum Teil fünfstelligen Summen. Das betrifft auch die Gewerbetreibenden. Dieser Straßenausbaubeitrag ist jedoch nicht bundeseinheitlich geregelt. Das sorgt für Unmut. Immer mehr Eigentümer kämpfen für eine Abschaffung.

Foto: Sergey Nivens/shutterstock.com



Platzmanns  
Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann

44°07'N, 15°13'O

Zadar (Kroatien)



Der Nationalpark Krka ist ein besonderes Erlebnis – nicht nur für Kanuten.

## Dr. Henning Lustermann

**Mein liebster Urlaubsort ist** aktuell die Region um Zadar in Kroatien. Meiner Familie und mir hat es besonders der nahe gelegene Nationalpark Krka angetan. **Wann waren Sie dort?** Im Supersommer 2018. **Wie lange waren Sie dort?** Wir waren zehn Tage in der Region. Auf dem langen Hin- und Rückweg legten wir einen wunderbaren Zwischenstopp in Kärnten ein. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Per Empfehlung kroatischer Freunde. **Was hat Sie angezogen?** Die Altstadt von Zadar. Sie verweist mit der kolossalen Stadtmauer auf ihre historischen Wurzeln als römische Festung. Antike Stadttore und venezianische Bauten dokumentieren unterschiedlichste Einflüsse. Einheimische und Touristen treffen sich auf dem Volkspplatz Narodni Trg mit zahllosen Cafés und Restaurants. Und abends bietet die äußerste Südspitze der Halbinsel eine ungewöhnliche Lichtershow. Als Gruß der Sonne unterbrechen 300 Glasplatten das Kopfsteinpflaster der Uferpromenade und formen einen Kreis von 22 Metern. **Mit wem waren Sie dort?** Bei unserem Familienurlaub kamen Kinder und Eltern voll auf ihre Kosten. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wir hatten Badevergnügen an den Superstränden Borik und Kolovare in kristallklarem Meer. Auf einer traumhaften Wildwassertour im Nationalpark Krka fühlten wir uns in eine Filmkulisse versetzt: grüne Wälder, so weit das Auge reicht, durchzogen von unzähligen Wasserfällen. Der Park ist sehr gut mit dem Kanu zu erkunden. Der bekannteste Wasserfall ist dort der Skradinski Buk. Das Wasser fließt über 17 Stufen hinab in ein seichtes Becken. Darin darf man sogar als einzigem Ort im Nationalpark baden. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Der Empfang der kroatischen Fußballnationalmannschaft in Zadar nach ihrer Niederlage im WM-Endspiel gegen Frankreich. Das Team wurde trotzdem wie ein Sieger gefeiert – sehr bewegend, das hautnah mitzerleben! **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Erkunden Sie die Wurzeln moderner Wohnbebauung und aktueller Quartierslösungen im Kontext historischer Städte. Erholen Sie sich in einer wunderbaren Landschaft mit traumschönen Stränden und Nationalparks. Auch preislich geht hier alles noch in Ordnung. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja. Es gibt in Dalmatien noch so viel zu erleben. Wir planen im Sommer 2020 eine weitere Reise in die Region.

„Erkunden Sie die Wurzeln moderner Wohnbebauung und aktueller Quartierslösungen im Kontext historischer Städte.“



### STECKBRIEF

**Dr. Henning Lustermann** ist Senior Manager bei innogy SE. Er arbeitet bei dem deutschen Energieunternehmen an energiewirtschaftlichen Konzepten und Lösungen für die Wohnungswirtschaft. [www.innogy.com](http://www.innogy.com)

Verwaltung digital gemacht.

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

Sebastian Niesen, Inhaber der Niesen Hausverwaltungen e.K.

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



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

Haufe-FIO  
**axera**



Brillux KlimAir

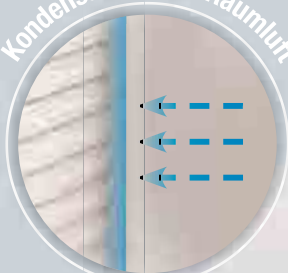
# Aktive Prophylaxe gegen Schimmel

Wandseitige Verklebung



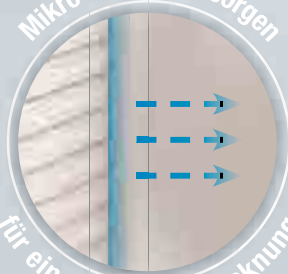
der KlimAir Panels

Kondensat aus der Raumluft



wird gepuffert

Mikro-Kapillaren sorgen



für eine gute Rücktrocknung

Das nur 10 mm starke KlimAir Panel schafft in der Kombination mit dem mineralischen KlimAir Klebespachtel sowie silikatischen Beschichtungsaufbauten eine besonders sorptionsfähige und alkalische Wandoberfläche. Eine sichere und präventive Maßnahme für schimmelgefährdete Bereiche.

Weitere Informationen zum System KlimAir erhalten Sie in Ihrer Niederlassung.

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



 **Brillux**  
..mehr als Farbe