

20 SEITEN
REGIONREPORT
BERLIN



03
2020

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

COMPLIANCE Initiative Corporate Governance – Zehn unverzichtbare Elemente

CO₂-BEPREISUNG Weniger Gewicht auf der Klimawaage – So geht's

TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG Kosten? Nein, digitale Wertschöpfung!

BREXIT

INVESTMENT IN UK

Chancen auf der Großbaustelle

Mat.-Nr. 06228-5228



HAUFE.



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.

Gutes im Bösen



„Klimakrise, Corona und Mietendeckel gebären auch Gutes, möglicherweise sogar der Brexit.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

am 24.10.2019 startete „fleur de berlin“ in Berlin-Reinickendorf. So gut und einzigartig diese Mitteilung ist, sie wäre längst vergessen, zerronnen, perdu. Sie verdankt ihr Überleben allein einem bösen Umstand: Die Grundsteinlegung war angeblich die erste seit dem Beschluss über den Mietendeckel. Der ist ja, wie gesagt, böse. Aber er öffnet den Blick für Wohn-Ungerechtigkeiten und gebiert einen „Kodex für die Wohnungswirtschaft“. Er wird zu seiner gerichtlichen Überprüfung führen und uns so die Bedeutung der Gewaltenteilung aufzeigen. Er bringt Verunsicherung und damit Investoren zu neuen Lösungen – die Peripherie von Berlin bietet Chancen! Hätte man die ohne Deckel gesehen?

Das Böse in Gestalt von Corona und Klimakrise entlarvt Diktaturen, führt zu Kreativität und zur Korrektur des überheblichen Bewusstseins, alles steuern zu können. Es besteht Mangel an Wohnraum. Das Gute dabei: Dieser böse Zustand begünstigt die digitale Baugenehmigung, die bis Ende 2022 kommen soll. Auch der Brexit könnte Gutes erschaffen. Dessen Wegbereiter Johnson muss sich bei Arbeitern beliebt machen. Er dürfte in Arbeiterstädte investieren. Immobilienwirtschaftlich könnten B-Städte also erheblich aufgewertet werden.

Zuletzt ein Wort zur bösen überbordenden Bürgerbeteiligung gegen Bauvorhaben. Das Gute daran: Der pragmatische Verwaltungsmensch hat ja einen Verteidigungsmodus, in den er nun schaltet. So auch Thomas Horn, Direktor des Frankfurter Regionalverbands. Er plädierte soeben dafür, jene Beteiligung beim Wohnungsbau einzuschränken. „Darf das Vorkommen von Eidechsen wirklich ganze Wohngebiete verhindern? Nein!“ Hört sich gut an, entschlossen. Ist unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten aber eher böse. Das Leben ist nicht einfach.

Ihr

03.2020



39

REGIONREPORT BERLIN

Editorial	41
Infografik – Südshift 2020 Erwartete Officepreise durch den neuen Flughafen BER	42
Business Park Berlin Flexible Büros und neue Hotels	43
Wohnen Der Luxus Familie in Zeiten von Mietsteigerungen und Vorkaufrecht	46
Wohnen II Auch Arbeitende brauchen Unterkunft – Vom Leid der Zuzügler	49
Berliner Unternehmerrunde Der große Wunsch nach dem Miteinander. Vier Entscheider im Gespräch	51
Mietendeckel Stadtsenatorin Lompscher exklusiv	56

POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene	06
Zeitgemäße Compliance ICG: Zehn unverzichtbare Elemente	10
Online Recruiting Suche niemals einen „Mitarbeiter“	12
Immobilien-Schmieden Was Hänchen nicht lernte lernt nun der Hans	14
Master-Ausbildungsgänge Aktuelle Studienmöglichkeiten	16

INVESTMENT IN UK CHANCEN AUF DER GROSSBAUSTELLE

Die Brexit-Bedeutung für die Immobilienwirtschaft ist noch nicht ganz klar. Doch vermutlich werden die Arbeiterstädte profitieren.

22

BREXIT

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 18; Deutscher Verband 19; Kolumne DigitaliSaat 86; Impressum 87; Termine 88; Vorschau, Humor 89; Mein liebster Urlaubsort 90

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene 20

BREXIT

Vorteil Manchester?

Vielleicht gewinnen die Arbeiterstädte. Die Strategien deutscher Immobilienunternehmen auf der Insel 22

London

Breite Diversifizierung und unverändert hohe Flächennachfrage 26

Warm-up Mipim 2020

„Städte neu erfinden“ will die große Immobilienmesse in Cannes 30

Kolumne Eike Becker

Vorbilder 34

CO₂-Bepreisung & Asset Management

Weniger Gewicht auf die Klimawaage bringen – So geht's 36

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene 59

Verwalter 2020

Mittler zwischen den Interessen, Informationsträger und Organisator 61

Immobilienvermittlung

Enge Märkte, weite Märkte 64

Maklerurteil

Keine überhöhte Ablöse für Küche 66

WEG- und Mietrecht

Urteil des Monats: Welchen Gebrauch schuldet der Mieter? (und weitere Urteile) 67

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene 72

Cybersecurity

Fahrlässig unterschätzt: Datensicherheit in Gewerbeimmobilien 74

Technische Gebäudeausrüstung

Digital wird aus dem Betriebskostenfaktor dynamischer Vermögenswert 76

New Work

Die User Experience wird zum entscheidenden Faktor in der IT 79

Serie COOs – Teil 17

Thomas Müller, Head of Digital Transformation Union Investment Real Estate, über smarte Datenanalyse 83



14

WAS HÄNSCHEN NICHT LERNT ...

... muss jetzt der Hans lernen. In Zeiten der Digitalisierung stärkt seine eigene Beschäftigungsfähigkeit, wer sich auf neue Anforderungen einstellt. Passende (Weiter-)Bildungsangebote im Überblick.



61

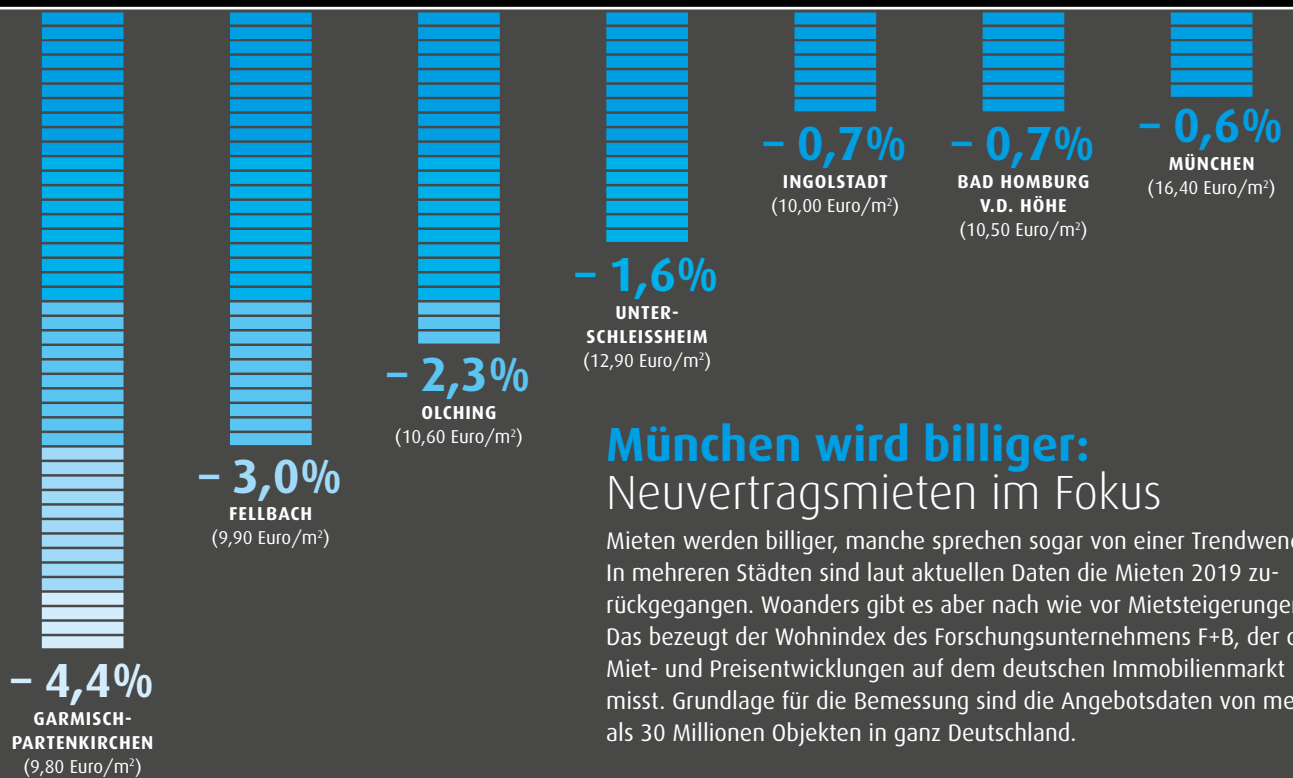
VERWALTER 2020

Die Nutzung großzügiger Dachflächen für Solarzellen oder der Austausch alter Heizungsanlagen verlangt oft den Verwalter als Interessensvermittler.

Politik, Wirtschaft & Personal

Wo die Neuvertragsmieten am stärksten gesunken sind

Mietrückgänge zum Vorjahresquartal
(Marktmiete Q4 2019)



München wird billiger: Neuvertragsmieten im Fokus

Mieten werden billiger, manche sprechen sogar von einer Trendwende. In mehreren Städten sind laut aktuellen Daten die Mieten 2019 zurückgegangen. Woanders gibt es aber nach wie vor Mietsteigerungen. Das bezeugt der Wohnindex des Forschungsunternehmens F+B, der die Miet- und Preisentwicklungen auf dem deutschen Immobilienmarkt misst. Grundlage für die Bemessung sind die Angebotsdaten von mehr als 30 Millionen Objekten in ganz Deutschland.

FRÜHJAHRSUTACHTEN DER IMMOBILIENWEISEN

Wohnungspolitik wie „aus der sozialistischen Mottenkiste“

Hohe Wohnpreise, knappes Angebot – 2020 könnte die Wende sein, wenn die Anreize für Investoren und Vermieter stimmen. Mit einer Politik der Mietendeckel und Regulierungen werde man die Wohnungsnot aber nicht lösen können, schreibt der Immobilienweise Dr. Lars P. Feld im Frühjahrsgutachten. Der Professor der Universität Freiburg hat für das Frühjahrsgutachten 2020 des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss den deutschen Immobilienmarkt analysiert und erteilt in seinem Beitrag radikalen Eingriffen in den Wohnungsmarkt eine deutliche Absage. Auf diese Weise werde man die Wohnungsnot und die Unzufriedenheit nicht langfristig lösen können. Stattdessen sollten die Maßnahmen auf der Ange-

botsseite ansetzen, rät Feld. Konkret sei es wichtig, Investitionen für Bauunternehmen attraktiver zu machen, was wiederum bedeutete, dass Regulierungen abgebaut werden müssten. Um soziale Härtefälle am Wohnungsmarkt „aufzufangen“, empfiehlt Feld die Reformierung des Wohngeldes. Zudem brauche es mehr Genehmigungs- und Planungskapazitäten sowie die Ausweisung von ausreichend Bauland. In diesem Zusammenhang schlägt Feld zudem gesenkte Hebesätze oder eine Stundung zur temporären Entlastung während der Einführungsphase der neuen Grundsteuer vor – eine Regelung, die er grundsätzlich positiv bewertet. Die mit verabschiedete „Grundsteuer C“ sieht er dagegen problematisch.



Ganz in der Nähe arbeiten.

Wir glauben daran, dass Menschen in der Nähe von denen arbeiten sollten, die für sie wichtig sind.

Deswegen haben wir das weltweit größte Netzwerk an Arbeitsräumen geschaffen.

Wenn Sie Makler sind

Rufen Sie an unter +49 699 675 9329 und erhalten Sie 10 % Provision.

Nutzungsfertige Büroräume, Coworking-Bereiche,
Konferenz- und Tagungsräume, virtuelle Büros
und flexible Arbeitsplatzlösungen
regus.de | +49 211 3878 9809

**Regus**TM Work
your way

RHEINLAND-PFALZ BEKOMMT 48 MILLIONEN EURO FÜR SOZIALEN WOHNUNGSBAU

Nicht nur in Rheinland-Pfalz ist die Zahl der Sozialwohnungen zuletzt stark gesunken, auch in anderen Bundesländern. Trotzdem sind im Bundeshaushalt 2020 die Fördermittel gekürzt worden. Von einer Milliarde Euro insgesamt kann Mainz jetzt mit einem Zuschuss von 48 Millionen Euro vom Bund rechnen. Das Land werde die 48 Millionen Euro mit 30 Prozent kofinanzieren, sagte die rheinland-pfälzische Ministerpräsidentin Malu Dreyer (SPD). Mit dem Kreditvolumen der Investitions- und Strukturbank (ISB) stünden wie schon 2019 auch im laufenden Jahr insgesamt 300 Millionen Euro für die soziale Wohnraumförderung zur Verfügung, heißt es in einer Mitteilung von Bauministerin Doris Ahnen (SPD).

WOHNUNGSBAU IN BW

500-Millionen-Euro-Förderprogramm

Bis 2025 fehlen in Baden-Württemberg eine halbe Million Wohnungen, schätzt das Wirtschaftsministerium. Die Landesregierung hat deshalb ein neues Förderprogramm beschlossen: 2020 und 2021 sollen für Mietwohnungen und selbst genutztes Eigentum jeweils 250 Millionen Euro ausgegeben werden. Das Programm soll ab April laufen. 2019 hat das Land den Wohnungsbau nach eigenen Angaben mit rund 217 Millionen Euro gefördert. Auch Investoren sollen laut Informationen des SWR beim Neubau bezahlbarer Wohnungen vom Land unterstützt werden. Zudem können wohl Unternehmen, die bezahlbare Wohnungen für Mitarbeiter bauen, mit Förderung rechnen. Bei Neubauten soll eine höhere Energieeffizienz gelten. 2019 sei vor allem die Zahl der Anträge für neue Sozial-Mietwohnungen gestiegen, heißt es im Wirtschaftsministerium. Sie beliefen sich demnach auf 2.537 Wohneinheiten, mehr als doppelt so viele wie im Vorjahr. Gefördert wurden bisher neben dem Neubau auch der Kauf bestehender Wohnraums und die Modernisierung.

KOLUMNE

Öffentliche Hand: Maß halten statt unverfroren melken

Frank Peter Unterreiner



Die öffentliche Hand handelt zunehmend populistisch und ruiniert ihre Glaubwürdigkeit. Der Sitten- und Werteverfall, der mit Blick auf US-Präsident Donald Trump immer wieder beklagt wird, hat sich längst in den deutschen Parlamenten eingenistet. Und den meisten Politikern scheint dies egal zu sein, die Sicherstellung der Wiederwahl ist die oberste Maxime. Um Haltung geht es, wenn überhaupt, nur am Rande. So werden alle möglichen, unmöglichen und womöglich auch kontraproduktive und sogar verfassungswidrige Instrumente erdacht, um den Anstieg der Immobilienkaufpreise und vor allem der Mieten zu begrenzen. Ob der Anstieg überwiegend auf Nachholeffekten beruht und auf dem Unvermögen oder dem Unwillen der Politik, schnell genügend Bauflächen auszuweisen oder die Innenverdichtung zu forcieren, soll hier nicht hinterfragt werden. Sehr wohl jedoch, warum viele – zum Glück nicht alle – Politiker mit den Fingern auf die zugegeben gut verdienende Immobilienbranche zeigen, obwohl sie doch nur dank dem Immobilienboom ihre Spielwiesen pflegen und teure Wahlgeschenke unterbreiten können.

Seit 2010 hat sich das Grunderwerbsteueraufkommen verdreifacht. Allein 2019 stieg es um 12,1 Prozent auf die neue Rekordsumme von 15,8 Milliarden Euro, meldet der Verband BFW. In Berlin betrug der Zuwachs sogar 37 Prozent. Hinzu kommen Notar- und Grundbuchkosten von zirka 1,5 Prozent und eine Grunderwerbsteuer, die in den meisten Ländern fünf Prozent, in Berlin jedoch sechs Prozent beträgt. Dies treibt nicht nur die Kaufkosten, sondern auch die Mieten.

Die gleichen Politiker, die hier nonchalant mit den Schultern zuckend die Folterinstrumente für Immobilieneigentümer auspacken und fleißig die Bürger melken, zeigen mit den Fingern auf die Deutsche Bank. Nicht hinnehmbar sei es, dass deren Vorstände angesichts des Milliardenverlusts nur auf einen Teil ihrer Boni verzichtet hätten. Zumindest haben sie es getan. Nicht hinnehmbar ist die Scheinheiligkeit der Politik, die nicht bereit zum Maßhalten ist.

PERSONALIEN



Sabine Eckhardt

Der Immobilienkonzern JLL beruft **Sabine Eckhardt** mit Wirkung zum 1. Mai zur CEO Central Europe. Die Position wurde in dieser Form neu geschaffen und umfasst neben Deutschland auch die Verantwortung für Zentraleuropa. Eckhardt kommt vom Medienkonzern ProSiebenSat.1 Media SE.

Der Aufsichtsrat der Hamborner Reit AG hat **Niclas Karoff** zum Vorstandsvorsitzenden bestellt. Der neue CEO war zuletzt Vorstand und Geschäftsführer der TLG Immo-

bilien AG. Eigentlich sollte Karoff der dritte Mann im Gremium werden. Ende Januar teilte das Unternehmen mit, dass Vorstand Dr. **Rüdiger Mrotzek** unerwartet verstorben ist.

Ulrich Höller übernimmt die operative Führung bei der ABG-Gruppe. Höller kommt von der GEG German Estate Group AG, wo er zuletzt Vorsitzender des Aufsichtsrats war. Höller folgt auf **Walter Wübben**, der sich künftig auf seine Rolle als Gesellschafter konzentrieren will.



From concept ...

Link your ideas
to our investment
spectrum

As one of Europe's largest real estate investment managers, with a broadly diversified portfolio, we find opportunities for shared success even in tight markets. From core to core-plus profiles, development projects and value-add investments, in gateway or secondary cities. We welcome your ideas – let's do business!

union-investment.de/realestate



... to classic

Zeitgemäße Compliance: ICG erarbeitet Leitfaden

Herausfordernde Zeiten für Unternehmen: Die Änderungen von EU-Verordnungen und -Richtlinien sowie nationalen Gesetzen erfolgen immer schneller, neue Gesetzentwürfe stehen vor der Tür, nicht zuletzt müssen sich Firmen mit einem so genannten Unternehmensstrafrecht befassen. Gleichzeitig sehen sich Unternehmensleiter und Compliance-Verantwortliche der Immobilienbranche mit einem verschärften Haftungsrahmen und einer erhöhten Sensibilität der Öffentlichkeit in Fragen der Wirtschaftskriminalität konfrontiert, beispielsweise bei Geldwäsche durch kriminelle Clans.

Die Reaktion hierauf kann nur ein funktionierendes Compliance-Management-System (CMS) sein. Die Mitglieder des Arbeitskreises Compliance des Instituts für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (ICG) haben hierzu einen Leitfaden entwickelt. Unverzichtbar sind demnach zehn Elemente:

1. Compliance ist Aufgabe der Unternehmensleitung (tone from the top). Diese muss verbindliche Unternehmensziele festlegen (Grundwerte, Schwerpunktrisiken, Verbindlichkeit) und der Compliance-Funktion starken Rückhalt und Absicherung geben. Eine 100-prozentige Verhinderung von Gesetzes- und Regelverstößen ist nicht möglich. In Zeiten, in denen die Regulierung zunimmt, ist es entscheidend, sich auf unternehmenswesentliche Risiken zu konzentrieren. Die Leitung eines Unternehmens hat

daher auf Basis einer vorzunehmenden Compliance-Risiko-Analyse verbindlich zu definieren, welche Risikofelder für das Unternehmen und seine Mitarbeiter bestehen und welcher Handlungsbedarf sich daraus ergibt.

In der Immobilienbranche sind dies beispielsweise Verhinderung von Verstößen gegen das Geldwäschegesetz, Bestechung und Vorteilsnahme sowie wettbewerbsbeschränkende Absprachen und Informationsaustausch.

2. Die Compliance-Funktion ist mit geeigneten Personen in einem interdisziplinären Team zu besetzen. Die Compliance-Funktion unterstützt die Unternehmensleitung, die nachgeordneten Führungsebenen und die Mitarbeiter bei der Einhaltung der strategischen Compliance-Ziele. Hierzu berät die Compliance-Funktion in allen Compliance-relevanten Sachverhalten und gibt den Mitarbeitern den Rahmen vor, innerhalb dessen sie sich bewegen und orientieren können. Neben rechtlichen Kenntnissen sind hierbei insbesondere auch wirtschaftliches Verständnis und IT-Fähigkeiten gefragt.


3. Eine fortlaufende und dokumentierte Risikoanalyse und Risikobeschreibung. Die individuellen Geschäftsmodelle sind zu analysieren, um bestimmte Risiken feststellen zu können. Um die derart ermittelten Risiken herum ist dann das CMS zu entwickeln. Angesichts steigender Regulierung und häufiger Gesetzesnovellen ist es erforderlich, die Analyse in regelmäßigen Abständen durchzuführen.

4. Ein aktives Management durch Führungskräfte auf allen Ebenen (tone from the middle) mit der Festlegung von Bewältigungsmaßnahmen zur Risikominimierung (Compliance-Programm und Compliance-Ziele). Die Compliance-Ziele können ohne die zweiten und dritten Führungsebenen nicht effektiv erreicht werden. Gerade diese nachgeordneten Führungsebenen sind in der Regel näher

Wer Compliance-Regeln überschreitet, muss vom Unternehmen mit bestimmten Sanktionen bestraft werden.

am Alltagsgeschäft und kennen die bestehenden Prozesse und Risiken besser als die Unternehmensleitung. Jede Führungskraft muss in ihrem jeweiligen Geschäftsbereich dafür sorgen, dass die Compliance-Ziele bekannt sind und verstanden, verfolgt sowie eingehalten werden.

5. Transparente und verständliche Compliance-Kommunikation und Training. Die Unternehmensleitung und die nachgelagerten Führungskräfte müssen die Mitarbeiter durch fortlaufende Kommunikation mit den Compliance-Zielen vertraut machen. Kennzeichnend für Organisationen mit einer starken Compliance-Kultur ist eine Kommunikation, die auf einer gemeinsamen Auffassung bezüglich der großen Bedeutung von Compliance-Anforderungen und auf dem Vertrauen auf die Effizienz und die Effektivität präventiver Maßnahmen gründet. Durch gute und fortlaufende Kommunikation erzeugen sie die erforderliche innere Haltung bei den Mitarbeitern hinsichtlich der Compliance-Ziele. Führungskräfte müssen dabei als Vorbilder wahrgenommen werden, welche die Compliance-Ziele ernsthaft und glaubhaft unterstützen. Als effektive Trainingsmaßnahme empfiehlt es sich, interaktive Workshops durchzuführen, in denen problematische Situationen in Form von Case Studies diskutiert werden.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.icg-institut.de/zertifizierung/zeitgemaesse-compliance-ein-leitfaden-fuer-die-immobilienwirtschaft/

Hier ist der komplette Leitfaden „Zeitgemäße Compliance“ im Internet abrufbar.

Der Arbeitskreis Compliance des Instituts für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (ICG) hat Richtlinien erstellt, wie das Thema noch stärker in eine bestehende Unternehmenskultur integriert werden kann. Zehn Aspekte sind entscheidend.

6. Kontrolle durch Compliance-Audits und Compliance-Dokumentation sowie externe Auditierung und Zertifizierung (Monitoring). Ohne interne Kontrollen (möglichst IT-systemintegriert) und/oder regelmäßige Audits kann ein CMS nicht wirksam ausgestaltet werden. Dies ist ein entscheidender Qualitätsmessgrad, auf dem auch ein Fokus externer Auditierung und Zertifizierung liegt. Gerade die externe Sicht eines Dritten auf die Compliance-Kultur ist förderlich. Hier ist insbesondere auf das vom ICG für die Immobilienbranche entwickelte Auditierungs- und Zertifizierungsverfahren hinzuweisen.

7. Stetige Verbesserung und Anpassung des CMS. Ein funktionierendes CMS bedingt zum einen das fortlaufende Monitoring der für das Unternehmen wesentlichen gesetzlichen Risiken, um notwendige Anpassungen vornehmen zu können. Zum anderen ist es intern wichtig, die Compliance-Arbeit regelmäßig zu evaluieren (Wie bewerten die Mitarbeiter die Compliance-Bemühungen? Sind die Compliance-Ziele bekannt? Werden die Führungskräfte als Vorbilder gesehen?) und insbesondere in richtiger Weise mit Verstößen umzugehen. Die erhoffte Haftungsmilderung kann nur durch die entsprechende Reaktion erlangt werden (Wie ist der Umgang mit den Compliance-Verstößen? Wie sorgfältig erfolgt die Aufklärung? Gibt es ein Monitoringkonzept und wird es umgesetzt?).

8. Ein etabliertes Hinweisgebersystem (Whistleblower). Mithin auch spezialgesetzlich bereits ausdrücklich erforderlich, bildet ein Hinweisgebersystem (Whistleblower-Hotline, externer Ombudsmann etc.) einen weiteren elementaren Grundstein eines funktionierenden CMS. Mitarbeiter müssen die Möglichkeit haben, Missstände ohne Angst vor Repressalien melden zu können. Das Unternehmen nimmt Compliance ernst, indem es dem Mitarbeiter ermöglicht, sich anonym

bei der Compliance- oder Ethikfunktion zu beschweren.

9. Strukturierter Prozess zur Verfolgung von Compliance-Fällen (Investigation) mit bestimmten Ermittlungspersonen, einem Ermittlungsprozess und festgelegten Eskalationsstufen. Aufgedeckte oder gemeldete potenzielle Compliance-Verstöße müssen seitens einer unabhängigen Einheit ermittelt werden und je nach Ergebnis mit einer einzelfallabhängigen Sanktion geahndet werden.

10. Angemessene Sanktionierung von Compliance-Verstößen. In jedem Fall ist es für die Frage der Effektivität wesentlich, wie das Unternehmen mit Compliance-Verstößen umgeht. Werden angemessene Sanktionen vorgenommen, Prozesse angepasst, Verfehlungen bewusst in Kauf genommen oder gar gefördert?

Neben diesen zehn Elementen sieht das ICG als weiteren wichtigen Punkt für die Umsetzung effektiver Compliance-Maßnahmen, dass die jeweiligen Compliance-Verantwortlichen in einen kontinuierlichen Austausch mit der Politik, dem Gesetzgeber und den zuständigen Behörden eintreten. Es ist von entscheidender Bedeutung, dass der Gesetzgeber die Realität der Geschäftswelt bei der Konzeption neuer Regeln nicht außer Acht lässt und den Unternehmen auch Hilfestellungen in Form von Gesetzeskonkretisierungen gibt. Auch die Behörden, die mit der Umsetzung der Gesetze betraut sind, müssen die tatsächlichen Geschäftsabläufe der Unternehmen verstehen, um ihr Handeln und die Anforderungen an Unternehmen richtig einordnen zu können. Am effektivsten kann dieser Austausch mit starker Stimme in branchenspezifischen Interessengemeinschaften oder Verbänden erreicht werden. «

Warum Sie keinen „Mitarbeiter“ suchen sollten



Wer vor Jahren eine Stelle ausschrieb, konnte sich in der Regel vor Bewerbern kaum retten und hatte jede Menge Auswahl. Heute trudeln auf eine Jobanzeige oft kaum mehr als eine Handvoll Antworten ein. Das kann – je nach Position – an akutem Fach- oder Führungskräftemangel liegen. Schuld kann aber auch die Stellenausschreibung selbst sein, erklärt Jonas Au: „Wenn Interessierte Ihre Anzeige nicht oder falsch verstehen, bleibt die Bewerbung aus.“ Als Gründer und Geschäftsführer von PersonalAnzeigenKönig, einer Fachagentur für Personalmarketing und -beschaffung, ist er Spezialist für das Optimieren von Jobanzeigen. „Die meisten Unternehmen investieren zu wenig Zeit und Energie in die Überlegung, wen oder was sie überhaupt suchen. Das Ergebnis sind dann unklare Ausschreibungen, auf die sich niemand oder die falschen Kandidaten bewerben.“

Empfehlung Nummer eins vom Experten deshalb: Im Vorfeld konkret definieren, welche Tätigkeiten der neue Kollege übernehmen soll und welche Qualifikationen er mitbringen muss, um die Aufgaben kompetent zu bewältigen. Erst dann ans Texten der Anzeige gehen. Jede Stellenanzeige besteht grundsätzlich aus sechs Bausteinen: Jobtitel, Arbeitgeberprofil, Aufgaben, Anforderungen, Benefits und Bewerbungsprozess. Nebenstehend Tipps, wie man diese geschickt formuliert.

Alexandra Schläfer, Freiburg

Der Jobtitel

Der wichtigste Baustein der Stellenanzeige. Er ist das Erste, was ein Bewerber sieht. Daran entscheidet er, ob er die Stellenanzeige überhaupt öffnet oder nicht.

DO

Den Jobtitel so präzise wie möglich formulieren. Optimal: die Kombination aus Position/Bereich und der gesuchten Qualifikation (Ausbildung/Studium).

Beispiel: „Immobilienkaufmann/-fachwirt (m/w/d) als Hausverwalter für WEG-Objekte“

Möchten Sie Bewerber aus unterschiedlichen Berufsfeldern ansprechen, wählen Sie einen allgemeineren Oberbegriff und präzisieren Sie diesen.

Beispiel: „Kaufmann (Immobilien, Büromanagement, Versicherungen) (m/w/d) als Hausverwalter für WEG-Objekte“

DON'T

Zu allgemeine Bezeichnungen wie „Mitarbeiter“ oder „Spezialist“ in der Stellenbezeichnung. Die Headline lässt nicht erkennen, nach welcher Qualifikation gesucht wird. Der Leser fühlt sich nicht auf Anhieb angesprochen – und verzichtet womöglich darauf, tiefer zu recherchieren.

Beispiel: „Mitarbeiter (m/w/d) in der technischen Hausverwaltung“

Besser: „Elektroinstallateur (m/w/d) in der technischen Hausverwaltung“

Das Arbeitgeberprofil

Auch wenn Unternehmen immer gerne eine ganze Menge Lobhudelei dort unterbringen, ist Bewerbern dieser Absatz kaum wichtig. Das zeigen aktuelle Eye-Tracking-Studien. „Im Schnitt verweilen Bewerber ein bis zwei Minuten auf einer Stellenanzeige“, erklärt Jonas Au. „In dieser Zeit wollen sie Antworten auf die wichtigsten Fragen finden: Was sind meine Aufgaben? Was muss ich können? Was wird geboten? Und mit wem kann ich wie in Kontakt treten? – Sind sie an der Stelle interessiert, holen Bewerber sich die Infos zum Arbeitgeber direkt auf der Unternehmensseite.“ Ergo sollte man auf Angaben im Arbeitgeberprofil zwar nicht gänzlich verzichten, ein bis zwei Sätze reichen jedoch völlig aus.



„Die meisten Unternehmen investieren zu wenig Zeit und Energie in die Überlegung, wen oder was sie überhaupt suchen.“

Jonas Au, Gründer und Geschäftsführer von PersonalAnzeigenKönig

Viele offene Stellen, wenig Bewerber – der Jobmarkt hat sich gedreht. Wer Posten erfolgreich besetzen möchte, muss vor allem präzise formulieren. Dos und Don'ts in Stellenausschreibungen.

Das Aufgabenprofil

Formulieren Sie die Aufgaben so präzise wie möglich. Beschränken Sie sich auf den Kernbereich.

DO

Aufgaben ansprechend und positiv formulieren, zum Beispiel durch die direkte Anrede, Verben statt Substantive und einfache, kurze Sätze. Seien Sie präzise und beschränken Sie die Aufgabenliste auf den Kern. Ganz oben steht natürlich die Hauptaufgabe, alles Weitere folgt in absteigender Wichtigkeit.

Beispiel:

- ▶ Sie arbeiten federführend in einem fünfköpfigen Team im Bereich der Schadensregulierung von Neubauimmobilien.
- ▶ Sie erstellen und aktualisieren Projektdokumente (Projektpläne, Prozessdiagramme).
- ▶ Sie bereiten die Quartals- und Jahresabschlussarbeiten vor und erstellen diese.

DON'T

Zu ausführliche Aufgabenlisten. Nicht jeder Job, den der neue Kollege eventuell einmal bearbeiten könnte, muss erwähnt werden. Eintönig: Substantivierungen und Stakkato-Stichpunkte. Ein klassischer Fehler sind nichtssagende Tätigkeiten. Die „Mitarbeit am Projekt“ kann vom Controlling bis zum Kaffeekochen reichen. Was genau gemeint ist, kann ein Bewerber nur erraten. Floskeln wie „abwechslungsreiche“ Aufgaben, „spannende“ Projekte oder „interessante“ Tätigkeiten vermeiden.

Beispiel:

- Zu Ihren Aufgaben gehört:
 - ▶ Objektbetreuung
 - ▶ Kontaktstelle für Mitarbeiter des Hauses bei allen Fragen
 - ▶ Selbstständiges Bearbeiten aller anfallenden Aufgaben

Die Leistungen und Benefits

Benefits sind nach dem Jobtitel der wichtigste Baustein einer Stellenanzeige. Hier gilt: Seien Sie so ausführlich wie möglich. Die Anzahl sollte dabei immer im Verhältnis zu den Anforderungen und Aufgaben stehen. Ist die Liste der Anforderungen und Aufgaben länger als die der Benefits, suggeriert das dem Bewerber: Hier muss ich viel tun, ohne etwas dafür zu bekommen.

DO

Geben Sie alle Vorteile an, die Sie als Arbeitgeber attraktiv machen. Vom kostenlosen Kaffee über Weihnachtsgeld und Firmenwagen bis hin zu Weiterbildung; hier gibt es keine Grenzen. Beschreiben Sie Ihre Unternehmenswerte und erzählen Sie etwas über das Team. Gibt es Firmenevents oder Grillabende? Wie arbeitet man zusammen? Was macht Sie aus?

DON'T

Wischwaschi-Angaben zum Gehalt wie „leistungsgerechte Bezahlung“ oder „attraktive Vergütung“. Sie sagen lediglich aus, dass der Bewerber bezahlt wird. Machen Sie nur Angaben zum Gehalt, wenn Sie auch Besonderheiten bieten wie eine „überdurchschnittliche“ Bezahlung, 13./14. Gehalt oder Prämien.

Die Anforderungen

Sind die gesuchten Qualifikationen zu hoch oder zu umfangreich, schreckt das Bewerber ab. Sind sie zu niedrig, bewerben sich unqualifizierte Kandidaten. Also heißt es, die goldene Mitte finden. Welche Eigenschaften sind wirklich notwendig? Sind Kenntnisse einer bestimmten Software tatsächlich erforderlich oder lässt sie sich auch in der Einarbeitung zügig erlernen?

DO

Konzentrieren Sie sich auf die Must-haves. Kann-Eigenschaften machen die Liste unnötig lang, deshalb diese auf ein, zwei Aspekte beschränken und mit „wünschenswert“, „idealerweise“ oder „von Vorteil“ kennzeichnen. Das Wichtigste zuerst, alles Weitere in absteigender Relevanz darunter.

Beispiel:

- ▶ Sie haben eine abgeschlossene Ausbildung als Immobilienkaufmann/-frau oder eine vergleichbare kaufmännische Ausbildung z.B. im Bereich Versicherungen
- ▶ Sie benötigen in jedem Fall sehr gute SAP-Kenntnisse. Von Vorteil wäre zudem der geübte Umgang mit MS-Office-Programmen.

DON'T

Anforderungen wie „flexibel“ oder „belastbar“. Sie implizieren Überstunden und Stress. Dass zum Beispiel „Projektleiter“ kein einfacher Job ist, ist dem Bewerber in der Regel klar und muss deshalb nicht gesondert aufgeführt werden. Soft-Skill-Floskeln wie „kommunikativ“, „lösungsorientiert“, „teamfähig“ oder „verhandlungssicher“ sind meist irrelevant und machen die Liste unnötig lang – außer sie sind wirklich elementar oder ungewöhnlich für die ausgeschriebene Stelle. Die Liste auf ein bis zwei Soft Skills beschränken.

Der Bewerbungsprozess

Die Jobsuche findet heutzutage überwiegend auf mobilen Endgeräten statt. Anzeigen und Texte sollten auch auf solche Bildschirmformate optimiert sein. Und: Kandidaten wollen sich so einfach und schnell wie möglich bewerben. Entsprechend sollte man die Bewerbungswege niederschwellig gestalten und eine Auswahl anbieten.

DO

Beschreiben Sie, wie sich ein Kandidat bewerben kann. Nennen Sie konkret, welche Bewerbungsunterlagen Sie benötigen, und geben Sie einen Ansprechpartner für Rückfragen an.

Beispiel: „Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung mit Anschreiben, Lebenslauf und Zeugniskopien. Ihre Rückfragen beantwortet gerne ...“

DON'T

Ungenauere Angaben wie die „üblichen“ oder „vollständige“ Bewerbungsunterlagen. Wer weiß schon sicher, was gemeint ist? Solche Angaben produzieren schnell unvollständige Bewerbungen oder vermeidbare Rückfragen.

Beispiel: „Wir freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.“

Was Hänschen nicht gelernt hat ...



Bundesfinanzminister Olaf Scholz wird ein großer Stein vom Herzen gefallen sein, als das Bundesverfassungsgericht im Januar sein Urteil zur Abzugsfähigkeit von Studienkosten fällte (Az. 2 BvL 22/14 u. a.): Danach bleibt alles beim Alten, die Ausgaben für Erstausbildung und -studium können weiter nur begrenzt in der Steuererklärung angesetzt werden. Es hätte den Bundeshaushalt aktuell wie künftig schon etwas durchgerüttelt, wenn alle Studierenden ihre gesamten Bildungsausgaben als Werbungskosten steuermindernd bis in die ersten Berufsjahre hätten transferieren können (mehr siehe Kasten).

Dieses Privileg bleibt weiter jenen vorbehalten, die sich nach einem ersten beruflichen oder akademischen Abschluss fortbilden. So gilt dies auch für alle Bildungsangebote, die in der nachfolgenden Tabelle zusammengestellt sind: Masterstudiengänge rund um Immobilien ebenso wie MBAs und Kontaktstudiengänge (Infos zu Bachelor, Seminaren etc. siehe online).

Tatsächlich scheint es in der Immobilienbranche – anders als in manch anderen Wirtschaftszweigen – nicht unüblich, nach Bachelor oder Ausbildung ein paar Jahre Berufserfahrung zu tanken. Und erst dann in die nächste Weiterbildungsrunde zu starten, etwa mit einem Master, im Idealfall unterstützt vom Arbeitgeber.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.haufe.de/immobilien/weiterbildung

Mehr Weiterbildung rund um Immobilien – vom Bachelorstudium über themenspezifische Qualifizierungen bis zur Umschulung – hier zum Herunterladen (pdf)

www.haufe.de/immobilien (Suche: „Veranstaltungen und Events“)

Übersicht über die Messen, Kongresse und Seminare für die Immobilienwirtschaft in den kommenden Monaten

Diese Wahrnehmung teile sie, bestätigt Wencke Leyens-Wiedau, Team Leader Talent Acquisition bei JLL Northern Europe: „Während in der Industrie Stellen klar einem Bachelor- und Masterabschluss zugeordnet sind, ist dies in der Immobilienwirtschaft kaum der Fall. JLL schreibt beispielsweise keine Stellen nur für Bachelor oder nur für Master aus. In der Praxis haben wir viele Bewerber, die gerade ihren Bachelorabschluss erlangt haben und auf einer allgemeinen Startposition beginnen, etwa als Trainee oder Junior Consultant. Einige haben dann mit zunehmender Berufserfahrung den Wunsch, ein Fachgebiet zu vertiefen, und schreiben sich für ein Masterstudium ein.“

Für akademische Weihen muss niemand mehr den Job quittieren

Die aktuellen Bildungsangebote tragen dieser flexiblen Laufbahngestaltung Rechnung. Weiterbildungswillige können unter verschiedensten Formaten wählen: Voll- oder Teilzeit, Fernstudium, Präsenzveranstaltung oder eine Mischung aus beidem. Mittlerweile ist auch im akademischen Bereich vieles möglich, stellt etwa Prof. Dr. Armin Just, Prorektor für

Studium und Lehre am EBZ, fest: „Unsere Masterprogramme sind berufsbegleitend konzipiert und akkreditiert. Das heißt, unsere Studierenden sind in der Regel berufstätig und viele bringen – auch wenn es keine Zulassungsvoraussetzung ist – entsprechende Berufserfahrung nach dem Bachelor mit.“ Viele Studienangebote der anderen großen Immobilienschmieden wie der ADI, der EBS, der IREBS und der ISM sind ebenso angelegt, dass sie sich parallel zum Job stemmen lassen.

Wie wichtig es für Arbeitnehmer ist, in Sachen Weiterbildung wirklich am Ball zu bleiben, streicht die Organisations- und Personalberatung Korn Ferry aktuell in ihrer „Top Talent Trends“-Analyse heraus: „Wer ... nicht bereit ist, zu lernen und sich zu entwickeln, der wird spätestens ab 2020 Probleme in Deutschland bekommen“, heißt es dort. Tatsächlich sei das Thema lebenslanges Lernen endlich ein Stück vorangekommen, erklärt Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ: „Die hohe Veränderungsgeschwindigkeit in der Immobilienwirtschaft sorgt dafür. Wer heute nicht ständig dazulernt, wird viel schneller abgehängt als in der Vergangenheit. Und das Tempo wird noch weiter zunehmen.“ Befragt nach den gefragtsten (Soft) Skills auf der Weiterbildungsagenda sieht er Know-how im Projektmanagement ganz vorne, gefolgt

... lernt jetzt eben der Hans. In Zeiten von Digitalisierung & Co. hängt die eigene Beschäftigungsfähigkeit stark davon ab, wie man sich auf die neuen Anforderungen einstellt. (Weiter-) Bildungsangebote und Finanzierungstipps im Überblick.

von Datenkompetenz: „Der Umgang mit Daten, das Wissen um die Möglichkeiten von Daten, spielt im Unternehmensalltag eine immer größere Rolle. Dazu gehören auch Datenschutz und -sicherheit. Die Fähigkeit und Bereitschaft, sich schnell und strukturiert in völlig neue Themengebiete einzuarbeiten, wird immer wichtiger.“

Ein weiteres akutes Bildungsthema: Führung. „Die Gesellschaft hat sich verändert, die Organisationsstrukturen ebenso, Komplexität und Veränderungsgeschwindigkeit haben zugenommen“, erklärt Leuchtmann. „Da funktionieren alte Führungskonzepte einer traditionellen Linienorganisation nicht mehr.“

Selbstverständlich fehlen auch die allgegenwärtigen Themen Digitalisierung und Transformation in den aktuellen Immobilienweiterbildungen nicht – sei es als Aspekt in einem übergreifenden Masterstudium oder als spezielles Angebot, wie im Intensivstudium „Digital Real Estate Management“ der IREBS. Für den Herbst hat die TH Aschaffenburg einen entsprechenden Bachelorstudiengang „Digitales Immobilienmanagement“ angekündigt. – Bis zum 1. März können sich lehraffine Immobilienpraktiker noch auf die entsprechende W2-Professur bewerben. «

Ulrike Heitze, Freiburg

TIPP

Finanzspritzen für die Weiterbildung

Wenn sich der Arbeitgeber beteiligen will, kann er ...

- › die Kosten der Schulung ganz oder teilweise übernehmen und/oder den Mitarbeiter dafür freistellen. Die Leistungen sind steuerfrei, seit 1.1. sogar dann, wenn die Fortbildung nicht direkt arbeitsplatzbezogen ist, sondern nur der Beschäftigungsfähigkeit des Arbeitnehmers dient, etwa Sprach-/Computerkurse. Auch für den Arbeitnehmer bleibt der Zuschuss in der Regel steuer- und abgabenfrei.
- › im Tausch gegen Kostenübernahme und Freistellung Bleibvereinbarungen und Rückzahlungsklauseln abschließen. Aber verhältnismäßig müssen sie sein und den Mitarbeiter nicht über Gebühr knebeln. Durch die Rechtsprechung gibt es grobe Richtwerte.
- › Fördermittel nach dem Qualifizierungschancengesetz beantragen. Zuschüsse gibt es auf die Fortbildung (je nach Firmengröße 15 bis 100 Prozent) sowie die Entgeltfortzahlung (25 bis 75 Prozent). Infos: www.bmas.de (-> Service > Gesetze)

Wenn der Mitarbeiter selbst zahlt, kann er ...

- › die Kosten für Weiterbildung, Unterbringung etc. als Sonderausgaben (bei Erststudium/-ausbildung begrenzt auf 6.000 Euro/Jahr) oder als Werbungskosten (bei Zweitstudium/-ausbildung in unbegrenzter Höhe, Verlustvorträge für Folgejahre möglich) von der Steuer absetzen.
- › als Selbstständiger die Kosten voll aus Betriebsausgaben absetzen und Vorsteuer geltend machen.
- › sich um Stipendien bewerben. Stiftungen vergeben Gelder zwar oft an (jüngere) Studenten. Datenbanken führen aber auch Stipendien für spezielle Zielgruppen, sodass die Suche lohnen kann. Infos: www.stipendienlotse.de, www.mystipendium.de
- › (elternunabhängiges) BAföG oder Aufstiegs-BAföG beantragen. Infos: www.bafög.de, www.aufstiegsbafoeg.de
- › sich um ein Aufstiegs- oder ein Weiterbildungsstipendium des Bundesbildungsministeriums bewerben. Infos: www.sbb-stipendien.de

ADI Akademie der Immobilienwirtschaft

“ WIR BILDEN DIE BESTEN IHRES FACHS AUS ”

Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS

STUDIENGANG DIPL. IMMOBILIENÖKONOM/IN (ADI)

KURZZEITSTUDIUM REAL ESTATE ECONOMIST (ADI)

SEMINARE

WWW.ADI-AKADEMIE.DE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg

€

IRE|BS

Bis 31.3.2020
Frühbucherrabatt sichern!

KONTAKTSTUDIUM
IMMOBILIENÖKONOMIE

Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

Nächster Studienstart:
Düsseldorf ab 6. Juli 2020
München ab 13. Juli 2020

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

Aktuelle Bildungsangebote rund um Immobilien

Anbieter	Studiengang/Seminar	Modell	Dauer	Gebühren*	Voraussetzungen
STUDIENGÄNGE					
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft www.adi-akademie.de	Diplom-Immobilienökonom (ADI)	Berufsbegleitend	15 Monate (59 Präsenztage)	14.500 Euro zzgl. MwSt.	Studium und Berufserfahrung in der Immo-/Baubranche oder Immo-Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung
ADI Akademie. d. Immobilienwirt./Campus of Finance www.campus-of-finance.de	Doppel: Master of Business Admin. Man. and Real Estate und Dipl.-Immobilienökonom	Berufsbegleitend	15 Monate (59 Präsenztage)	29.500 Euro inkl. MwSt.	Bachelorstudium, Berufserfahrung in der Immobilien-/Baubranche, Nachweis eines Beschäftigungsverhältnisses
Akademie der Hochschule Biberach www.akademie-biberach.de	MBA Internationales Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	1,5 Jahre (57 Präsenztage)	19.900 Euro	Hochschulstudium, mind. ein Jahr Berufserfahrung
BBA Akademie der Immobilienwirtschaft Berlin www.bba-campus.de	Master of Business Administration Real Estate Management	Berufsbegleitend	4 Semester	18.600 Euro	Studium, mindestens ein Jahr branchenspezifische Berufserfahrung, nachgewiesene Englischkenntnisse
bbw Hochschule www.bbwhochschule.de	Master of Arts Real Estate Project Management	Vollzeit	4 Semester	13.080 Euro	Berufsqualifizierender Hochschulabschluss
Center for Real Estate Studies www.steinbeis-cres.de	Master of Arts Management Real Estate	Berufsbegleitend	24 Monate	18.000 - 21.000 Euro	Bachelorstudium mit Fachrichtung Immobilien oder Management
EBS Universität für Wirtschaft und Recht www.ebs.edu	Master of Science in Real Estate	Vollzeit	20 Monate	26.040 Euro	Bachelor mit mind. 180 ECTS, acht Wochen Praktikum, Sprachen, Teilnahme am EBSgrad-Test, "Accelerated Track" mögl.
	Master in Business mit Spezial. in Real Estate oder Real Estate Investment & Finance	Berufsbegleitend	4 Semester	25.900 Euro	Allgemeine/Fachgebundene Hochschulreife oder berufsqualifizierender Studienabschluss; akad. Vorleistungen von mind. 180 ECTS
EBZ Business School www.ebz-business-school.de	Master of Arts Real Estate	Berufsbegleitend oder Fernstudium	5 Semester	4.200 Euro pro Semester	6-Sem.-Wiwi-Studium o. and. Fach mit 30 ECTS-Punkten Wiwi-Vorbildung o. and. akkred. Abschl. v. Berufsakad. mit Immo-Schwerpunkt
EIPOS Europäisches Institut für postgraduale Bildung www.eipos.de	Master of Science Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	26 Monate mit 10 Modulwochen Präsenzpflicht	16.100 Euro	Hochschulabsolventen der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften, der Architektur oder des Bauingenieurwesens
FH Münster www.fh-muenster.de	Master of Science Immobilien- und Facility Management	Vollzeit	4 Semester	293,44 Euro pro Semester	Hochschulabschluss mit BWL- oder Ing.-Ausrichtung mit Gesamtnote von mind. 2,5; mind. acht Wochen Berufstätigkeit
HAWK Hochsch. f. angew. Wissenschaft und Kunst www.hawk.de	Master of Science Immobilienmanagement	Vollzeit	4 Semester	294 Euro pro Semester	Diplom- oder Bachelor-Abschluss aus rechts- und wirtschaftswissenschaftlichen Bereichen
HfWU Hochsch. f. Wirtschaft u. Umwelt Nürtingen-Geisl. www.hfwu.de	Master of Science Immobilienmanagement	Vollzeit	3 Semester	188 Euro pro Semester	Wiwi-Diplom/-Bachelor, (wirtschafts-)ingenieurwissenschaftliches Diplom/Bachelor mit Immo- oder technischer Ausrichtung
Hochschule Anhalt www.hs-anhalt.de	Master of Arts Facility- und Immobilienmanagement oder Immobilienbewertung	Vollzeit	4 Semester	86 Euro pro Semester	Hochschulabschluss in den Bachelorstudiengängen Facility Management, Immobilienwirtschaft oder vergleichbaren Studiengängen
Hochschule Aschaffenburg www.th-ab.de	Master of Arts Immobilienmanagement	Vollzeit	3 Semester	60 Euro pro Semester	Diplom/Bachelor mit Durchschnittsnote über 2,3 oder Zugehörigkeit zu den besten 50%
Hochschule Wismar www.hs-wismar.de	Master of Science Facility Management	Fernstudium	4 Semester	2.200 Euro pro Semester	Erster akad. Abschluss (Note mind. 2,5; Fachrichtung egal), mind. ein Jahr Berufspraxis in sachverwandt. Gebiet
HSBA Hamburg School of Business Administration www.hsba.de	Master of Science Real Estate Leadership	Vollzeit/Teilzeit	30 Monate, Fast Track: 24 Monate	22.500 Euro	Bachelor in Archit., Bauing., Stadtplanung, Immo-manag., BWL o. Ä., ein Jahr studienrelev. praktische Tätigkeit, Englisch/Mathe gut
HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin www.htw-berlin.de	Master of Science Facility Management	Vollzeit	4 Semester	306,89 Euro pro Semester	Bachelor of Science/Diplom in Facility Management oder vergleichbarem Studiengang
	Master of Science Construction and Real Estate Management	Vollzeit	4 Semester	306,89 Euro pro Semester	Bachelor/Diplom in Construction Engineering, Architektur o. vergleichbar, 180 ECTS, Englisch
HWR Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin www.hwr-berlin.de	Master of Laws (LL.M.) Immobilien- und Vollstreckungsrecht	Vollzeit	3 Semester	303,89 Euro pro Semester	Erster akad. Grad, mit mind. 210 Credits in Rechtswissensch./Wiwi o. Staatsexamen/Dipl. Rechtswissensch. o. Abschluss Dipl.-Rechtspfleger

*Richtwerte, gemäß der Anbieterwebseiten (Angaben ohne Gewähr). Soweit nicht anders angegeben, Gesamtbetrag ohne MwSt. Weitere Details siehe Anbieter.

Anbieter	Studiengang/Seminar	Modell	Dauer	Gebühren*	Voraussetzungen
IREBS Immobilienakademie www.irebs-immobilienakademie.de	Kontaktstudium Immobilienökonomie	Berufsbegleitend	15 Monate (58 Präsenztage)	ab 14.200 Euro zzgl. MwSt.	Studium Wirtschaft, Recht, Immobilien oder vglb. Berufserfahrung
	Executive MBA in Real Estate Finance oder International	Berufsbegleitend	15 (-20) Monate (52/51 Präsenztage)	ab ca. 19.000/20.000 Euro	Studium Wirtschaft, Recht, Ing. o.Ä., mind. 180 ECTS, mind. 60 ECTS Post grad. in Real Estate; Erfahrungen in Real Estate, gutes Englisch
	Intensivstudium Corporate Real Estate Management	Berufsbegleitend	4 Monate (16 Präsenztage)	ab 7.100 Euro zzgl. MwSt.	Bewerbungsgespräch (Mitglieder IREBS Core o. CoreNet Global werden bevorzugt)
	Intensivstudium Certified Real Estate Investment Analyst	Berufsbegleitend	5 Monate (22 Präsenztage)	ab 7.950 Euro zzgl. MwSt.	Studium u. erste Berufserf. Alternativ: berufserfahrene Praktiker; Bewerbungsgespräch (Mitgl. DVFA, Immoebis, Irebs Core bevorzugt)
	Intensivstudium Real Estate Asset Management	Berufsbegleitend	4 Monate (16 Präsenztage)	ab 7.100 Euro zzgl. MwSt.	Führungs(nachwuchs)-/Fachkräfte von institut. Investoren; Bewerbungsgespräch (Mitglieder Immoebis, Irebs Core werden bevorzugt)
ISM International School of Management www.ism.de	Master of Arts Manag. Real Estate Manag. (Doppel mit Boston University mögl.)	Berufsbegleitend	5 Semester (samstags)	575 Euro pro Monat zzgl. Immatrikulation	Hochschulstudium mit mind. 30 ECTS in Fächern der Wirtschaftswissenschaften, Aufnahme-test, nachgewiesene Sprachkenntnisse
	Master of Science Real Estate Management, 2. internat. Abschl. an Partner-HS mögl.	Vollzeit	4 Semester	6.480 Euro zzgl. Immatrikulation	Wiwi-Studienabschluss, mehrstufiger Aufnahme-test
Universität Stuttgart www.uni-stuttgart.de	Master of Science Immobilien-entechnik u. -wirtschaft	Vollzeit	4 Semester	188,40 Euro pro Semester	Bachelor (o. gleichw. Abschluss) in Immobilien-entechnik/-wirtschaft o. verwandt. Fach

Dokumentation: Fabiola Mieth; Stand: Januar 2020

AGILE TRANSFORMATION NEUE LERNMETHODEN FACHKRÄFTE ENTWICKLUNG PERSONALBER ATUNG KLIMASCHUTZ NACHHA LTIGKEIT KIS MART CITY SCRUM CHATBOTS ENERGIEWENDE

WERDEN SIE FACH- ODER FÜHRUNGSKRAFT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT. OPTIONAL MIT UNSEREN ZERTIFIZIERTEN WEITERBILDUNGSANGEBOTEN ODER UNSEREN STUDIENPROGRAMMEN (FH).

WELCHEN WEG SIE AUCH WÄHLEN – WIR BEGLEITEN SIE ZU IHREM KARRIEREZIEL.



Kategorisierung von Wirtschaftsimmobilien fördert Markttransparenz

Standards setzen Wenn in einem ohnehin komplexen System Äpfel mit Birnen verglichen werden, fällt es allen Beteiligten schwer, sich ein realistisches Bild vom Markt zu machen und kompetente Entscheidungen zu treffen. Deshalb engagiert sich die RICS intensiv für einheitliche Standards in der Immobilienbranche.

rics.org/de



Sabine Georgi, Country Managerin, RICS Deutschland

Als eine ihrer maßgeblichen Aufgaben hat sich die RICS auf die Fahne geschrieben, das Vertrauen in den Immobilienmarkt und in dessen Akteure zu stärken. Das tut der Verband etwa, indem er Branchenstandards zur Verfügung stellt, wie das „Red Book“ für die Immobilienbewertung. Oder den RICS-Kodex über Professionalität und Berufsethik, dem die Mitglieder verpflichtet sind. Der Sentiment-Index „RICS Commercial Property Monitor“ wird beispielsweise von der EZB genutzt, um Einblicke in Marktrisiken und mögliche Auswirkungen auf die Finanzstabilität zu gewinnen.

IMMOBILIENARTEN EINHEITLICH DEFINIERT Vor einiger Zeit ist die Marktbeobachtung – insbesondere in Bezug auf Wirtschaftsimmobilien – in den Fokus von Regulatoren und Zentralbanken gerückt. Dabei zeigte sich, dass es an einem eindeutigen Verständnis über die Hinzurechnung oder Unterscheidung von Assetklassen mangelte.

Deshalb hat die RICS Deutschland eine Standardisierungs-Initiative des Arbeitskreises der Oberen Gutachterausschüsse, der Zentralen Geschäftsstellen und Gutachterausschüsse in Deutschland und des ZIA unterstützt. Gemeinsam mit dem Verband deutscher Pfandbriefbanken, dem AK Wertermittlung des Deutschen Städtetags, dem Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung und Deutscher Bundesbank als Beobachter wurde Ende 2019 der zweite Ergebnisbericht veröffentlicht.

Die einheitliche Definition der Immobilienarten erzielt drei zentrale Verbesserungen:

- › Vergleichbarkeit: Immobilienmarktberichte können miteinander verglichen werden. Dadurch wird es möglich, Analyseergebnisse zu verifizieren und die Qualität der Analysen zu bewerten.
- › Datenlage: Die Zusammenführung von Datensammlungen verbessert die Datenlage für seltener vorkommende Transaktionen und erhöht damit die Markttransparenz.
- › Rechtssicherheit: Methoden und Modelle zur Ableitung relevanter Marktinformationen und der für die Immobilienbewertung erforderlichen Daten sind rechtssicherer, wenn Datenquellen und Wertgutachten unterschiedlicher Stellen besser vergleichbar sind.

Zudem wird der Austausch zwischen den Marktakteuren, aber auch mit der öffentlichen Hand gefördert. Denn auch wenn zunehmend Daten generiert werden, handelt es sich oftmals um Insellösungen, deren eigentliches Potenzial in der späteren Vernetzung liegt.

ERSTE ERFOLGE – NATIONAL UND INTERNATIONAL Mit dem ersten Ergebnisbericht zur Kategorisierung sachlicher Teilmärkte und zur genaueren Definition einzelner Immobilienarten aus dem Jahr 2016 konnten bereits beachtliche Erfolge verzeichnet werden. So basiert der Immobilienmarktbericht Deutschland in seiner Struktur nahezu vollständig auf den gewonnenen Erkenntnissen. Für die Erhebung der Daten von den Gutachterausschüssen für den Immobilienmarktbericht Deutschland hat die Struktur bereits jetzt maßgebliche Bedeutung erlangt: Die Immobilienarten konnten eindeutiger definiert werden und sind dadurch bundesweit besser vergleichbar.

Auch das Europäische Statistikamt bezeichnete den ersten Ergebnisbericht im Jahr 2017 im Arbeitspapier „Commercial Property Price Indicators: Sources, Methods and Issues“ als vorbildlich. In einer internationalen Konferenz von Eurostat Anfang 2019 wurde das Papier präsentiert und den Notenbanken zur Anwendung empfohlen.

Vor dem Hintergrund des nun vorliegenden zweiten Berichts wird es jetzt darum gehen, dass mehr und mehr Anwender ihre Datenbanken an die Systematik angleichen. «

Sabine Georgi RICS, Berlin



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

Wohneigentümer und Kleinvermieter für Klimaschutz mobilisieren

Klimawende Wir werden die Klimaschutzziele im Gebäudebestand nur erreichen, wenn Wohneigentümer und Kleinvermieter zu Klimaschützern werden. Dazu brauchen wir eine Volksbewegung des Mitmachens von möglichst vielen, durch die der Gebäudebestand im Einklang mit bezahlbaren Wohnkosten energetisch modernisiert wird.

www.deutscher-verband.org



Entscheidend werde sein, die bisher „träge Masse“ an Gebäudeeigentümern bei den Klimaschutzzielen mitzunehmen, meint Michael Groschek.

Mit dem Klimaschutzprogramm 2030 hat die Bundesregierung einen neuen Rahmen für den energetischen Umbau des Gebäudebestands geschaffen. Dies darf aber niemanden überfordern – weder die Selbstnutzer und Vermieter noch die Mieter. Denn nur so können wir die ehrgeizigen Klimaziele sozialverträglich für alle erreichen. Anfang 2020 wurde die Förderung für die CO₂-Gebäudesanierung dafür deutlich verbessert, gebündelt und vereinfacht – ohne die geforderten Effizienzstandards abzusenken. Es wird sich zeigen, ob dies reicht, um nach Jahren Stillstand in den nächsten zehn Jahren eine Sanierungswelle auszulösen.

Nach mehrfachen Anläufen gibt es nun endlich eine steuerliche Förderung für Selbstnutzer. 20 Prozent der Investitionskosten können über drei Jahre von der Steuer abgesetzt werden, bis zu einer Maximalsumme von 40.000 Euro. Außerdem werden die Tilgungszuschüsse für KfW-Förderdarlehen oder die Investitionszuschüsse für eine energetische Komplettanierung auf Effizienzhausstandard um 12,5 Prozent erhöht, und die maximal förderfähigen Kosten steigen auf 120.000 Euro. Für die Sanierung auf Neubaustandard gibt es nun 33.000 Euro Zuschuss, anstelle von 15.000 Euro. Beim KfW-Effizienzhaus 40 erhöht sich der Tilgungszuschuss von 27.500 Euro auf 48.000 Euro. Wer nur eine Einzelmaßnahme durchführt, zum Beispiel einen Fensteraustausch, erhält 10.000 statt 5.000 Euro. Der Einstieg in die CO₂-Bepreisung setzt ein weiteres Signal, in energieeffizientere Gebäude mit erneuerbarer Energieversorgung zu investieren.

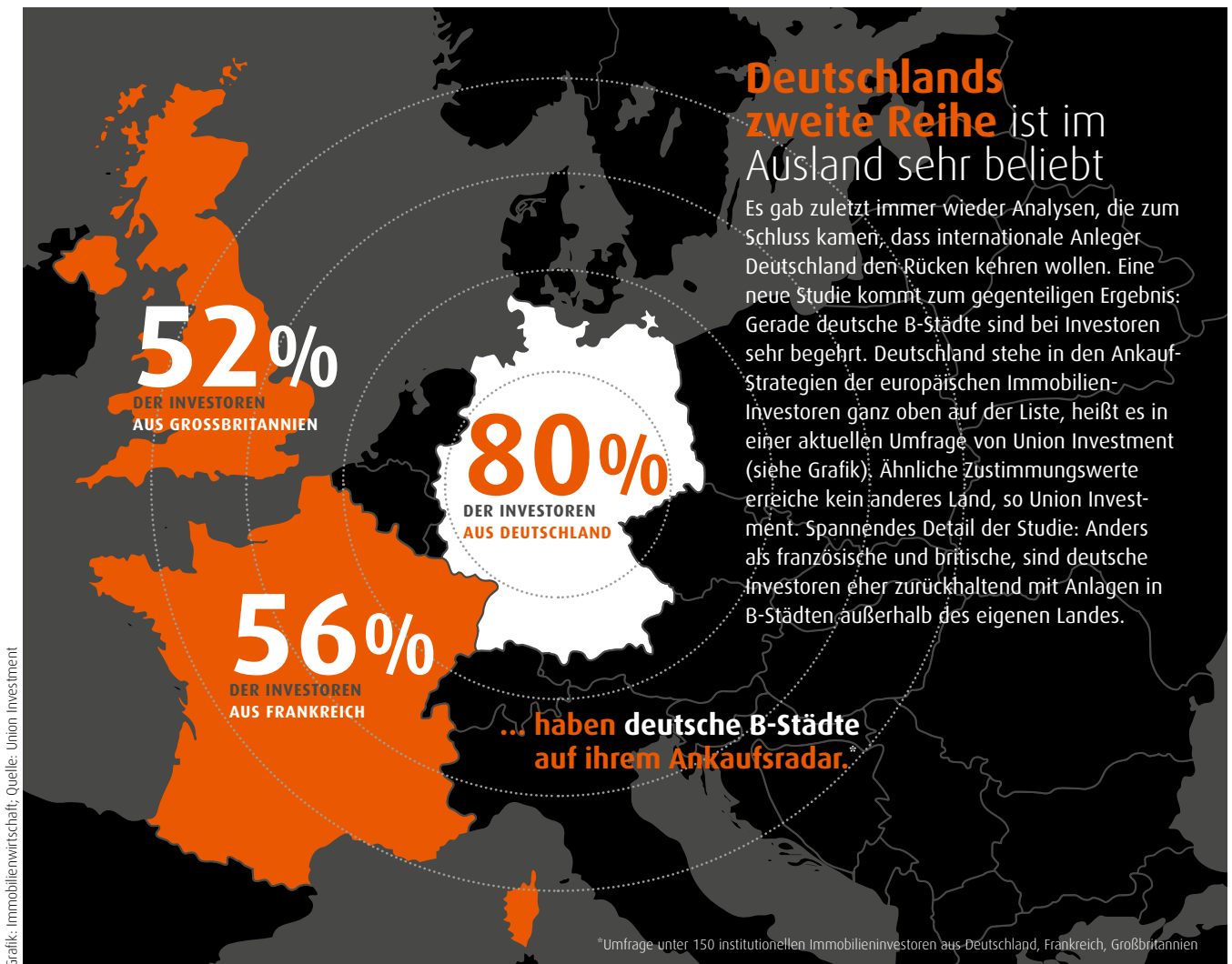
Damit die Förderangebote besser greifen, werden sie einfacher gestaltet und zu einem aufeinander abgestimmten flexiblen Angebot aus Steuererleichterungen, Zuschüssen und Förderdarlehen zusammengefasst. Zahlreiche Förderkonditionen wurden ebenfalls angepasst. So ist der Einbau einer Ölheizung nun von der Förderung ausgeschlossen. Diese Ansätze gehen in die richtige Richtung. Wir brauchen eine modulare Förderung, anstelle eines „Alles oder nichts“. Nur so lässt sich eine Breitenwirkung erreichen.

Allerdings gibt die KfW-Förderung mit den Effizienzhausstandards noch zu starre Wärmeschutzstandards vor. Dies passt nicht zum sehr heterogenen Gebäudebestand. So mag eine Dämmung bei manchen Häusern sinnvoll sein, während dies bei anderen Gebäuden schwierig ist und zur Kostenexplosion führt. Die Wärmeschutzstandards müssten deshalb gebäudespezifischer und individueller anwendbar, die CO₂-Einsparung zum zentralen Kriterium werden. Ebenso führt die Spitzenförderung weniger Gebäude mit sehr ambitionierten Energiestandards und komplizierten Nachweisen nicht weiter. Wir brauchen eine einfache Förderung, die möglichst bereits am EnEV-Standard ansetzt, um überhaupt mehr energetische Modernisierungsaktivitäten auszulösen.

Entscheidend wird es schließlich sein, dass wir die bisher „träge Masse“ an Gebäudeeigentümern vor Ort mitnehmen und mobilisieren. Dies gelingt nur mit aufsuchender Erstansprache, verlässlicher Energieberatung und einer kompetenten, vertrauenswürdigen Begleitung in der Planungs- und Umbauphase. Dafür braucht es vor Ort ein umfassendes Sanierungsmanagement und die Organisation lokaler Beratungsketten, in denen alle an der energetischen Sanierung Beteiligten zusammenwirken. Dieser Aufgabe sollten sich die Kommunen vermehrt stellen, brauchen dafür aber mehr finanzielle Unterstützung. Gute Erfahrungen liefert das „Drei-Prozent-Projekt – Energetische Sanierungsfahrpläne für Kommunen“, mit dem der DV in Modellquartieren intensive Mobilisierungsansätze für Privatvermieter, Selbstnutzer und Wohnungseigentümergeinschaften erprobt. Ähnliche Erkenntnisse liefert die Innovation City Ruhr. «

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

Finanzierung, Investment & Entwicklung



WOHNEN

Bevölkerung hadert mit Mieten - und der Bremse

Deutschland ist ein Mieterland, doch immer mehr Bürger haben laut einer Umfrage des Bankhauses ING Schwierigkeiten, die Miete zu stemmen. So gaben 22 Prozent der Befragten an, dass ihnen Miet- oder Hypothekenzahlungen Probleme bereiten. Im Jahr 2017 waren es noch 14 Prozent. Zugleich halten mehr als zwei Drittel der Bürger die aktuelle Wohnungspolitik für falsch, rund die Hälfte betrachtet die Mietpreisbremse als wirkungslos. Allerdings haben laut ING-Studie bislang nur wenige eigene Erfahrungen mit der Mietpreisbremse gemacht. Vor allem die hohen Preise, aber auch die Verschuldung schrecken die Bevölkerung vom Kauf einer Immobilie ab.

Investmentmanager Timbercreek sagt weltweit börsennotierten Immobilienaktien eine große Zukunft voraus: Für REITs werden in 2020 Gewinne in Höhe von zehn bis zwölf Prozent erwartet.

NEUE STADTQUARTIERE RUND UM DIE BERLINER FLUGHÄFEN

Während sich für den Herbst 2020 nun doch die Eröffnung des Berliner BER abzeichnet, tut sich auch rund um die anderen Flughäfen der Hauptstadt etwas: So soll das neue klimaneutrale Schumacher Quartier in Tegel, das für die Zeit nach der Flughafenschließung ab November geplant ist, noch mehr Menschen Platz bieten als ursprünglich vorgesehen. Aus den angepeilten 5.000 Einheiten in Holzbauweise könnten nun 6.000 werden, sagte Stadtentwicklungssenatorin Katrin Lompscher. Auch eine moderate Randbebauung des Tempelhofer Feldes ist wieder in der Diskussion. Bei einer Umfrage in 2019 konnten sich zwei Drittel der Befragten mit der Idee anfreunden. Die Berliner CDU will nun eine erneute Volksabstimmung anstoßen.

LOGISTIKIMMOBILIEN

Der Markt will digital, urban und B2C-freundlich

Same Day Delivery oder B2C – mit der Zunahme des Onlinehandels steigt laut Experten die Nachfrage nach neuartigen Logistikimmobilien. Am Ende sollen auch Flugtaxen und Drohnen landen können. Im Fokus der Investoren: Deutschland als Drehkreuz in Europa. Zu diesem Ergebnis kam eine Gesprächsrunde mit Logistikspezialisten von Garbe Industrial Real Estate, Warburg-HIH Invest Real Estate und Logistik CEE. Vorbei sei der Boom für Logistikimmobilien nicht, befanden die Experten: Die Renditen seien noch immer attraktiver als in anderen Assetklassen, die Preise stiegen, die Mieten aber auch. Für die Zukunft sei es aber wichtig, die relevante Nachfrage zu kennen. Und die liege zum Beispiel, so die Experten, etwa bei standardisierten, effizienten Gebäudetypen auch für multifunktionale Nutzungen, wie E-Fulfillment-Center oder urbane Mikrodepots. Mit Blick auf digitale Infrastrukturen werde unter anderem die Erreichbarkeit für Flugtaxen und Drohnensysteme wichtig, aber auch die Möglichkeit zu „Data Mining“. Die Gelegenheit zum Aufrüsten der Bestände ist jedenfalls da: Jede dritte Logistik- oder Industrieimmobilie müsse ohnehin modernisiert werden.

120 Mio. €

will sich die Stadt München bei ihren Bürgern für Immobilienkäufe borgen. Über eine kommunale Anleihe sollen 100 bis 120 Millionen Euro zusammenkommen, um davon bestehende Wohnhäuser zu kaufen und zu bezahlbaren Preisen zu vermieten. Zudem soll die Bürgeranleihe, die im Jahr 2021 ausgegeben werden soll, den Neubau von Mietwohnungen durch kommunale Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften finanzieren. Die Stadt versteht den geplanten Social Bond ausdrücklich auch als Mitmach-Aufruf an die Bürger.

GEWERBEIMMOBILIEN IN LONDON

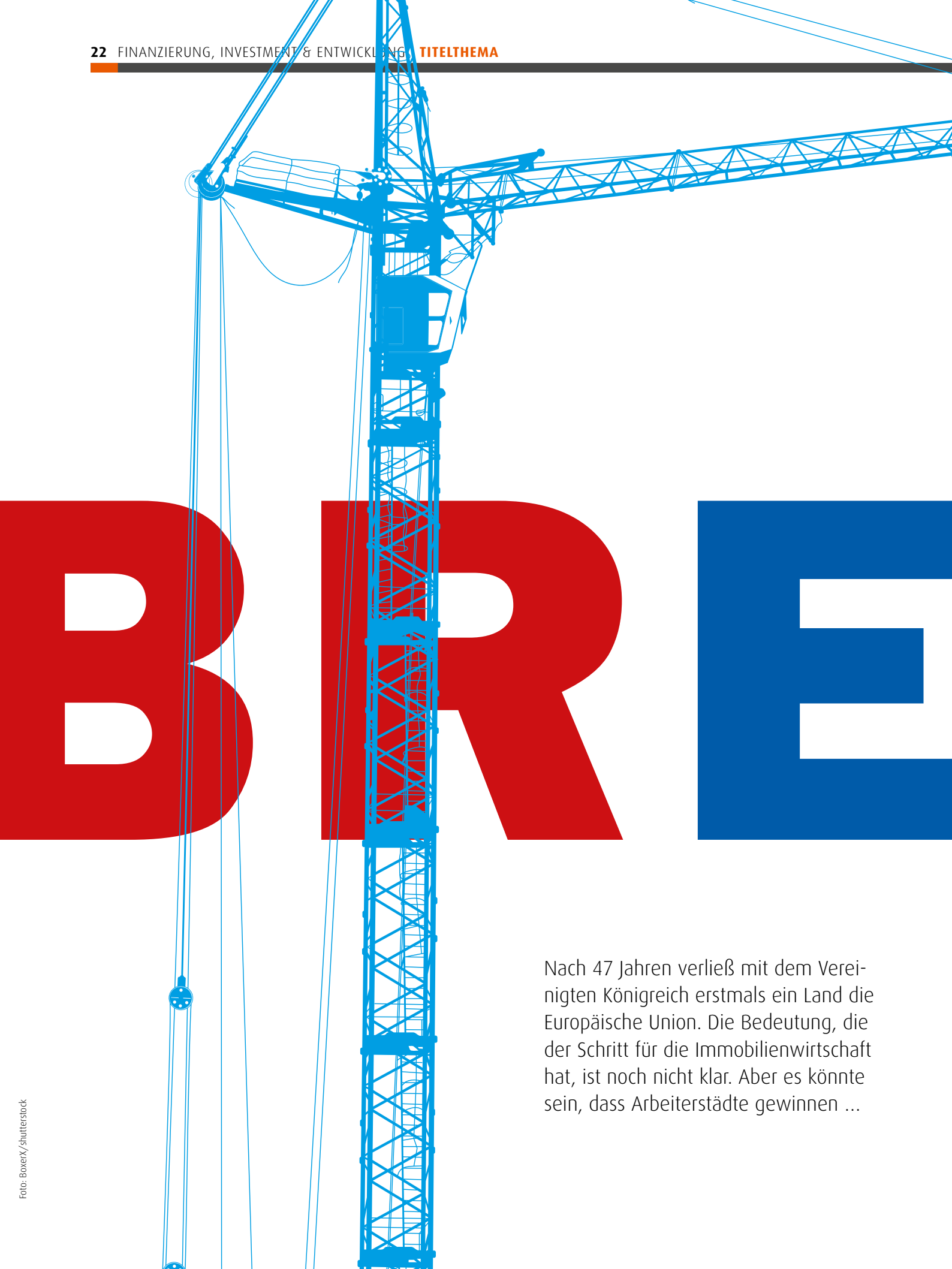
Hohe Renditen befeuern Nachfrage – und umgekehrt

Der politische Nebel rund um den Brexit lichtet sich allmählich und nach einem schwächeren Jahr 2019 wird für 2020 wieder eine deutlich stärkere Nachfrage nach Gewerbe- und insbesondere Büroimmobilien in London erwartet. So ergaben jüngste Untersuchungen des Global Property Advisor, dass internationale Investoren rund 48,4

Milliarden britische Pfund investieren wollen. Das wären 21 Prozent mehr als in 2019 und immer noch zwei Milliarden über der 2018er-Marke. Die Immobilienberatungsgesellschaft Knight Frank stellt dazu fest, dass die Bürorenditen in London zu den höchsten weltweit gehören. In der City of London liegen die Durchschnittsrenditen

aktuell bei vier Prozent, im West End bei 3,5. Paris, Frankfurt oder Amsterdam kommen laut Knight Frank nur auf drei Prozent. Weil die Nachfrage in London nach großen Räumlichkeiten das Angebot bei Weitem übersteigt, rechnet das Beratungshaus mit weiter deutlich steigenden Büromieten für die kommenden fünf Jahre.





Nach 47 Jahren verließ mit dem Vereinigten Königreich erstmals ein Land die Europäische Union. Die Bedeutung, die der Schritt für die Immobilienwirtschaft hat, ist noch nicht klar. Aber es könnte sein, dass Arbeiterstädte gewinnen ...

IMMOBILIENMARKT GROSSBRITANNIEN

Profitiert Manchester?



Wegen schlagen hoch, Großbritannien ist tief gespalten, die EU in Aufruhr. Wie es ausgehen wird, ist völlig offen. Bis Ende 2020 bleibt das Vereinigte Königreich noch im EU-Binnenmarkt und in der EU-Zollunion. Doch am Verhandlungstisch müssen Kommissionschefunterhändler Michel Barnier und sein Team harte Arbeit leisten. Fast alles muss noch geregelt werden. Im Austrittsvertrag, an dem beide Seiten anderthalb Jahre lang gefeilt haben, sind lediglich die Bedingungen der Scheidung geregelt und nicht die Grundlagen der künftigen Beziehungen.

Doch dafür gibt es ein Zeitfenster von nur elf Monaten. Das ist denkbar eng. Meist dauern ähnlich komplexe Verhandlungen bis zu sieben Jahre, ist aus Diplomatenkreisen zu hören, da es

auch um besonders komplizierte Themen wie Dienstleistungen, Finanzgeschäfte, Agrarprodukte oder die künftige Zusammenarbeit bei Terrorabwehr und Verteidigung gehe. Ein simpler Deal nach Schema F, etwa nach Vorbild des Abkommens mit Kanada, ließe sich womöglich in dieser Zeitschiene hinbekommen, hängt aber auch stark von der Kompromissbereitschaft der Partner ab. Und danach sieht es momentan noch nicht aus.

Großbritannien-Experten von der Deko halten es für am wahrscheinlichsten, dass die Briten bis Ende des Jahres erst einmal ein Teilabkommen zum freien Warenhandel vereinbaren, um einen No-Deal-Brexit zu vermeiden. Über Dienstleistungen werde man später sprechen. Gerade für die eng verwobene Industrie und den Handel beider Wirtschaftsräume wäre das »

**Richard Betts is Group
Publisher, Managing Partner
Real Asset Media, Invest-
ment Briefings and TV.**



UK INSIDE

Political clarity returns to UK property market ... but watch out for the fish

Boris Johnson returned to Downing Street in mid-December after his winter Brexit election gamble delivered a landslide for the Conservatives securing the party's biggest electoral victory since 1987. Labour paid the price for taking an ambiguous position on the election's defining issue – Brexit – and a radical agenda, with Jeremy Corbyn leading the party to its worst result since 1935. From our series of Investment Briefing events it became clear that although many saw Brexit as negative for the market, they saw Corbyn as an even bigger threat. The Conservatives' 80-strong decisive majority significantly reduces – but does not remove – the risk of a no trade deal Brexit and ensured a pathway for Johnson's Brexit deal to clear the House of Commons and the UK's exit from the European Union on 31st January.

The election result will provide a five-year period of greater political stability in the UK which should boost investor confidence, business investment, and provide a short-term boost to the GDP outlook. However, it is not all plain sailing, sterling rallied on the Conservative win but subsequently dropped back to pre-election levels after the harder stance on trade talks became clear in early February. Within real estate markets, the result should unleash some of the pent-up demand for UK property

and green-light previously shelved capex plans on existing portfolios by investors which have waited for uncertainty to recede.

However, the real Brexit complexity – in striking a new agreement with the EU – remains to be resolved which may limit the rebound in investment activity. It is likely that a 'skinny' trade deal will be agreed by the end of the year but many uncertainties remain. UK Prime Minister Johnson wants a Canada arrangement but – as in real estate – location is important. The UK is in Europe and this proximity makes a real difference. The UK and the European Union are physically connected despite Brexit.

Many market watchers are expecting the discussions to boil down to 'Fish vs Services'. A free trade deal doesn't cover services, which make up 80% of UK GDP and 45% of UK exports. At some point this needs to be addressed – especially financial services. In comparison, fishing is only a very small part of the economy, both in the UK and the Eurozone, but it has a very strong symbolic element. The trade agreement needs to be signed by all EU governments and so this makes it much more certainly be a big factor. Brexit part one may now be done but Brexit part two will see tough negotiations and continuing uncertainty. If you are fishing in the UK markets keep a close eye on the fish!

ein wichtiger erster Schritt. Noch ist allerdings alles offen. Von einem Rückfall auf Mindestnormen der Welthandelsorganisation mit Zöllen, Quoten und nicht-tarifären Handelshemmnissen bis zur umfassenden Freihandelszone sind viele Szenarien denkbar.

Fondsgesellschaften sind vorsichtig, aber gut auf den Brexit vorbereitet. Sie halten den Londoner Immobilienmarkt für robust

Englands Premierminister Johnson hat eine Verlängerung der Übergangs- oder Verhandlungsphase über den 1. Januar 2021 hinaus per Gesetz ausgeschlossen. Bis 1. Juli 2020 könnte das Vereinigte Königreich theoretisch Aufschub bei der EU beantragen, dann würde es de facto bis maximal Ende 2022 im zollfreien Binnenmarkt und in der Zollunion verbleiben. Genau das aber will Johnson vermeiden, denn damit könnte er keinen eigenen Vertrag mit anderen Staaten, z. B. den USA, verhandeln.

Gelingt mit der EU keine Einigung bis Ende 2020, kommt der harte Brexit. Über Nacht müsste dann die EU Zölle auf britische Waren erheben und Grenzkontrollen einführen.

Viele der großen globalen Konzerne und Fondsgesellschaften sehen den Brexit inzwischen deutlich gelassener. Sie hätten die Zeit genutzt und ihre Hausaufgaben gemacht, sodass sie mit den möglichen Szenarien zurecht kommen werden, ist immer wieder zu hören. Für Fondsanbieter wie die Commerz Real wird Großbritannien – allen voran London – ein wichtiger globaler Immobilienmarkt bleiben.

Besonders im Fokus ist dabei das Portfolio des 16 Milliarden Euro schweren Offenen Immobilienfonds hausInvest mit einem Portfeuille von 127 Objekten in 16 Ländern. Sechs Objekte liegen davon in Großbritannien und machen per 31.12.2019 etwa 16 Prozent des Gesamtportfolios aus. Eine Besonderheit dabei: Der größte Anteil des UK-Portfolios ist das Shopping-Center Westfield London. Es gilt als das größte Einkaufszentrum Europas. Sorgen bereitet dieses Klumpenrisiko der CommerzReal aber nicht, denn aufgrund seiner Prominenz sei die Nachfrage von Einzelhändlern nach freien Flächen im Center groß, die Kundenfrequenz habe sich seit dem Brexit-Referendum positiv entwickelt. Auch die Büroimmobilien befänden sich ausschließlich in sehr guten Lagen und sind langfristig vermietet, sodass hier keine besonderen Auswirkungen zu erwarten seien, so Andreas Muschter, Vorsitzender des Vorstands.

Bereits nach dem Volksentscheid vor zwei Jahren sei der von vielen Seiten befürchtete Einbruch der Immobilienmärkte nicht eingetreten, dennoch könne man negative Auswirkungen durch ein sehr ungünstiges Austrittsszenario für die Zukunft nicht komplett ausschließen. Das Investmentteam überprüfe aber in Großbritannien – wie in allen anderen Märkten auch – laufend das Portfolio und nehme selektiv An- und Verkäufe vor. So wurden

beispielsweise im Juni 2018 das Londoner Objekt Athene Place und im September 2019 die Hotelimmobilie in der Blackfriars Road in London mit Gewinn veräußert. Das Hotel erzielte auch über die gesamte Haltedauer ein sehr gutes Ergebnis für die Anleger. Dennoch gibt man sich bei neuen Ankäufen vorsichtig. In den letzten sieben Jahren habe es keine gegeben und es seien auch vorerst keine geplant, so Muschter. Durch mehrere Ankäufe in Deutschland hat sich zudem die Gewichtung des UK-Anteils im Gesamtportfolio verringert.

Nur in einem Hard-Brexit-Szenario ist wegen schwächerer Nachfrage mit einem stärkeren Mietrückgang zu rechnen

Ein Blick auf den Immobilienmarkt: Trotz des drohenden Damoklesschwertes zeigte er sich unerwartet robust und stabil. Durch die enge Verzahnung mit dem Finanzsektor steht dabei besonders der Londoner Büromarkt unter Beobachtung. Doch nach Erhebungen von Ulrich Kater, Chefvolkswirt der Deka-Bank, hat sich die Nachfrage nach Büroflächen 2018 im Vergleich zum Vorjahr um neun Prozent erhöht. Im ersten Halbjahr 2019 blieb der Flächenumsatz nur leicht unter dem Vorjahresniveau. Von Seiten der Maklerhäuser ist zu hören, dass der Finanzsektor zwar immer noch eine dominante Rolle spiele, doch seien

zunehmend Nachfragen aus dem Bereich Tech, Dienstleistung und Kommunikation festzustellen. Für 2020 rechnet Kater mit einer weiteren Seitwärtsbewegung der Mieten, ab 2021 sollten sie wieder langsam steigen. In einem Hard-Brexit-Szenario sei aber aufgrund der erwarteten schwächeren Nachfrage mit einem stärkeren Mietrückgang zu rechnen.

Investment in Infrastruktur? Johnson hat in Arbeiterstädten gepunktet. Experte sieht deshalb Chancen für B-Städte

Jon Neale, Head of UK Research & Strategy JLL, verweist auf die Chancen, die der Brexit mit sich bringe: Da Premier Johnson in vielen traditionellen Arbeiterregionen gepunktet habe, sei davon auszugehen, dass in die Infrastruktur investiert und so der Immobilienbereich außerhalb Londons angekurbelt werde. Gerade Städte wie Manchester und Birmingham könnten davon profitieren. „Auch wenn es die nächste Zeit etwas ungemütlicher werden könnte, bin ich sicher, dass die Fundamentaldaten Großbritannien stark bleiben“, ist Neale überzeugt.

Im ersten Halbjahr 2019 machten sich die Unsicherheiten dann doch am Investmentmarkt bemerkbar. Es wurden mit 7,5 Milliarden Euro fast die Hälfte weniger Bürogebäude verkauft als im Vergleichszeitraum 2018. In London City stieg die Spitzen- »



Das Shopping-Center Westfield London gilt als das größte Einkaufszentrum Europas. Es bildet den größten Anteil des UK-Portfolios der Commerz Real ab. Sorgen bereitet dem Unternehmen dieses Klumpenrisiko aber nicht ...

rendite um 25 Basispunkte auf 4,25 Prozent, im West End blieb sie stabil bei 3,5 Prozent. Paris mit Renditen um 2,75 Prozent und Berlin mit 2,65 Prozent haben nun London den Rang als teuerste Städte in Europa abgelassen. Doch gleichzeitig suchen auch große Mengen Kapital nach Anlagemöglichkeiten. In Anbetracht einer sich verlangsamenden Weltwirtschaft könnten daher die relativ hohen Renditen ein Investment auf der Insel wieder deutlich attraktiver machen, besonders für Investoren aus Übersee und Asien, die das Brexit-Thema ohnehin nicht stark interessiert.

Die Politik von Boris Johnson scheint berechenbar. Seit Anfang Dezember investieren einige US-Opportunistenfonds

Das hat auch Thomas Beyerle, Managing Director Catella Property Valuation GmbH, beobachtet. Nach schwächeren Jahren könnte nun die Nachfrage nach britischen Immobilien wieder steigen. Am Beispiel des Brexits sehe man derzeit sehr schön, welche Investoren am Londoner Immobilienmarkt bereit seien, ein vermeintliches Risiko einzugehen, oder eben nicht, resümiert er die Situation. Weil bei rationaler Analyse relativ klar sei, dass sich der Finanzplatz London und die Immobilienmärkte auch am Tag danach noch weiterdrehen werden, sehe er es grundsätzlich als eine sehr gute Chance, dort zu investieren. Zumindest seien seit Anfang Dezember einige US-Opportunistenfonds beziehungsweise asiatische Investmenthäuser diesen Weg gegangen – weil sie offensichtlich die Politik von Boris Johnson als berechenbar einstufen.

Und da auch die Mieten nach dem Brexit noch weiter fließen werden, dürften die Ausfallwahrscheinlichkeiten eher gering sein. Zudem seit 2018 das britische Pfund auch deutlich nachgegeben



„Wir bereiten uns aktiv auf unseren Wiedereinstieg in den Londoner Immobilienmarkt vor.“

Martin J. Brühl FRICS, Chief Investment Officer der Union Investment

hat, hält Beyerle das Währungshedging für amerikanische und südkoreanische Investoren durchaus auch für einen Investment-Stimulus. Da auch die Objektwerte 2019 um rund 50 Basispunkte im gewerblichen Immobilienbereich gefallen sind, sorgt dieses Erklärungsbündel dafür, dass der Markt den Brexit eingepreist hat. Einfacher formuliert: London ist aktuell „billiger“ als Frankfurt, München oder Stockholm. Billiger also als all jene Standorte, bei denen vor allem die deutschen Investoren wegen des hohen Preisanstiegs jammern.

Deka verweist auf breite Diversifizierung, Union Investment sieht in London eine unverändert hohe Flächennachfrage

Viele deutsche Fonds seien derzeit noch zurückhaltend im Kaufbereich. Beyerle glaubt aber, dass sie in London wieder aktiv werden, sobald sich der Brexit-Nebel verzogen hat, dann aber zu höheren Kaufpreisen. Er rät den Käufern ohnehin, sich mehr auf die Fundamentalwerte der Objekte bzw. des Standortes zu fokussieren als auf Breaking News über Hamsterkäufe der Briten.

Die Deka Immobilien sieht im Zusammenhang mit der Brexit-Entwicklung keine signifikanten Auswirkungen auf den britischen Immobilienmarkt. „Großbritannien ist nach wie vor ein sehr wichtiger Investitionsmarkt für uns, und wir haben auch im vergangenen Jahr dort Ankäufe getätigt“, heißt es aus Frankfurt. Ihre Offenen Immobilienfonds seien im Vereinigten Königreich investiert, das Immobilienportfolio sei aber breit in hochwertige Immobilien diversifiziert, die langfristig vermietet seien. Daher gehe man weiterhin davon aus, dass mögliche zwischenzeitliche Marktschwankungen auch künftig keine Belastungen für die Fonds bewirken würden.

Auch bei Union Investment gibt man sich entspannt. Man sehe London als einzige wirklich globale City in Europa mit einer unverändert hohen Flächennachfrage und, wenn die politischen Unsicherheiten aufgelöst sind, sehr guten Perspektiven für starkes Mietpreiswachstum. „Wir bereiten uns daher aktiv auf unseren Wiedereinstieg in den Londoner Immobilienmarkt vor“, bestätigt Martin J. Brühl, Chief Investment Officer der Union Investment Real Estate GmbH. Union Investment nutzte aber auch gute Gelegenheiten zum Kauf. Auf Basis eines umfassenden Risikomanagements wurden 2017 mit 160 Aldersgate Street und The Copyright Building zwei Büroimmobilien in London mit langfristigen Mietverträgen, bonitätsstarken Mietern und nachhaltig hoher Standortqualität sowie zwei Hotels in Schottland erworben.

Für Ulrich Steinmetz, Leiter Portfoliomanagement Publikumsfonds und Asset Management Deutschland im Immobilienfondsbereich der DWS, bedeutet der Brexit keinesfalls einen Exit – weder für Immobilieninvestments noch für den Immobilienbestand im Vereinigten Königreich. Der britische Mietmarkt

habe sich auch in Zeiten der Unsicherheit im Großen und Ganzen als stabil erwiesen. Auch weiterhin sprächen viele langlebige Vorteile für dortige Immobilieninvestments, die durch einen Brexit nicht einfach auslöschar sind. „Großbritannien, und insbesondere London, gilt als fungibelster und transparentester europäischer Immobilienmarkt, der weiterhin vielfältige standortspezifische und sektorale Potenziale gemäß unseren Investmentstrategien erwarten lässt und der schon aus Diversifikationsgründen für unsere Immobilienportfolien interessant bleibt“, betont Steinmetz in seinem Fazit.



„Insbesondere London gilt als fungibelster europäischer Immobilienmarkt, der weiterhin vielfältige standortspezifische Potenziale erwarten lässt“, so Ulrich Steinmetz, Leiter Portfoliomanagement Publikumsfonds und Asset Management Deutschland der DWS

Und er scheint Recht zu haben, denn schon nach den Parlamentswahlen kam es zu einer Verbesserung des Immobilien-Investitionsklimas in Großbritannien. Das Klimabarometer der halbjährlichen Umfrage von Union Investment stieg um 5,5 Punkte auf einen Score von 64,4. Damit übersteigt der Wert sogar seit langer Zeit einmal wieder den Stimmungindex für den deutschen Markt, der einen Score von 63,2 erreicht. „Ein allgemein verbessertes Stimmungsbild und die Aussicht auf Mietpreiswachstum werden zusammen dazu führen, dass unter Investoren die Nachfrage nach Immobilien in London wieder deutlich steigen wird“, ist sich auch Brühl sicher.

Hotels: Zumindest in London durchaus Investmentchancen durch den Brexit – Problem: Arbeitnehmerfreizügigkeit

Während die Auswirkungen des Brexits auf die Wirtschaft und Politik noch weitgehend unregelt sind, gibt es für Reisende bereits mehr Klarheit. Mit rund 27 Millionen Reisenden aus Europa will man es sich auf der Insel nicht verderben und plant daher, die Einreise für EU-Bürger möglichst einfach zu gestalten.

Durch die Währungsabwertung hat sich die Wirtschaftsleistung des Tourismussektors in den letzten zwei Jahren gesteigert. Es gibt jedoch nur begrenzten Spielraum für zusätzliches Wachstum. Insgesamt sind die Touristenzahlen in Großbritannien im letzten Jahr zurückgegangen, aber die großen städtischen Zentren sind hinsichtlich der Nachfrage und der Besucherzahlen stark geblieben. Das RevPAR-Wachstum in London lag im Dezember

2019 mit rund vier Prozent über dem des Vorjahres.

Von Investorensseite bleiben Hotels in Großbritannien ebenfalls interessant, auch wenn Hotel-Experten wie Hans-Peter Hermann, Senior Director Asset Management Hotels Europe bei Invesco Real Estate, durchaus auch die möglichen negativen Auswirkungen im Blick haben.

„Der Brexit birgt einige wichtige Risiken, aber auch Chancen für den Hotelsektor in den kommenden Jahren. Es ist anzunehmen, dass London eine große globale Stadt bleibt und auch weiterhin sowohl Geschäfts- als auch Tourismusbesucher anziehen wird, während einige kleine Städte

möglicherweise feststellen werden, dass die Touristenzahlen von außerhalb der UK zurückgehen.“ Es könnten sich durchaus auch einige attraktive Chancen im Investmentbereich auf dem Londoner Hotelmarkt bieten, insbesondere im Preisvergleich zu anderen europäischen Städten. Wichtig sei es aber, die Verfügbarkeit der Arbeitskräfte im Auge zu behalten, warnt Hermann, denn ein Ende der Arbeitnehmerfreizügigkeit könnte einen Einfluss auf die Kosten für Arbeitskräfte und die Rentabilität der Hotelindustrie haben.

Bei grenzüberschreitenden Immobilientransaktionen spüre man derzeit erhöhte Unsicherheit, beispielsweise bei der Frage der Rechtswahl für die Verträge und der Frage, welche „legal entity“ (juristische Person) als Transaktionsvehikel geeignet sei, stellt Prof. Dr. Clemens Engelhardt, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei trustberg LLP, zunehmend fest. Auch werde man die klassischen Projektfinanzierungen aus London erst einmal nicht mehr in dem gewohnten Umfang sehen.

Zur Aufrechterhaltung vernünftiger Wirtschaftsbeziehungen werden viele staatsvertragliche Regelungen getroffen werden müssen, um nicht gesellschaftsrechtlich in die Zeiten der napoleonischen Kontinentalsperre von 1806 zurückkatapultiert zu werden – Stichwort Gründungstheorie, Sitztheorie, grenzüberschreitende Sitzverlegung. Doch auch das britische Empire habe ein vitales Interesse an sinnvollen transaktionsermöglichenden Staatsverträgen. Dass der Zeitplan hierfür denkbar knapp ist, schade seiner Meinung nach dem Ganzen womöglich nicht. „Ein enger Zeitplan kann – das wissen wir alle aus dem Transaktionsgeschäft – für die Entscheidungsfindung durchaus hilfreich sein“, so der erfahrene Transaktionsexperte. »

Für die Immobilienwirtschaft spiele es beim Brexit auch eine wichtige Rolle, dass die Erstellungskosten steigen werden. Der Grund dafür: EU-Arbeiter werden weniger bereitwillig nach Großbritannien gehen, befürchtet Ulrich H. Wolff, Partner bei Linklaters LLP. Vielleicht werden sie es nach dem geplanten Punktesystem auch gar nicht mehr dürfen oder nicht mehr wollen, wenn sie sich nicht willkommen fühlten. Steuerlich gesehen, stellt sich die Frage, wie man mit der Mutter-Tochter-Richtlinie umgehen wird und ob mehr steuerliche Hürden aufgebaut werden. Nach dem Brexit sind die EU-Vorschriften, und damit auch die Mutter-Tochter-Richtlinie, nicht mehr anwendbar.

Die EU sollte es vermeiden, Unternehmen Großbritanniens niedrigere Beihilfen zu erlauben, ohne dies durch Hürden bei der Einfuhr zu kompensieren

Ob Großbritannien eine Quellensteuer erheben kann, richtet sich daher ab Wirksamwerden des Brexits nach britischem Recht und nach dem Doppelbesteuerungsabkommen UK. Nach Art. 10 Abs. 2 S. 1 Buchst. a DBA-UK darf Großbritannien eine Quellensteuer von fünf Prozent erheben. Wie hoch die Quellensteuer tatsächlich ist, richtet sich nach UK-Recht.

Gegenwärtig erhebt Großbritannien keine Quellensteuer auf Dividenden. Schließlich wird man sich fragen müssen, so Wolff, ob und wo in Großbritannien Wohnungen und Büroraum gebraucht werden. Eine Industrienation im Umbruch führt auch zu neuen Standort-Entscheidungen und -Vorteilen. Hier ist Wolff skeptisch: Den Unternehmen Großbritanniens niedrigere Produktionsstandards und Beihilfen zu erlauben, ohne dies durch Hürden bei der Einfuhr zu kompensieren, gefährde die europäischen Industrien und am Ende auch den sozialen Frieden. Das sollte die EU vermeiden, selbst wenn es für den ein oder anderen hier schmerzhaft werden könnte.

Das Hin und Her sehen inzwischen auch die Finanzmärkte pragmatisch. „Außer beim britischen Pfund und den Renditen britischer Staatsanleihen kommt es kaum noch zu spürbaren Reaktionen“, sagt Alfons Maierthaler, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Rosenheim-Bad Aibling. Und da das Vereinigte Königreich ohnehin nur einen Anteil von zwei Prozent zur globalen Wirtschaftsleistung beisteuere, blieben die Dinge im größten Teil der Welt so oder so, wie sie bisher waren.

Ähnlich gelassen können es, nach Maierthaler, auch Wertpapiersparer sehen, die auf einen diversifizierten, auf lange Sicht ausgerichteten Vermögensaufbau setzen. Dann sei auch der Brexit Teil II nichts, worauf man spekulieren sollte – aber auch nichts, was man fürchten müsse. „Denn auch bei britischen Immobilien und Aktien werden die Preise aktuell schon mit ‚Brexit-Abschlag‘ gehandelt, und wir haben in den letzten Wochen eher die Speku-




Dr. Ulrich Kater, Chefvolkswirt Deka-Bank, rechnet für 2020 mit einer weiteren Seitwärtsbewegung der Büromieten. Ab 2021 sollten sie wieder langsam steigen.

lationen am Aktien- und Immobilienmarkt gesehen, die ich unter der Überschrift zusammenfassen würde: ‚Sind die Abschlüsse auf diese britischen Assets nicht bereits zu hoch?‘“, resümiert Maierthaler. Die Chancen und Risiken, von Einzelfällen bei speziellen Unternehmen der Realwirtschaft wie Automotive abgesehen, dürften keine großen Ausschläge erwarten lassen.

Der Reset-Knopf wurde in Großbritannien zuletzt zweimal gedrückt: Nach dem Zweiten Weltkrieg führte man den Wohlfahrtsstaat ein, 1979 den Thatcherismus. Mit dem Brexit ist es anders, es steht mehr auf dem Spiel. Johnson müsste auf strategische Visionen setzen und die EU die Erfahrungen aus dem Brexit umsetzen. Gelingt dies nicht, wird der Brexit Großbritannien und auch die EU ärmer machen – nicht nur in monetärer Hinsicht.

Die Queen muntert auf und mahnt dazu, gemeinsam nach Übereinstimmungen zu suchen – sicher ein guter Rat

Um die Stimmung zu verbessern, gab die britische Regierung während des Krieges 2,5 Millionen Poster mit ermunternden Aufschriften wie „Keep Calm and Carry On“ in Auftrag. Diese Aufmunterung könnten derzeit alle gut gebrauchen. Das weiß auch die Queen. Bei einem lokalen Termin mit der Frauenorganisation Women's Institute betonte sie, dass jede Generation ihre eigenen Herausforderungen habe und sich auf der Suche nach neuen Antworten befinde.

Dann aber kamen Sätze, die sich eindeutig nicht nur an die Frauen, sondern an ihr Land und die EU zu richten schienen: „Gut übereinander reden und unterschiedliche Standpunkte respektieren; gemeinsam nach Übereinstimmung suchen; und niemals das große Ganze aus den Augen verlieren.“ Aus ihrer Sicht, erläuterte die Queen, sei solches Vorgehen zeitlos: „Ich kann es nur jedermann empfehlen.“ God save the Queen! 



**Zero Carbon
Transition
as a Service:**
**Wir begleiten Sie
auf Ihrem Weg zur
Klimaneutralität**

engie-deutschland.de

The logo consists of a white curved line above the word "ENGIE" in a white, sans-serif font.

**#Act
With
ENGIE**

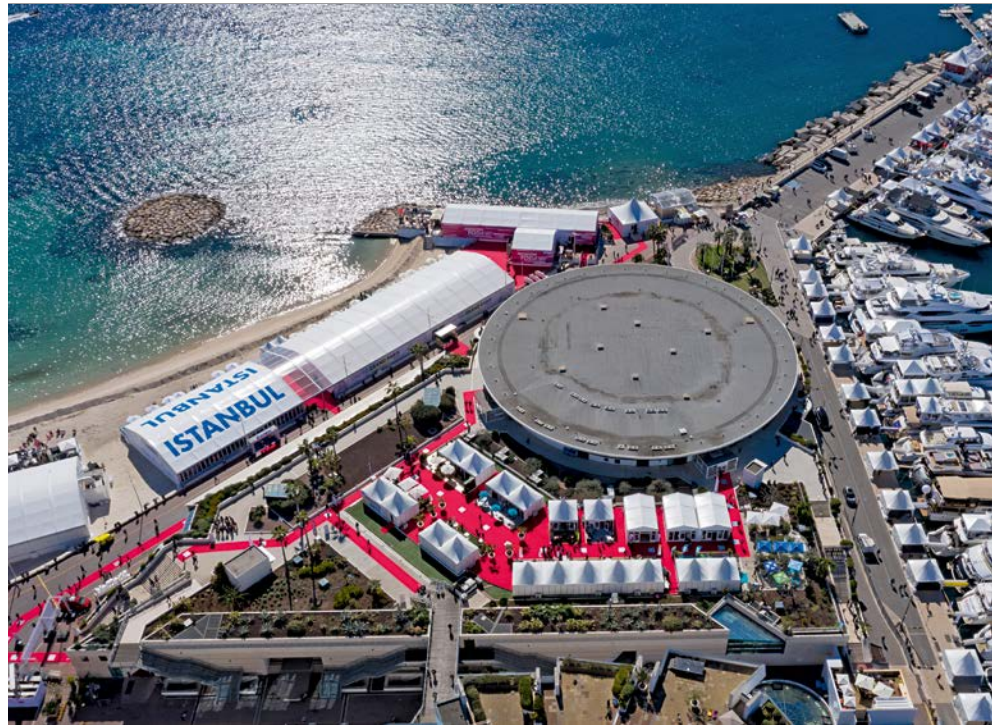
Städte neu erfinden

Bis 2050 wird die Welt 9,7 Milliarden Einwohner haben, davon werden 70 Prozent in städtischen Gebieten leben. Städte sind Pole der Geschäftstätigkeit, hier müssen zugleich die Weichen für die Bewältigung ökologischer und sozialer Herausforderungen gestellt werden. Schnelle Digitalmodelle, mehr Technisierung und Innovationen sollen dabei helfen. Für den nötigen Input zum Themenschwerpunkt der internationalen Investorenmesse Mipim sorgen unter anderem rund 480 Key-Note-Speaker, darunter mit Steve Wozniak, Apple-Mitbegründer und Technik-Ikone, der wohl prominenteste. „Technologie ist keine Option mehr. Technologie integriert die gesamte Wertschöpfungskette des Immobilienökosystems. Sie dient auch dem Menschen, dem Sozialen“, sagt Wozniak.

Grundlegende Änderungen der Investitionstätigkeit sind indes bis dato nicht zu verzeichnen. Büro- und Wohnimmobilien sind Kernwerte für Immobilieninvestoren. Um das Risiko zu verteilen, streben Anleger aber nach einer Diversifizierung des Portfolios und investieren häufiger in Nischenwerte wie Co-Living, Logistik oder Gastronomie.

Deutschland zählt auf der Mipim 2020 zu den Top-3-Teilnehmern

„Die Messe ist so gut wie ausgebucht, nur einzelne kleinere Flächen sind noch zu haben“, berichtet Claudia Röhl von Runze & Casper in Berlin, die traditionell die Betreuung der deutschen Teilnehmer übernimmt. Opening Cocktail, Welcome-Veranstaltung (diesmal von Ägypten gesponsert), die Mipim PropTech als Organisator der „First Night Out“, Networking für Young Talents und erstmals der Gender Event stehen unter anderem



auf dem Programm. Dem globalen Hospitality-Trend entsprechend erwartet die Teilnehmer eine eigene Ausstellungsfläche und ein Veranstaltungsprogramm zum Thema Gastfreundschaft und Tourismus.

Erstmalig kommen Aussteller aus Vietnam, Neuseeland und Saudi-Arabien nach Cannes. Deutschland zählt zu den Top-3-Teilnehmern. „In der Vergangenheit waren deutsche Investoren hauptsächlich an Outbound-Investments interessiert“, erklärt Mipim-Chef Ronan Vaspart. Zuletzt seien jedoch öfter deutsche lokale Investoren auf die Mipim gekommen, um Co-Investment-Partner zu finden.

Doch woher kommen in Zeiten der Angebotsknappheit die Produkte, und wie gelingt es den zahlreichen Kaufinteressenten, sich ein kleines Stück vom Kuchen zu sichern?, fragt sich nicht nur Axel Steinbrinker, Geschäftsführer von

Yachthafen und Meer: Der Ort zum Geschäftemachen und Netzwerken ist auf der Mipim in Cannes besonders schön.

Grossmann & Berger aus Hamburg. Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt werde jedenfalls 2020 „Investors‘ Darling“ bleiben, wenn auch ein erneuter Rekordumsatz am Investmentmarkt aufgrund des knappen Angebots nicht erreicht werden dürfte, konstatiert Rolf Mensing, Head of Germany bei CLS.

„The Future is human“ ist auch eine Fortsetzung der Vorjahres-Diskussionen über nachhaltige Verantwortung. Wohin die Reise geht, demonstrierte Larry Fink erst vor wenigen Tagen in seinem jährlichen Brief an Unternehmensvorstände: Der Chef der US-Fondsgesellschaft Blackrock, mit 6,84 Billionen US-Dollar größ-



Die Assetklasse Wohnen rückt bei der Neuauflage der Gewerbeimmobilienmesse Mipim in Cannes weiter nach vorne. Mit dem diesjährigen Themenmotto „The Future is Human“ stehen die Stadtbewohner im Mittelpunkt. Ein Warm-up zur Messe.

Die 31. Mipim wird vom 10. bis 13. März 2020 in Cannes stattfinden.

Ausstellungsfläche rund
22.000 qm

Wachstum der Teilnehmer-
Beteiligung auf rund
27.000

Aussteller
3.800

Länder
100



ter Vermögensverwalter weltweit, verwies auf den Klimawandel als für die langfristigen Aussichten von Unternehmen entscheidenden Faktor. Er sei angesichts der Anlagerisiken geneigt, Vorständen und Aufsichtsräten die Zustimmung zu verweigern, wenn sie bei Offenlegung und Geschäftspraktiken keine ausreichenden Fortschritte machten. Das ist umso bemerkenswerter, als Fondsgesellschaften wie Blackrock immer wieder mal unter Generalkritik stehen, den Klimaschutz bei ihren Geschäften eher zu vernachlässigen.

Laut Michael Bauer von Drees & Sommer SE (Dreso) ist „aus Sicht der Projektentwickler und Immobilienunternehmen die Rentabilität nach wie vor das Hauptrisiko“. „Nachhaltigkeit ist eine strategische Ausrichtung, die von vielen Kunden erwartet wird. Um die wachsende Zahl nachhaltiger Investoren anzuziehen, die Nachhaltigkeitskriterien für ihre Investitionen verwenden, können Immobilienunternehmen durch den Nachweis detaillierter Kenntnisse und des Managements der Energieeffizienz zusätzliche Finanzmittel gewinnen“, so Bauer.

Bei der Commerz Real geht man auf dem Stand der Region Frankfurt/Rhein-Main selbstbewusst in das laufende Geschäftsjahr mit rund 25 Deals über dem Vorjahr, wie Sprecher Gerd Johannsen erklärt. Bei etwa 3.000 bis 5.000 angebotenen Deals im Jahr sei man als Investor gefordert, die Due Diligence schnell und verlässlich abzuarbeiten. Dabei hilft laut Johannsen KI und digitale Kompetenz, der Rest sei Vertrauen und hohe Bonität. Mit der Bankmutter im Hintergrund sind Großdeals von 500 Millionen Euro und mehr mit den Wiesbadenern meist schnell und cash abgewickelt. In dieser Größenordnung sind zudem in Deutschland nicht mehr allzu viele Player mit an Bord. ESG und Nachhaltigkeit werden bei der Immobiliertochter der Commerzbank voll ausgespielt, ein gerade erst neu instal-

lierter Impact-Investing-Leiter soll bei den Wiesbadenern verstärkt für das „grüne Händchen“ sorgen.

„Aus der Kür der vergangenen Jahre von einigen wenigen Immobilienunternehmen wird die Pflicht für alle“, erklärt Thomas Beyerle von Catella in wenigen Worten die deutliche Zuwendung zur Nachhaltigkeit. Die Nischensegmente im Bereich Wohnen, der Logistikbereich und der Hotelmarkt werden laut Chefresearcher Beyerle diesmal besonders gefragt sein. Wohin das Geld letztlich fließe, stehe jedoch immer öfter erst kurzfristig fest. „Auf der letzten Mipim hat man noch nicht vorhergesehen, welche Märkte schon wenige Wochen später tatsächlich als Investitionsstandorte im Fokus standen.“

Deutsche Städte nutzen die Messe gerne zum Schaulaufen

Weiterhin sind neue Arten von Wohnraum, städtische Durchmischung, ökologische Nachbarschaften und intelligente Gebäude wichtige Stichworte, die auf der Mipim zur Sprache kommen. Vor allem der Mangel an bezahlbarem Wohnraum ist laut Ronan Vaspart eine bedeutende Herausforderung, und zwar in einer Zeit, in der die Vereinten Nationen vorhersagen, dass bis 2050 zwei Drittel aller Menschen Stadtbewohner sein werden.

Viele Bürgermeister sind Wiederholungstäter auf der Messe. In einem sehr guten Messejahr fliegt man schon einmal mit Investitionszusagen über 500 Millionen Euro heim, wird Ullrich Sierau, OBM von Dortmund, zitiert. Sören Link, Oberbürgermeister von Duisburg, schätzt die Möglichkeiten, auf kleinem Raum in kurzer Zeit gute Gespräche zu führen. Thomas Geisel, Oberbürgermeister Landeshauptstadt Düsseldorf, will möglichst »

INTERVIEW MIT RONAN VASPART

„Die Zukunft ist menschlich“ oder Stadtbewohner im weltweiten Fokus

Welchen Stellenwert nimmt Deutschland 2020 auf der Mipim als Investorenland ein? Deutschland gehört mit 1.250 Teilnehmern aus institutionellen Pensionskassen, Versicherungsunternehmen, Family Offices, Vermögens- und Fondsverwaltern, REITs und Finanzinstituten zu den drei am häufigsten vertretenen Ländern auf der Anlagenseite. Insgesamt machen deutsche Investoren 20 Prozent der an der Mipim teilnehmenden Investoren aus.

Weltweite Stadtbewohner stehen im thematischen Mittelpunkt der Mipim. Was heißt das inhaltlich konkret? Das Thema „Die Zukunft ist menschlich“ knüpft an die Diskussionen des Vorjahres über nachhaltige Verantwortung an. Das Ziel dieses Jahres ist es, die Stadtbewohner in den Mittelpunkt des Gesprächs zu rücken und sich auf die gesellschaftliche Dimension der nachhaltigen Entwicklung zu konzentrieren.

Bezahlbares Wohnen bestimmt die Diskussionsforen in Deutschland und auch weltweit in den angesagten Metropolen. Welche Veranstaltungen sind hier in Cannes geplant? Der Wohnungsbau spielt in Ballungsräumen eindeutig eine wichtige Rolle. Auf der Mipim 2020 werden mehrere Konferenzen zum Thema Wohnen aus globaler bis lokaler Perspektive organisiert. Die Konferenzsitzung am Dienstag, 10. März, um 16.15 Uhr befasst sich mit globalen Innovationen bei erschwinglichem Wohnraum dank Fallstudien aus ganz unterschiedlichen Märkten von Melbourne bis Kapstadt, London und Wien. Ein weiteres Panel zu „Solidarity City & Responsible Real Estate“ befasst sich mit innovativen Lösungen wie Bürgerwohnungen, Brückenwohnungen, neuen Arten des Zusammenlebens von Menschen – alles unter Berücksichtigung der klimatischen und sozialen Herausforderungen sowie der Einhaltung der Baukosten.

Mobilität und Stadtentwicklung gehören zusammen: Werden neue Formen bürgerlicher umweltbewusster Mobilität vorgestellt? Das Thema „Städte

bauen, in denen das Leben gut ist“ wird im Mittelpunkt der Diskussion des diesjährigen Mipim-Konferenzprogramms stehen. Mobilität ist ein Element einer nachhaltigen Stadtplanung und wird aus der Perspektive der Stadtentwicklung diskutiert und hier insbesondere, wie die Stadtplaner neue Formen der Mobilität wahrnehmen. Zu einer nachhaltigen Stadtentwicklung gehören neben Mobilität auch Infrastruktur, Vielfalt und ehrgeizige Klimaziele. Mehrere Konferenzsitzungen werden sich mit all diesen Themen befassen.

Digitale Innovation und Nachhaltigkeit waren und bleiben Aufregethemen. Welche Bedeutung haben sie in diesem Jahr auf der Mipim? Die im vergangenen Jahr eingeleiteten Diskussionen über nachhaltige Verantwortung werden fortgesetzt, wobei der Schwerpunkt auf Corporate Social Responsibility (CSR) und Diversity & Inclusion (D & I) liegt. Nachhaltigkeit ist keine Option mehr; Entwickler und global gesehen das gesamte Immobilienökosystem müssen umweltfreundliche Projekte aufbauen. Die Mipim ist der perfekte Ort, um diese Diskussionen zu fördern, egal ob im Konferenzprogramm oder in den Gassen des Palais.

Städte wie Bremen waren 2019 erstmals nach vielen Jahren wieder auf der Mipim. Wie schaut es diesmal aus, werden die Städte-Stände weiter anwachsen? Auf der Mipim werden mehr als 560 Städte und Kommunen vertreten sein, die meisten stellen gemeinsam mit privaten und öffentlichen Unternehmen ihrer Region aus. Städte stehen aktuell vor zwei großen Herausforderungen. Die erste besteht darin, dass der öffentliche und der private Sektor Hand in Hand daran arbeiten, Städte zu entwickeln, die den Anforderungen einer wachsenden Stadtbevölkerung mit unterschiedlichen Lebens- und Arbeitserwartungen gerecht werden. Die zweite Herausforderung für Städte mit zunehmend eingeschränkten öffentlichen Mitteln besteht darin, internationale Investitionsmittel anzuziehen.



auch wieder Großprojekte „festnageln“. Deutschland steht in den Ankaufsstrategien der europäischen Immobilieninvestoren trotz stärkerer Regulierungen vor allem am Wohnungsmarkt ganz oben auf der Einkaufsliste. Der Berliner Mietendeckel wird ein Reizthema sein. Mit Siemens 2.0 und Investitionen des Technologiekonzerns von rund 600 Millionen Euro hat Berlin aber auch eine Mischung aus Gebäuden und Freiflächen für Wohnen, Arbeiten und Forschung am Start.

Städte in der zweiten Reihe stehen vermehrt im Investorenfokus

Neben den Top-7-Standorten stehen auch wieder Städte in der zweiten Reihe im Investorenfokus, wie eine aktuelle Umfrage von Union Investment unter 150 institutionellen Immobilieninvestoren in Deutschland, Frankreich und Großbritannien ergeben hat. B-Standorte wie Bremen oder Nürnberg sind anzutreffen. Die Bremer Investoren mit Kurt Zech (Zech Group) an der Spitze und dem 300-Millionen-Euro-Projekt Europahafenkopf führen das kleinste deutsche Bundesland am German Pavillon an. Robert C. Spies als Beratungsunternehmen wird mit zehn Mitarbeitern vor Ort sein. Immerhin sei Bremen die B-Stadt mit den meisten Quartiersentwicklungen bundesweit, so Inhaber Jens Lütjen.

„Aufgrund von niedrigen Renditen werden immer mehr alternative Anlagemöglichkeiten in Randbezirken der Top-7-Städte und von B- und C-Städten interessanter,“ erklärt Guido Nabben, geschäftsführender Gesellschafter der An-

„Das Ziel der Mipim 2020 ist es, die Stadtbewohner in den Mittelpunkt des Gesprächs zu rücken und sich auf die gesellschaftliche Dimension der nachhaltigen Entwicklung zu konzentrieren.“

Ronan Vaspert, Head of the Real Estate Division (MIPIM & MAPIC event portfolios)

teon Immobilien. Neben Nachhaltigkeit und Mobilität als Dauerthema braucht die Branche mehr Offensive im Bereich Digitalisierung, ist allgemeiner Konsens. Nach Überzeugung von Thorsten Neugebauer, Leiter Investment beim Kölner Immobilienmakler Greif & Contzen, ist dafür eine verstärkte Zusammenarbeit zwischen Kommunen und Entwicklern nötig. Beispiele von funktionierenden Geschäftskooperationen zwischen etablierten Immobilienunternehmen und PropTechs gibt es inzwischen einige. Die Mipim will jungen Fachleuten im gesamten Konferenzprogramm wieder eine Stimme geben.

„Trotz des Optimismus auf ein reges Transaktionsgeschehen werden nicht alle Beteiligten das Investmentvolumen, das sie planen, auch unterbringen können, da mehr Geld auf den Markt drängt, als Immobilienprodukte verfügbar sind“, meint Olaf Janßen, Leiter Immobilienresearch bei Union Investment. „Ein Immobilienboom stirbt nicht an Altersschwäche“, beschwichtigt Stefan Mitropoulos, Leiter Konjunktur- und Immobilienanalyse von der Landesbank Helaba. „Ich sehe keine Rezession und schon gar keine, die ein Sinken der Immobilienpreise auslösen könnte“, sagt Mitropoulos.

Der Fachkräftemangel hat auch die Immobilienwirtschaft erreicht. Daher werden die Themen Recruiting und Outsourcing in Cannes sicher eine Rolle spielen, meint Sergey Koynov, Managing Partner von IntelliWay Services GmbH. Das Schöne an der Mipim sei, so fasst es Oli Farago, CEO von Coyote Software aus London, zusammen, dass man nie weiß, wen man trifft. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel



MünchenerHyp

Ihr Partner für gewerbliche Immobilienfinanzierungen. International. Zuverlässig. Langfristig.

- Attraktive Konditionen
- Große Produktvielfalt
- Schnelle und verlässliche Entscheidungen



 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

www.muenchenerhyp.de



Vorbilder

Während ich im Bus sitze und mich in den Stau vom Flughafen in die Innenstadt einreihe, kommt nach einem Regenschauer genau in dem Moment die Sonne wieder durch, in dem ich am grandiosen Stadionschlauchboot von Bayern München vorbeifahre. Champions League. Bevor ich am Hauptbahnhof aussteige, beeindruckt mich noch Bauten von Helmut Jahn, Sauerbruch Hutton und Christoph Ingenhoven. Der alte Bahnhof wurde gerade abgerissen und wird nach Plänen von Auer Weber neu ausgerichtet.

Ja, es gibt sie. Die Megastädte, denen so viel gelingt. Die so viel bieten und tagtäglich so viel auf die Reihe bekommen, dass Millionen Menschen ein gutes Leben führen können. München hat einen unglaublichen Aufstieg erlebt. Noch vor drei Generationen war die Stadt durch den Krieg nahezu dem Erdboden gleichgemacht. Innerhalb eines Menschenalters stieg die Provinzstadt eines armen, agrarisch geprägten Bundeslandes in die Spitzengruppe der lebenswertesten Städte auf. Dabei ist München mit sechs Millionen Einwohnern in der Metropolregion eine Art Modellstadt geworden. Ein mögliches Vorbild für viele andere. Laut dem Magazin Monocle ist es die lebenswerteste Stadt der Welt. Auch nach der letzten Mercer Studie ist München zum wiederholten Male die Stadt mit der höchsten Lebensqualität in Deutschland und im internationalen Vergleich auf Platz drei (von 231 untersuchten Städten). Wien ist das große Vorbild für viele und belegt zum zehnten Mal in

Folge den ersten Rang, gefolgt von Zürich. Aus Deutschland sind auch Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf und Berlin vorne dabei. Verantwortlich dafür sind laut Studie unter anderem soziale, politische, wirtschaftliche und umweltorientierte Aspekte. Hinzu kommen Kriterien wie Gesundheit, Bildungs- und Verkehrsangebote sowie andere öffentliche Dienstleistungen. Auch Sicherheit.

München bietet darüber hinaus ausgezeichnete Schulen und Universitäten, eine gute städtische Infrastruktur und viele Freizeitmöglichkeiten. Wie war das in so kurzer Zeit möglich? Und was hat München besser gemacht als die 228 anderen Städte der Studie? Was können andere von München lernen?

Was die sprudelnden Steuereinnahmen betrifft, behaupten neidische Zungen, München hätte vor allem Glück gehabt. Denn die Vorstände von Siemens und Allianz wollten nach dem Krieg lieber am Starnberger See wohnen als im geteilten, abgeriegelten und ausgebombten Berlin. Und mit den Vorständen kamen die Hightech-Industrie und die Steuereinnahmen. Heute hat München 2,6 Millionen Beschäftigte in der Region und ist Sitz zahlreicher Konzerne, darunter fünf Dax-Unternehmen. Das hilft schon mal. Doch sprudelnde Steuereinnahmen kann man auch falsch verwenden. Detroit hat zugelassen, dass die Autoindustrie ihr Straßenbahnnetz stilllegt. Ludwigshafen hat die Steuerzahlungen der BASF in teure Hochstraßen investiert und damit seine Finanzen und seine Innenstadt ruiniert,

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

Frankfurt hat mit all dem Bankengeld aus seiner Innenstadt eine Büroturmwüste gemacht. Es gibt so viele Beispiele. Was ist also das Geheimnis, das in München zu der guten, kreativen, gerechten Stadt geführt hat mit so unglaublich viel Lebensqualität für viele? Diese Frage stelle ich Elisabeth Merk, der Münchner Stadtbaurätin. Als Erstes nennt sie Kontinuität. München hat nur drei StadtbaurätInnen und drei amtierende Bürgermeister in vier Jahrzehnten gehabt.

Das sehe ich auch so. Städtebau ist eher eine Aufgabe für Langstreckenläufer, nicht für Sprinter. Wissen über Jahre akkumulieren, immer wieder ambitionierte Ziele setzen, mit ruhiger Hand und viel Kommunikation Kurs halten und dranbleiben an der sperrigen Materie. Aber an anderen Stellen hat das auch zu Stillstand und Vetterwirtschaft geführt. Für mich, als außenstehenden Beobachter, sind auch die gut organisierten Münchner Verwaltungen, die öffentlichen Institutionen verantwortlich für den Münchner Erfolg der letzten Jahrzehnte.

Das Stadtplanungsamt, die Bauaufsicht, das Tiefbauamt, das Verkehrsamt, das Schulamt, die Wirtschaftsförderung, der Tourismus sind gut organisiert. Überall kann man auf kompetente, freundliche Angestellte, Lehrer, Polizisten und Beamte treffen. Die Behörden sind ausreichend besetzt, können vorausschauen, Pläne machen, Recht umsetzen, lenken, leiten, ausführen, optimieren. Tausende von richtig guten Leuten, die Tag für Tag daran arbeiten, faire und gerechte Verhältnisse für Millionen Menschen zu schaffen. Ich bin begeistert.

Das führt seltener zu Steuergeschenken für wenige, aber häufig zu gut gestalteten öffentlichen Plätzen, sanierten Schulen und sicheren, gepflegten Infrastrukturen für alle Bürger. Das schafft Vertrauen und hält die Gesellschaft zusammen.

Aber was sind die übergeordneten Ziele einer solchen Supertruppe? Was wollen und sollen sie erreichen? Elisabeth Merk kann das sofort benennen. München hat seit Jahrzehnten und ohne Unterbrechung die Idee der sozialen, durchmischten Stadt verfolgt. Das berühmte Münchner Modell für eine sozialverträgliche Bodennutzung gibt es bereits seit 1991, und es wurde von vielen anderen Städten im Laufe der Jahre übernommen. Durch den 30-prozentigen Anteil an Sozialwohnungen bei jeder Wohnungsbaumaßnahme ist München eine noch verhältnismäßig gut durchmischte Stadt.

Aber die Lebensqualität wird trotzdem durch immer höhere

Wohnungspreise und Mieten eingeschränkt. Eine Herausforderung für die selbstgesteckten Ziele einer sozialen, solidarischen Gesellschaft. Hier droht München den Wettlauf mit dem eigenen Erfolg zu verlieren. Denn noch führt enormer Einsatz mit höchstem Anspruch zu Baurecht in Kriechgeschwindigkeit. Die Baurechtschaffung und Genehmigung müssen beschleunigt werden. Am besten, ohne Sorgfalt und Qualität zu verlieren. Das geht nur mit einer umfassenden Verwaltungsreform und mit deutlich effizienteren Verfahren. Denn München wird auch in den nächsten zehn Jahren die am stärksten wachsende

Metropolregion in Deutschland sein. So sind die bevorstehenden Herausforderungen für ein anerkennendes „Weiter-so“ zu groß. Denn trotz eines beständigen Zuzugs und Wachstums will München in derselben Zeit auch klimaneutral werden. Da kann diese Modellstadt von anderen lernen.

Wer kürzlich in Amsterdam gewesen ist, der sieht die massiven Veränderungen in der Mobilität. Ich bin bereits zweimal zu spät ausgestiegen, weil ich nicht glaubte, schon am Zielort angekommen zu sein (10-15 Minuten zwischen Flughafen und City). Oft sind die breiten Radstraßen von den immer enger werdenden PKW-Straßen getrennt und Parkplätze verschwun-

den. Aber Berit van Hulst, Stadtplanerin der Stadt Amsterdam, macht mich auf die noch größeren Anstrengungen unter der Erde aufmerksam: Amsterdam stellt seine Energieversorgung gerade von Gas auf klimaneutrale Energieträger um. 2030 will die Stadt klimaneutral sein.

Für München ein Vorbild: Gerade hat die bayrische Landeshauptstadt den Klimanotstand ausgerufen und beschlossen, nicht erst 2050, sondern immerhin bereits 2035 klimaneutral zu sein. Heute hat München noch eine Million PKWs mit Verbrennungsmotoren, die in der Woche die Stadt verdrecken und an den Wochenenden voll beladen die Alpenpässe hinaufknattern. Und tausende von alten Heizkesseln. Und Kraftwerke, die mit fossilen Energieträgern riesige Mengen CO₂ freisetzen. Und Dax-Konzerne, die ihren enormen Umweltverbrauch anderen aufbürden. Kein Zweifel: Noch lebt München über die eigenen Verhältnisse und verbraucht die Welt von vielen anderen.

Aber ich bin zuversichtlich. Diese Zivilgesellschaft mit den Supermanagern in ihren gut aufgestellten Institutionen kann das schaffen. Viele andere werden folgen. «

Die Modellstadt München will bereits 2035 klimaneutral sein. Aber sie kann von anderen lernen, etwa Amsterdam mit seinen großen Veränderungen im Bereich der Mobilität.

Weniger Gewicht auf die Klimawaage bringen

Das Klimaschutzgesetz macht die CO₂-Reduktion im Gebäudesektor konkret und verbindlich. Große Bestandhalter von Gewerbeobjekten sind darauf zwar schon vorbereitet – glauben aber nicht, dass die vorgesehene Bepreisung ein positiver Impulsgeber sein wird.

Deutschlands Klimaschutzziele sind ambitioniert. Bis 2050 wird ein nahezu CO₂-neutraler Gebäudebestand angestrebt. Das Klimaschutzprogramm 2030, insbesondere die darin formulierte Einführung einer CO₂-Bepreisung, soll die dazu notwendigen Anstrengungen forcieren. Maximal 72 Millionen Tonnen CO₂ darf der Gebäudesektor in 2030 emittieren. Für Gewerbeimmobilien bedeutet das, dass jedes Objekt nach Aussagen der Deutschen Unternehmensinitiative Energieeffizienz (DENEFF) rein rechnerisch nicht mehr als 60 Kilogramm pro Quadratmeter und Jahr des klimaschädlichen Treibhausgases verursachen darf. Auch Wohngebäude werden zukünftig deutlich

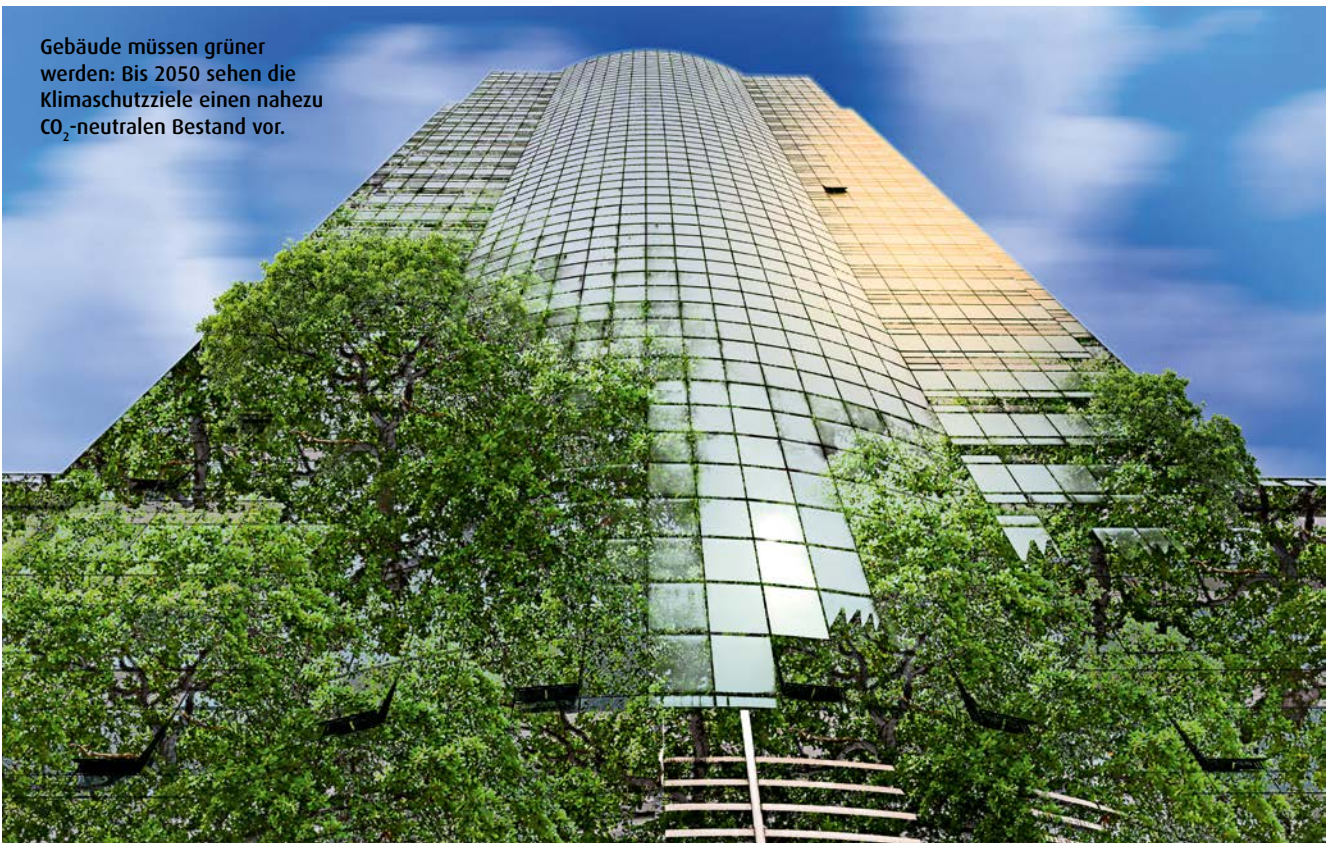
weniger Gewicht auf die Klimawaage bringen dürfen, genaue Zielwerte liegen hierzu noch nicht vor. Überzählige Emissionen werden mit einer Abgabe belegt, die stufenweise ab 2021 von 25 auf 55 Euro pro Tonne CO₂ in 2025 steigt. Ab 2026 soll ein Preiskorridor von mindestens 55 und höchstens 65 Euro je Tonne CO₂ gelten. Zudem können Zertifikate gehandelt werden.

Ein Blick nach Europa zeigt, dass die Offenlegung klimabezogener Risiken auch für hiesige Immobilienhalter und -investoren maßgebend wird: Vorreiter ist Frankreich, wo börsennotierte Unternehmen, institutionelle Investoren und Vermögensverwalter seit 2015 verpflich-

tet sind, ihre diesbezüglichen Risiken in der Berichterstattung offenzulegen. Beispielgebend ist die französische Zentralbank, die umfassend analysiert hat, welchen transitorischen und physischen Risiken ihr Portfolio gemäß Artikel 173 des französischen Energiewendegesetzes ausgesetzt ist. Ähnliche Ansätze verfolgen die Niederlande, Italien, Spanien und Schweden. In Deutschland gewinnt das Thema aufgrund der im Sommer 2019 von der EU-Kommission veröffentlichten „Leitlinie für die Berichterstattung über klimabezogene Informationen“ in der Immobilienbranche an Relevanz.

Bei Union Investment Real Estate, wo nachhaltige Immobilieninvestments »

Gebäude müssen grüner werden: Bis 2050 sehen die Klimaschutzziele einen nahezu CO₂-neutralen Bestand vor.



FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



Top-Services für Mieter und Eigentümer sind nur ein Effekt der neuen digitalen Arbeitsweise. Als Immobilienverwalter und Bestandshalter erleben Sie einen deutlich entspannteren Arbeitsalltag – mit neuen Freiräumen für Ihren Unternehmenserfolg.

MIT HAUFE STEHEN IHNEN ALLE MÖGLICHKEITEN OFFEN

Heben Sie mit uns das Potenzial Ihres Unternehmens! Als etablierter Branchenpartner und digitaler Vorreiter verbinden wir moderne Softwarelösungen mit Beratung, Weiterbildung, Know-how sowie Prozess- und Fachwissen. So gerüstet, können Sie sich um die wesentlichen Aufgaben kümmern. Für zufriedene Mieter und Eigentümer.



seit über zehn Jahren im Fokus stehen, sieht man dem Ganzen gelassen entgegen. „Durch den angestrebten CO₂-Preis sehen wir aktuell noch keine wesentlichen Veränderungen auf die Immobilienbranche zukommen und erwarten, dass das Klimaschutzgesetz zeitnah zu signifikanteren Auswirkungen auf die Branche führen wird, wenn die darin vorgegebenen CO₂-Einsparziele der Regierung tatsächlich erreicht werden sollen“, sagt Nachhaltigkeitschef Jan von Mallinckrodt.

Jährlich analysiert das Fondshaus sein Portfolio, um mögliche Klimasünder aufzuspüren. „Manage to green“ heißt die Strategie, die aufzeigt, welche Aspekte zu berücksichtigen und welche Maßnahmen umzusetzen sind, um den Bestand bis 2050 klimaneutral zu gestalten. Überdies wurde das Label „Atmosphäre“ eingeführt, hinter dem ein umfangreiches Scoring steht, das in einer Kennzahl ausweist, zu wie viel Prozent eine Immobilie oder ein Portfolio bereits die Zielvorgaben entlang des Klimapfads bis 2030 erfüllt. „Damit zeigen wir uns, unseren Mietern und Anlegern sehr transparent, wo wir stehen – und was noch zu tun ist.“

Unternehmen verfolgen bereits Strategien, um ihren Bestand „grüner“ zu machen

Auch bei Deka Immobilien ist man gerüstet. Bereits seit 2013 beeinflusst der gebündelte Einkauf von CO₂-neutralem Strom die Klimabilanz der Deka-Fonds positiv, wodurch bis zu 30.000 Tonnen CO₂ jährlich eingespart wurden. Um die CO₂-Performance der Fondsobjekte weiter zu verbessern, kommen seit Frühjahr 2019 smarte Daten und künstliche Intelligenz zum Einsatz. Zusammen mit dem Technologieunternehmen Meteoviva will man

in den nächsten drei Jahren mindestens 100 Immobilien aus dem Portfolio weltweit mit dessen patentierter Klimatechnologie ausstatten, die das Raumklima mit einem effizienten Gebäudebetrieb verknüpft. Daran angeschlossen ist ein zentrales Energiemonitoring-System, das die Verbrauchsdaten erfasst. Um die energetische Qualität im Ankaufprozess beurteilen zu können, werden aktuell die notwendigen Änderungen erarbeitet und

die entsprechenden Analysen bis Ende 2020 implementiert sein, da erste regulatorische Vorgaben dies auch fordern wie die EU-Offenlegungsverordnung und die von der BaFin vorgegebenen Mindestanforderungen an das Risikomanagement von Kapitalverwaltungsgesellschaften (KAMaRisk).

Für Robert Kitel, Head of Sustainability and Future Research bei der Alstria Office REIT-AG, ist die CO₂-Bepreisung kein überzeugender Business Case, der Klimaschutz im Gebäudesektor vorantreibt. Dafür sei der angedachte Maximalpreis von 65 Euro pro Tonne CO₂ zu gering und die notwendigen Investitionen, um eine Immobilie auf den Pfad der Klimatugend zu führen, zu hoch. Seit mehr als einer Dekade arbeiten die Alstrianer an der Nachhaltigkeit ihrer

Büroimmobilien und haben seitdem den CO₂-Ausstoß ihrer 103 Objekte durch diverse Maßnahmen um 42 Prozent senken können. Ein typisches Alstria-Office, das 13.625 Quadratmeter umfasst, verursache derzeit jährlich rund 325 Tonnen CO₂. Trotz der Anstrengungen ist der Weg zu Beinahe-Nullemissions-Gebäuden noch sehr weit und dürfte kostenintensiv werden. „Da helfen uns auch keine grünen Mietverträge.“ Zumal der Fokus auf Wärme und Strom ohnehin zu eng sei, weil er

die Klimawirkung von Bau und Rückbau nicht berücksichtige. Notwendig wäre, den gesamten Gebäudelebenszyklus zu betrachten, von der Planung über den Betrieb bis zum Rückbau, meint Kitel. Interessante Ansätze dazu hätte etwa „Cradle to cradle“.

Bepreisung wird in der Immobilienbranche skeptisch gesehen

Ebenso skeptisch sieht Sustainability Managerin Maria Hill, die bei der ECE einen ganzheitlichen Blick auf Shopping-Center wirft, die CO₂-Bepreisung. Grundsätzlich könne diese zwar ein positiver Impulsgeber sein und als marktwirtschaftliche Alternative zum Erreichen der Klimaziele im Gebäudesektor dienen. Allein werde der Preis aber nicht für einen zusätzlichen Schub sorgen. „Verschiedene Studien zeigen, dass selbst ein Preispfad von 245 Euro pro Tonne CO₂ nicht ausreichen würde, um alle Sanierungsmaß-

nahmen wirtschaftlich darzustellen.“ Es müssten also weitere Schritte folgen, wie steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten, Investitionsfördermaßnahmen und schnellere Verwaltungsprozesse. „Gerne würden wir Photovoltaik auf Dachflächen einsetzen.“ Allerdings

müsste hierfür eine Gesetzesänderung erfolgen, die die Geschäftsschädlichkeit aufhebt, weil dann der Ausbau erneuerbarer Energien ohne Flächenverbrauch weiter vorangetrieben werden könnte.

Ein wirklicher Innovationstreiber scheint die CO₂-Bepreisung demnach nicht zu sein. Aber gerade den bräuchte es, damit Immobilien tatsächlich zukunftsfähig, sprich klimafreundlich, sind. **“**

72

Maximal 72 Millionen Tonnen CO₂ darf der Gebäudesektor in 2030 emittieren.

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

WOHNEN So sieht der Wohnungsmarkt hier tatsächlich aus. Eine fiktive Reportage

UNTERNEHMERRUNDE Vier Entscheider würden mit der Verwaltung kooperieren

MIETENDECKEL Entwicklungssenatorin Lompscher exklusiv über das neue Gesetz

Berlin

BLEIBEN INVESTOREN TREU? ODER WEG?



Nachhaltige Investments geben Zukunftssicherheit.

Etwa 30 % der CO₂-Emissionen in Deutschland gehen auf Gebäude zurück. Lassen Sie uns gemeinsam Verantwortung übernehmen: Nachhaltige Immobilien verbinden wirtschaftliche und ökologische Interessen für unsere Zukunft.

www.berlinhyp.de



„Solange nicht klar ist, wie sich die Gerichte zum Mietendeckel stellen, könnte Berlin eine völlig unbekannte Lähmung ereilen ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Das große Warten

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Berlin wächst, pulsiert, sprüht – und wartet. Auf die Urteile zum Thema Mietendeckel, die irgendwann eintrudeln und dem Senat Freude oder (was eher anzunehmen ist) Bauchschmerzen bereiten werden.

Interessant dabei: Wird Berlin verstärkt als Risikomarkt eingeschätzt, könnte die Stadt die Sorte Investoren bekommen, die der Senat wohl am wenigsten will, nämlich die opportunistischen. „Die Linke“ positioniert sich derweil. Und könnte sogar Vorreiter sein für den Bund. Dann nämlich, wenn die Gerichte den Lokal-Deckel ablehnen. Denn dass der Mietendeckel bundesweit ausgerollt wird, gilt mehr denn je als Option. Die Bauchschmerzen könnten so schnell vergehen ...

Ihr

Fontane Gärten

POTSDAMS GRÜNE MITTE.

An der Georg-Hermann-Allee in Potsdam-Bornstedt entstehen acht Stadthäuser. In direkter Umgebung vom Potsdamer Volkspark und in fußläufiger Entfernung zum Jungfernsee bieten die Fontane Gärten einen erholsamen Lebensmittelpunkt.

Die 2- bis 5-Zimmerwohnungen haben eine Fläche von 43 bis 165 m². Besonders einladend: Alle Erdgeschosswohnungen verfügen über einen Gartenanteil, die Etagenwohnungen über einen Balkon oder eine Loggia und die Penthouses über mehrere Dachterrassen.

Weitere Informationen finden Sie unter:
www.fontanegaerten.de

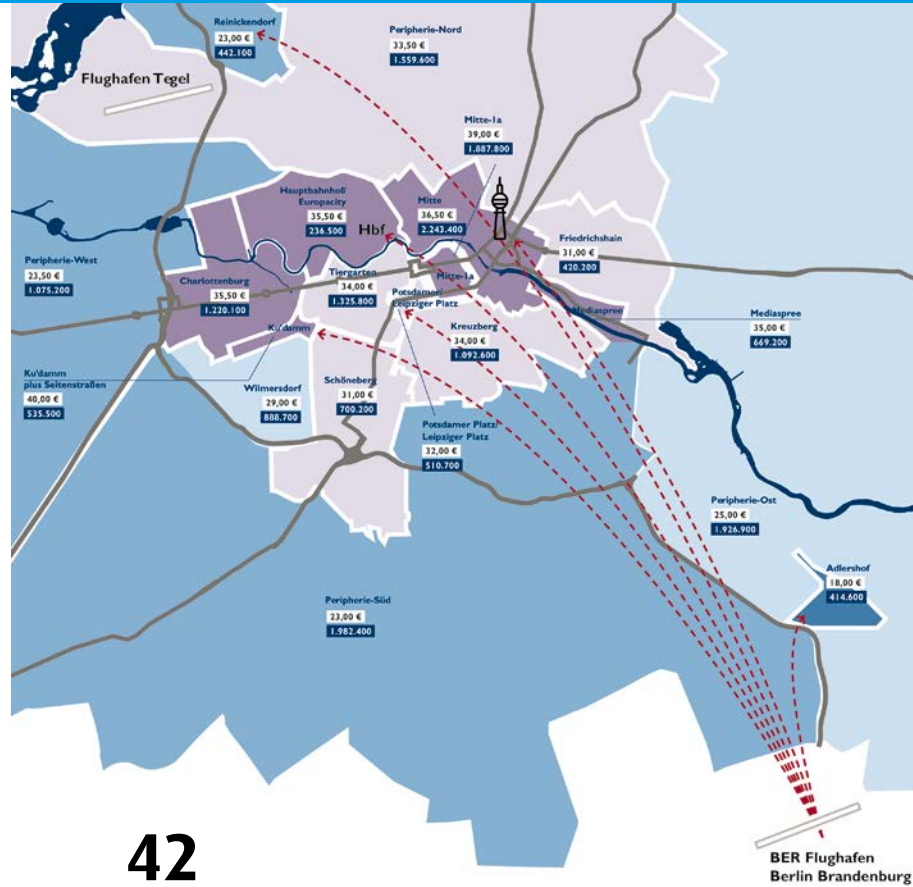
Vertriebs-
start in 2020

||| INSTONE
REAL
ESTATE



Inhalt

Editorial	41
News	
Büros und Hotels im Business Park Berlin	42
Infografik – Südshift im Bürosegment	
Erwartete Officepreisveränderungen in Berlin	43
Wohnen	
Der Luxus Familie in Zeiten von Mietsteigerungen und Vorkaufsrecht	46
Wohnen II	
Auch Arbeitende brauchen Unterkunft – Vom Leid der Zuzügler	48
Berliner Unternehmerrunde	
Der große Wunsch nach dem Miteinander. Vier Entscheider im Gespräch	51
Mietendeckel	
Ein Exklusivinterview mit der Stadtsenatorin für Wohnen, Katrin Lompscher	56



42

INFOGRAFIK – SÜDSHIFT IM BÜROSEGMENT

Mit dem neuen Hauptstadtflughafen BER in 2020 wird die Berliner Büromarkt-Geografie sich strukturell ändern. Es wird wohl einen Südshift geben. Zudem wird eine weitere dynamische Entwicklung um Adlershof und im Umfeld des BER selbst erwartet.

UNTERNEHMERRUNDE BERLIN

Der große Wunsch nach dem Miteinander. Vier Entscheider im Gespräch (v. l.): Bernd Duda, Berlin Hyp; Dirk Labusch, Immobilienwirtschaft; Carsten Sellschopf, Instone Real Estate Development; Stefanie Frensch, Becker & Kries; Dr. Christian Schede, Greenberg Traurig

51



News

BUSINESS PARK BERLIN

Neue Hotel- und flexible Büroflächen

Unweit des neuen Hauptstadtflughafens BER realisiert der Projektentwickler und Bauträger PROJECT Immobilien in fünf Bauabschnitten einen modernen Büro- und Hotelstandort mit einer Gesamtmietfläche von 32.500 Quadratmetern. Unter der Bezeichnung B3.OFFICES entstehen die flexibel gestaltbaren und flächeneffizient geplanten Büroflächen mit bis zu 20.000 Quadratmetern am Eingang zum Business Park Berlin, dem größten zusammenhängenden Gewerbepark Berlins.

Weitere Informationen unter www.b3-offices.de

Grunderwerbsteuereinnahmen Rekordmarke geknackt

Die Einnahmen der Länder durch die Grunderwerbssteuer sind 2019 auf den Rekordwert von 15,8 Milliarden Euro geklettert. Das ist laut Angaben des Bundesfinanzministeriums ein Anstieg von rund 12,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Unter den Ländern ist Berlin mit einem Anstieg von 37 Prozent Spitzenreiter. Bundesweit haben sich die Einnahmen durch die Grunderwerbssteuer seit 2010 verdreifacht. „Während der Mangel an bezahlbarem Wohnraum immer größer wird, treiben die Länder die Wohnkosten weiter in die Höhe. Es ist ein Skandal, dass sich die Länder im Wettlauf um die höchste Grunderwerbssteuer überbieten“, kritisierte BFW-Präsident Andreas Ibel. Die Grunderwerbssteuer wurde seit 2006 durch die Bundesländer insgesamt 27 Mal erhöht.

Portfolioausbau

Trotz Mietendeckel

Der Bestandhalter Mähren AG verzeichnet für das Jahr 2019 ein Transaktionsvolumen von rund 150 Millionen Euro. Dies ist unter anderem auf Engagement im Ruhrgebiet zurückzuführen. Das Wohnungsunternehmen hält trotz Mietendeckel auch an Investitionen in der Bundeshauptstadt fest. Es plant deren weiteren Ausbau.

12%

ANSTIEG ZUM VORJAHR

Der Berliner Industrie- und Logistikimmobilienmarkt verzeichnet nach Angaben von Colliers International 2019 einen Flächenumsatz von 474.900 Quadratmetern. Damit übertrifft er das Vorjahr um 12 Prozent.

Jetzt handeln

ista

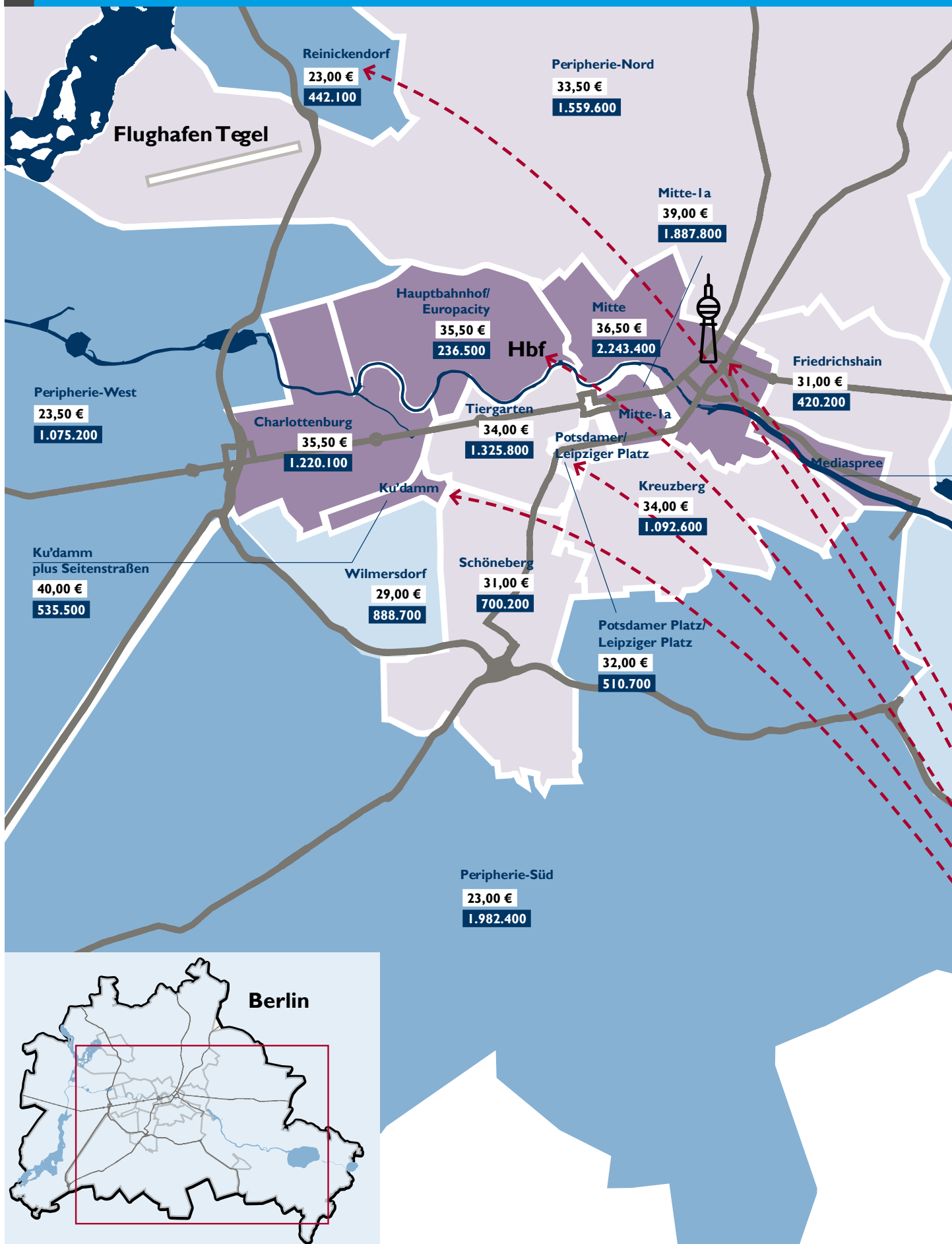
... und alle Wohnungen mit ista Rauchwarnmeldern ausstatten!

**FRISTENDE
31.12.2020!**



Einfach direkt online beauftragen auf:
ista.com/rauchwarnmelder oder Angebot anfordern
unter 0331 70 17-530.





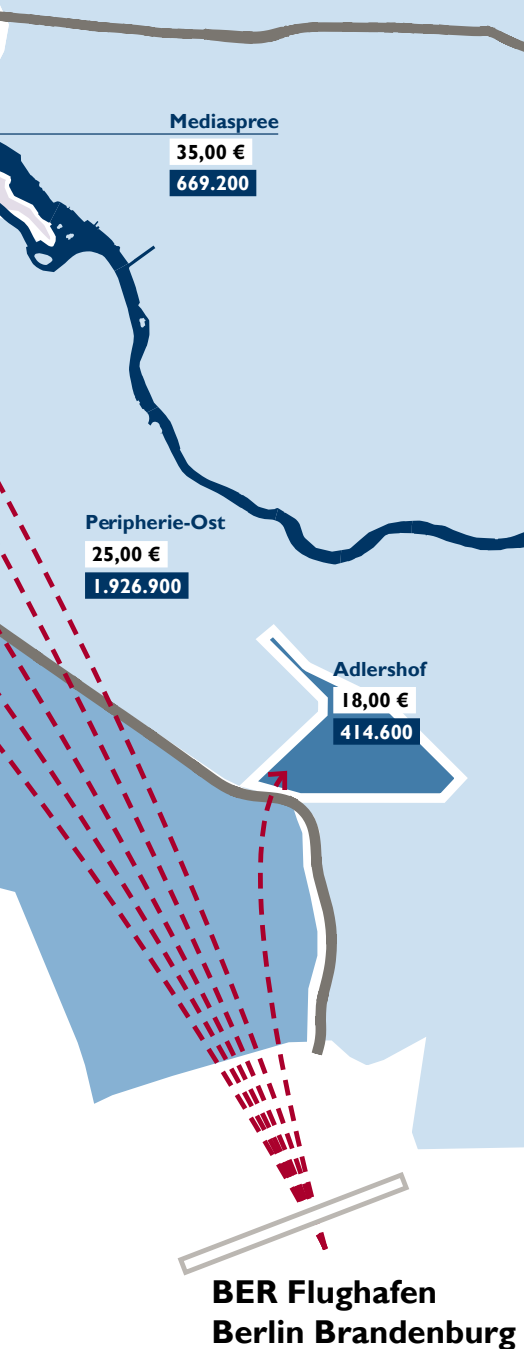
CATELLA

Südshift im Bürosegment Berlin 2020

Mit der avisierten Öffnung des neuen Hauptstadtflughafens BER in 2020 wird strukturell auch eine Veränderung der Berliner Büromarkt-Geografie einhergehen. Es wird wohl einen Südshift geben. Zudem wird eine weitere dynamische Entwicklung um Adlershof und im Umfeld des BER selbst erwartet.

2020 startet mit starkem Rückenwind aus einem Rekordjahr 2019 bei den gewerblichen Immobilienmärkten. Mit rund einer Million Quadratmeter Vermietungsumsatz und einem Transaktionsvolumen von 12,05 Milliarden Euro befindet sich die Hauptstadt im Fokus nationaler und internationaler Investoren. Bei Büroimmobilien ist der Anteil besonders hoch. Auch Forward Deals geraten verstärkt

in den Fokus. Anmietungen finden aufgrund mangelnder Bestandsflächen vermehrt in Projekten statt. Moderne Büroflächen in sehr guten Lagen mit hochqualitativer Ausstattung sind in den innerstädtischen Teilmärkten unterhalb von 30 Euro/Quadratmeter kaum vorhanden. Das hohe Spitzenmieteniveau verlagert sich auch in periphere Teilmärkte.



FAHRZEITEN* VON FLUGHAFEN BER NACH ...

	ÖPNV	PKW
Adlershof	10	15
Reinickendorf	45	50
Alexanderplatz	25	45
Potsdamer Platz	35	45
Ku'damm	40	40
Hauptbahnhof	30	40

Die PKW-Fahrzeiten wurde im Dezember 2019 über einen Zeitraum von 10 Tagen zu den jeweiligen Stoßzeiten der Berufspendler erhoben.
* in Minuten

ERZIELBARES SPITZENMIETNIVEAU

NACH TEILMÄRKTEN (in €/m²)

- unter 20
- 20-24,99
- 25-29,99
- 30-34,99
- 35-40

33,50 € Erzielbare Bürospitzenmiete 2019 nach GIF-Definition**
236.500 Büroflächenbestand in m² (MF)

** Die festgestellte Spitzenmiete repräsentiert die erzielbare nominale Miete für eine hochwertige Vermietungsfläche im besten Teilmarkt zum Berichtszeitraum.

RESEARCHER:

Catella betreibt Immobilieninvestment und Fondsmanagement und agiert in 15 Ländern. Der Konzern verwaltet Vermögenswerte von rund 17 Milliarden Euro. Er ist im Mid Cap Segment des Nasdaq Stockholm gelistet. Mehr: www.catella.com. Kontakt: research@catella.de

Berlin

Luxus Familie

Mietendeckel, Mietpreisbremse, Vorkaufsrecht, Enteignung: Über kein Thema wird in Berlin derzeit so heiß diskutiert wie über das Wohnen. Zwei Beiträge zum Berliner Wohnungsmarkt. Damit Sie wissen, wie er wirklich ist ...

Ein Zimmer mehr, das ist der Luxus, von dem die Berliner Familie träumt. Mit Kind Nummer drei sind die 75 Quadratmeter noch enger als zuvor geworden.

Eine neue Wohnung soll her, und damit beginnt die Malaise. Man kann der Familie nicht vorwerfen, dass sie naiv an das Projekt herangeht. Wohlüberlegt stellen sich die Eltern strategische Fragen, gehen nach dem Ausschlussprinzip vor, halten Mindestvorgaben fest: Kitaplatz und Schulauswahl, die Wege dahin, Arbeitswege für beide Elternteile. Dazu die Kernfrage: Mieten oder kaufen?

Beide verdienen Gehälter, die über dem Berliner Durchschnitt liegen, ein wenig Ersparnis kommt dazu.

Die Familie hat die Preissprünge der vergangenen Jahre für Wohnungen und Häuser verfolgt. In ihrer Nachbarschaft, einem gemütlichen Kiez unmittelbar außerhalb des S-Bahn-Rings, verlangen Verkäufer inzwischen drei Mal so viel für den Quadratmeter wie noch vor fünf Jahren. Die Familie will das eigentlich nicht mitmachen, sie findet so manches Verhalten unverschämt, die Qualität von Bausubstanz und Umfeld haben sich ja nicht verbessert.

Eine Baugruppe, das wäre es gewesen. Freunde hatten sich vor wenigen Jahren einer solchen Gemeinschaft angeschlossen, schon mit Kinderzimmer, obwohl noch gar kein Nachwuchs da war. Damals erschienen dem Paar die

Mal eben umziehen, weil die Familie wächst und mehr Platz benötigt? Das ist in Berlin nicht mehr so einfach möglich.



Fakten

565.000

Das durchschnittliche Preisniveau von **Einfamilienhäusern** lag den jüngsten Zahlen des Gutachterausschusses zufolge in der Hauptstadtregion Berlin-Brandenburg 2018 bei etwa 565.000 Euro (Vorjahr: 480.000 Euro).

445.000

Bei **Reihenhäusern** und **Doppelhaushälften** kletterten die Preise in Berlin von 385.000 auf 445.000 Euro.

5.700

Das durchschnittliche Preisniveau von **Eigentumswohnungen** lag in Berlin 2018 bei etwa 5.700 Euro pro Quadratmeter für Erstverkäufe. Im Jahr 2017 waren es noch 5.200 Euro. Bei weiterverkauften Eigentumswohnungen legten die Preise 2018 um 500 Euro pro Quadratmeter auf 3.500 Euro zu.

11,1

Insgesamt ist in Wohnungen und Wohnhäuser 2018 dreimal so viel Geld geflossen wie 2000. Der **Umsatz** ist von 3,6 Milliarden auf 11,1 Milliarden Euro gewachsen. Mit einer jährlichen Steigerungsrate von etwa 13 Prozent war der Zuwachs nirgends so stark wie in Berlin.

Quadratmeterpreise zu hoch (sie lagen bei 2.500 Euro pro Quadratmeter im gehobenen Teil von Kreuzberg), das Gesamtmodell unsicher. Aus heutiger Sicht erweist sich die Investition als Schnäppchen. Vor allem: Selbst wenn man sich mit der gemeinschaftlichen Art des Wohnungsbaus heute eher anfreunden könnte, es gibt kaum mehr solche Modelle.

In einschlägigen Internetforen stößt die Familie auf esoterisch anmutende Wohngemeinschaftsprojekte auf entlegenen Brandenburger Resthöfen oder in Kleinstädten, aus denen gefühlt ein Mal am Tag ein Bus nach Berlin fährt. Auf halbwegs zentralem Berliner Stadtgebiet: Fehlanzeige.

Die Familie hält sich die Frage „Miete oder Kauf“ offen und konzentriert sich auf die räumliche Einschränkung. Eine halbe Stunde Arbeitsweg halten beide für zumutbar, ideal wäre außerdem eine Gegend, in der die Kinder mit gutem Gewissen auf eine staatliche Schule gehen können – sowohl was die Infrastruktur als auch was den Schulweg betrifft. Denn mindestens genauso grauenvoll wie Geschichten über den Immobilienmarkt muten Berichte über den Zustand Berliner Schultoiletten an. Oder soll es doch eine Privatschule sein? Soll diese bestimmen, wohin die Familie zieht? Eine Frage scheint eine Reihe weiterer Fragen nach sich zu ziehen, ohne dass sich Antworten abzeichnen würden. Die Angebote werden dank der Vorauswahl rar. Ein halbes Jahr vergeht, die Kinder quengeln, die Nerven der Eltern sind angezählt.

Egal ob Miete oder Kauf: Preis und Leistung klaffen. Die Familie fällt unter kein Förderprogramm oder eine gezielte Subvention und besitzt zugleich zu wenig Geld, um jeden Wahnsinn mitzumachen: eine Lose-lose-Situation. Vor allem keimt mit der Zeit der Verdacht auf, dass der Fokus auf urbane Gebiete erheblichen Verzicht nach sich ziehen würde: Verzicht auf Ruhe und Verzicht auf Privatsphäre.

Berlin ist voll geworden in den vergangenen Jahren, die Dichte birgt soziale Sprengkraft

Berlin ist substanziell voll geworden in den vergangenen Jahren, mit einer Dichte, die soziale Sprengkraft birgt. Die neu gebauten Objekte sind so eng geplant, dass es zwangsläufig laut und ungemütlich werden muss.

Rasenflecken grenzen an Brandmauern, bodentiefe Fenster gewähren unerwünschte Einblicke in das Privatleben der Nachbarn. Fahrradständer scheinen grundsätzlich überbelegt zu sein und Fahrten mit öffentlichen Verkehrsmitteln werden zur täglichen Zerreißprobe – in manche U-Bahnen kommt man zu Stoßzeiten gar nicht mehr hinein. Die Familie denkt an die Schlachtrufe, je nach politischer Couleur, nach Bauen, Bauen, Bauen oder günstigen Mieten für alle und überall. Noch mehr Menschen in die Baulücken, auf die Bürgersteige, auf Fahrradwege und in die S-Bah- »

Das Hamburger Beratungsunternehmen F+B will verunsicherte Investoren in Berlin ausgemacht haben. Investoren konzentrierten sich zunehmend auf Neubauten und warteten mit Instandhaltungen ab, erklärten die Marktbeobachter jüngst. Damit hofften sie, eine regulatorische Durststrecke zu überstehen. Denn: „Sollte der Mietendeckel vor Gericht Bestand haben, ist mit Preisrückgängen auf breiter Front zu rechnen.“

nen, noch mehr Kinder in die Kitas und Musikschulen und Sportvereine? Und sinken dann die Preise?

Die Familie erwägt erstmals, Berlin zu verlassen. Sie hört davon, dass Eberswalde Neubürger umwirbt. Die Fahrt mit dem Regionalexpress dauert eine halbe Stunde, das scheint realistisch. Allerdings kommen dann die Pendelkosten für beide zu den monatlichen Ausgaben hinzu. Außerdem haben weder Eltern noch Kinder in der Kleinstadt irgendwelche sozialen Anknüpfungspunkte, sie kennen dort niemanden.

Rote Beutel, gefüllt mit Brandenburger Äpfeln

Kurz vor Weihnachten bekommen Regionalzugreisende am Berliner Hauptbahnhof rote Beutel in die Hand gedrückt, gefüllt mit Brandenburger Äpfeln. Auf dem Beutel steht: „Brandenburg. Es kann so einfach sein“. Es ist eine Aktion der Brandenburger Landesregierung, die für einen Umzug in ihr Bundesland werben will. Potsdam ist jedoch zu teuer, Kleinmachnow hat keinen S-Bahn-Anschluss, die Häuser in Schönefeld bestechen mit Fertighaus- und Carport-Charme: Nichts überzeugt so, dass es eine Investition in der Höhe wert wäre. Nach Falkensee fährt eine Bahn, das liegt hinter Spandau. Sie soll zu gewöhnlichen Zeiten genauso voll sein wie die Ringbahn Höhe Sonnenallee. «

Kristina Pezzei, Berlin

Bevor die Umzugskartons ausgepackt werden können, haben Neu-Berliner schon eine regelrechte Wohnungssuche-Tortur hinter sich.

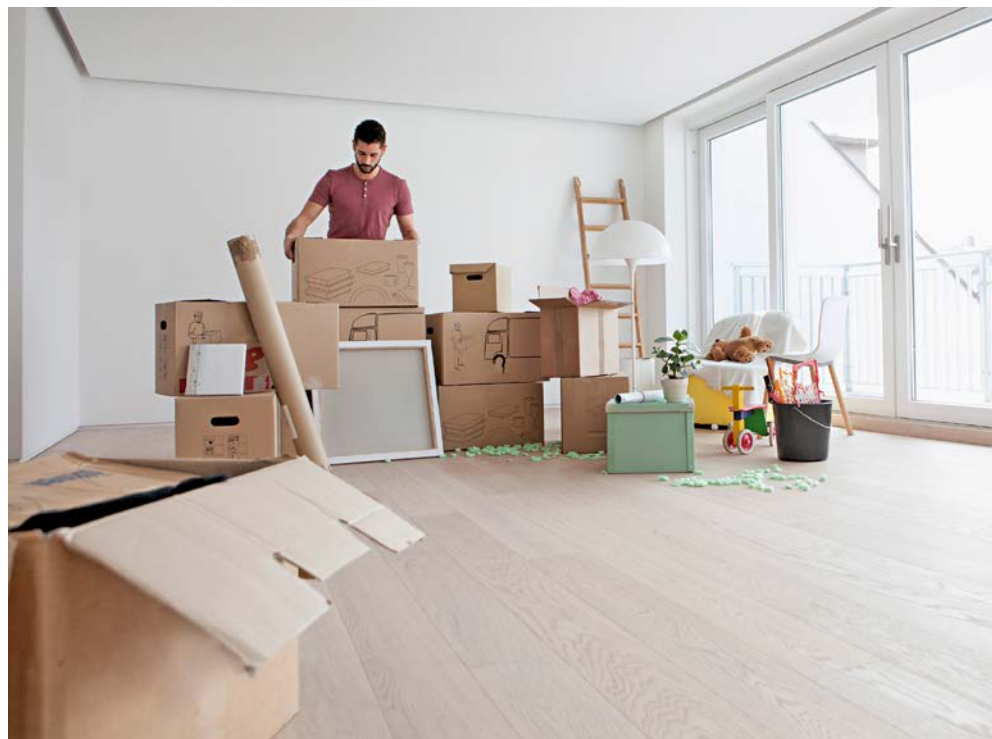
Normal sind nie die anderen – der Zuzügler

Anderer Fall, gleiches Problem: Wer neu nach Berlin zieht, muss sich bei der Wohnungssuche auf einiges gefasst machen. Bewerbungsgespräche in Veganer-WGs sind dabei noch die harmloseste Variante.

Ein junger Mann bewirbt sich um eine Stelle in Berlin. Er bekommt den Job, ein Posten mit Perspektive bei einer Bundesbehörde, er freut sich. Er beginnt, nach einer Wohnung zu suchen. So weit, so normal.

Im Nachhinein denkt er sich, vielleicht ist er zu naiv an die Sache herangegangen. Die westdeutsche Universitätsstadt, in der er bisher gelebt hat, war überschaubar, mit einem Zentrum und Stadtteilen darum herum. Auch hier

waren die Mieten gestiegen, doch aufgeteilt auf die Wohngemeinschaft und mit seinem studentischen Lebensstil hielt sich die Belastung im Rahmen; jedenfalls waren Miete und Wohnen keine Themen, auf die sein Umfeld und er Zeit und Gedanken verschwendeten. Er fragt in seiner zukünftigen Abteilung, ob man helfen könne. Ja, wo denn, was denn, bekommt er zu hören. Und wie viel er bereit sei zu zahlen? Charlottenburg, Moabit oder Kreuzberg? Bohème,



Party oder Randal? Er zuckt mit den Schultern und zieht einen Zehn-Kilometer-Radius um die neue Arbeitsstelle. Diese Strecke hält er als täglichen Arbeitsweg per Rad für realistisch. Der Mann legt ein Suchprofil bei einem führenden Immobilienportal an, kontaktiert Genossenschaften und durchstöbert Anzeigen von Wohngemeinschaften. Erste Ergebnisse: Zwei Zimmer in Berlin-Mitte, Erstbezug, 56 Quadratmeter, 1.099 Euro Miete. Kalt. Gleiche Größe in Alt-Hohenschönhausen: 612 Euro kalt. Er sucht auf der Karte nach Alt-Hohenschönhausen. Es scheint am Rand zu liegen, Nordosten. Vielleicht etwas für später, denkt er, mit Frau und Kind. Von den fünf Genossenschaften, denen er eine E-Mail schreibt, antworten drei, zwei davon nehmen keine neuen Mit-

glieder auf, bei der dritten warten Singles mindestens zehn Jahre auf eine Wohnung. Wer weiß denn, wo ich dann lebe?, denkt sich der Mann. Seine Rücklagen halten sich in Grenzen, eine Einlage bei der Genossenschaft aufs Geradewohl erscheint finanziell unvernünftig. Bei den Wohngemeinschaften soll er wahlweise mitkochen, einem Spieleabend beiwohnen oder sich in eine Schlange mit 20 anderen Interessenten einreihen, um in die enge Auswahl für Durchgangszimmer zu kommen, die warm dann auch fast 600 Euro kosten. Der Bewerbungsprozess für seine Arbeitsstelle kommt ihm im Vergleich dazu lächerlich vor. Er beginnt zu lesen, von Mietendeckeln, Bremsen und Baustaus, Vorkaufsrecht und Enteignung, er versteht wenig

davon. Als er das erste Mal nach Berlin fährt, ein halbes Dutzend Besichtigungstermine ließen sich vereinbaren, steigt er aus dem Zug und wird nass. Das Dach am Hauptbahnhof ist zu kurz für den Zug. Er kauft sich einen Regenschirm und bricht zu einem Spaziergang auf, nördlich soll die Europacity liegen, ein neues Stadtviertel im Werden, er ist neugierig.

Er sieht: Menschen, Rollkoffer, mit gelber Markierung gemalte Umfahrungen auf der Straße, Radfahrer, die sich durch im Stau stehende Autos und querende Passanten schlängeln. Es klingelt, es schreit, es stinkt. Schießschartenoptik im Straßenbild, ein Haus wie das andere, Bauzäune vor stehendem Wasser, das also ist die Europacity. Wer nutzt die französischen »

Fakten

10%

Laut einer DIW-Studie finden nur noch 10 Prozent, dass es leicht ist, in Berlin eine Wohnung zu einem vernünftigen Preis zu finden (2015: 51 Prozent).

7.000

Dem Hamburger Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung (GEWOS) zufolge sind 2017 etwa 7.000 Menschen aus der Bundeshauptstadt in die angrenzenden Nachbargemeinden gezogen.



ICH BIN KEIN BERLINER

Grundstücke und Gewerbeflächen im Herzen der **Hamburger** Metropolregion. Rufen Sie uns an: **040 535 406 - 60**

www.egno.de

EGNO 

Entwicklungsgesellschaft
Norderstedt mbH

Fakten

11,09

Vermieter in Berlin haben 2018 doppelt so hohe Mieten verlangt wie zehn Jahre zuvor. Die **durchschnittliche Angebotsmiete** lag bei 11,09 Euro, 2008 waren es 5,59 Euro.

9,80

Der Berliner Senat will die Mieten für 1,5 Millionen Wohnungen, die vor dem Jahr 2014 gebaut wurden, für fünf Jahre einfrieren. Die Obergrenze soll bei 9,80 Euro **Kaltmiete je Quadratmeter** liegen.

700%

Zwischen 2012 und 2019 sind die **Grundstückspreise** in einigen Bezirken Berlins um über 700 Prozent gestiegen. Unbebautes **Bauland** in Berlin kostete zuletzt durchschnittlich 946 Euro pro Quadratmeter. In Brandenburg waren es 82 Euro pro Quadratmeter.



Balkone, die auf die Durchgangsstraße hinaus gehen? Wo stellen die Bewohner ihre Bücher und ihre Sofas hin, wenn jeder Neubau mit bodentiefen Fenstern durchsetzt ist? Und warum schauen ganze Häuser unbewohnt aus, obwohl doch eine Wohnungsnot in der Stadt herrschen soll?

Er sucht sich über die App, die er sich eigens für den Tag heruntergeladen hat, ein Leihfahrrad, schließt es auf und lässt sich vom Routenplaner zur ersten Besichtigung lotsen. Der Eindruck, dass verfügbarer Straßenraum und Menschenmenge in einem deutlichen Missverhältnis stehen, verstärkt sich. Die Wohnung selbst ist ansprechend, Gründerzeitaltbau in Charlottenburg, verhältnismäßig ruhig, nur ein Balkon fehlt.

Die Vermieter, ein älteres Ehepaar, nehmen sich Zeit für Einzelbewerber. Die Stelle bei einer Bundesbehörde gibt Pluspunkte, die Vermieter scheinen dem Mann geneigt. Sie stellen sich einen Mietpreis von 14 Euro pro Quadratmeter vor. Kalt. Es klingt nicht so, als würde das Erwähnen von Bremsen, Deckeln oder anderen Senatsplänen die Chancen auf einen Erhalt der Wohnung steigern. Bei der nächsten Besichtigung, ein Stadtteil im Osten, ist mehr los. In der Traube der Wartenden überbieten sich die Menschen mit Anekdoten aus ihrer Such-Biographie. In Mitte solle man jetzt Coaching-Verträge parallel zum Mietvertrag unterschreiben, um die Spanne zwischen Mietendeckel und Preisvorstellung des Vermieters auszugleichen. Anderswo hat man von einer Klausel gehört, die einen Einstieg in den bestehenden Mietvertrag vorsieht – um den Abschluss eines aus Vermietersicht unlukrativen Neuvertrags zu verhindern. Fragen nach Familienplanung und Freizeitgestaltung scheinen längst zum Status quo zu gehören, Datenschutz bei der Flut an freiwillig erstellten Bewerbungsmappen eine nachrangige Rolle zu spielen.

In der darauf folgenden Wohnung schimmelt es im Bad, und durch die Fenster zieht es. Die anschließende versprach ruhiges Wohnen und liegt

an einer Ausweichstrecke für gefrustete Pendler zur stets verstopften Hauptstraße, was laut Vermieter mit dem Ende einer Baustelle in der Nachbarschaft vorbei sein werde. Vor der fünften Wohnung spricht ihn eine Frau an und sagt, im Haus diskutiere man gerade über Klagen gegen den Vermieter, hinter dem eine Briefkastenfirma auf den Cayman-Inseln stecke. Danach hat der Mann keine Lust mehr, die Mansarde anzuschauen.

In einer Neuköllner Künstler-Gemeinschaft schließlich empfängt ihn eine Sprecherin mit den Worten, man habe inzwischen beschlossen, nur Veganer aufzunehmen. Außerdem sei die Miete neu aufgeteilt worden und liege nun bei 600 Euro für das Zwölfquadratmeterzimmer, die Putzhilfe sei bereits eingerechnet.

Spät am Abend sitzt der Mann im Zug zurück. Er grübelt. Ist er verrückt? Oder sind es die anderen? Ja, die Mietpreise sind gesalzen, bei einem überschaubaren Angebot an realistischen Annoncen. Aber so exorbitant mehr, als er es bisher gewohnt war, ist es auch wieder nicht. Nur alles, aber auch alles darum herum kommt ihm wahnsinnig übertrieben vor. Der architektonische Einheitsbrei, die überzogenen Preisvorstellungen von Vermietern, die jetzt schnell noch zuschlagen möchten und den Teufel von der sozialistischen Politik an die Wand malen; die Wohnungsuchenden, die hinter jeder neuen Einbauküche Verrat wittern, kein Neubau ohne Protestgraffiti, kein Neubau mit Anspruch, keine WG für Nicht-Veganer, keine Straße ohne Gentrifizierungshistorie. Nehmt doch mal eine Schippe runter, möchte er rufen, aber da ist er schon längst hinter Spandau raus. Regt euch doch lieber über die Infrastruktur auf! Redet darüber, wie verstopft die Straßen sind, wie kaputt und schmal die Radwege, wie unstimmig die Ampelschaltungen für Fußgänger. Gilt dieses Chaos als cool? Ist es normal, und wenn ja, wie gewöhnt man sich daran? Der Mann ist müde. «

Der große Wunsch nach dem Miteinander

Berlin ist speziell. Die Stadt hat den Mietendeckel, eine mehrstufige Verwaltung und zumindest eine Branche, die darunter leidet. Berlin hat viele Chancen, ein paar Probleme. Und eine Immobilienwirtschaft, die Lust hat, zu deren Lösung beizutragen. Eine Diskussion.

In Kooperation mit



Berlin Hyp

GT GreenbergTraurig



Herr Duda, Berlin ist in vielen Bereichen im Aufbruch. Da passt das Thema „Mietendeckel“ nicht ganz dazu ...

Bernd Duda: Nein ... es wird auf einmal viel mit Ängsten in der Bevölkerung gearbeitet, nach dem Motto: „Es wird dir etwas weggenommen, dein Quartier verändert sich.“ Vor 100 Jahren wurde das heutige Berlin geformt. Da gab es die Entscheidung, aus vielen Vorortgemeinden und einzelnen Städten ein Groß-Berlin zu machen. Diese Begeisterung von damals müssen wir den Menschen wieder stärker vermitteln.

Dr. Christian Schede: Wir müssen uns zurückbesinnen auf das, was den Berlin-Boom tatsächlich ausgelöst hat. Berlin steht für Freiheit und Kreativität – auch historisch. Gerade in den letzten fünf Jahren haben Berliner diese Freiräume genutzt und die Hinterhöfe wiederbelebt. Daran muss sich die Zukunft Berlins auch wieder messen.

Carsten Sellschopf: Wir reden tatsächlich mehr über Regulation als darüber, wie man Wohnungen schafft. Dabei ist klar, dass wir mehr Wohnungen in bezahlbaren Segmenten brauchen. Im Moment gibt es keine Antworten auf die wirklich wichtigen Fragen.

Aber die Diskussion um den Mietendeckel ist ja nicht völlig unverständlich.

Schede: Regulierung ist wichtig. Wofür ich jedoch kein Verständnis habe, ist, dass wir mit der Debatte über Enteignung und Mietendeckel zwölf Monate schlicht verschwendet haben. Von der Politik hätte im September kein Mietendeckelgesetz-, sondern ein Neubaubeschleunigungsgesetzentwurf kommen sollen. Wir hätten uns auf dieses Thema konzentrieren müssen.

Sellschopf: Dass es ein vernünftiges Rahmenwerk geben muss, ist für mich jenseits jeder Diskussion. Aber es braucht auch Angebote, und wir haben an anderer Stelle tatsächlich welche gemacht. Damals war die Diskussion über das Berliner Modell der kooperativen Baulandentwicklung noch gar nicht richtig geführt worden. Wir haben im Quartier Luisenpark unter anderem 139 überwiegend geförderte Wohnungen realisiert. Da waren wir am Start zu einem Zeitpunkt, zu dem viele noch überlegt haben, wie sie dagegen klagen können.

Und die Verwaltung hat mitgezogen?

Sellschopf: Ja, damals wurde konstruktiv zwischen Investoren und



„Oft tragen wir Bauanträge in 40-facher Ausfertigung in die Behörde. Viele Verfahrensschritte ließen sich sehr stark beschleunigen.“

Carsten Sellschopf, Geschäftsführer
Instone Real Estate Development

Verwaltung an einer Lösung gearbeitet, die dann zeitnah in Bau gegangen ist. Dieser Geist sollte unser zukünftiges Handeln, auch in Politik und Verwaltung, prägen.

Schede: Die Enteignungs- und Mietendeckeldiskussion ist tatsächlich ein Weckruf in Sachen sozialer Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft. Ich glaube, wir sollten uns daran erinnern, dass es ein Dreieck der Nachhaltigkeit geben muss: Eine Maßnahme muss ökologisch sein und sozial. Aber eben auch die wirtschaftliche Nachhaltigkeit ist wichtig. Die Maßnahme muss sich für Unternehmen lohnen. Ich wünsche mir, dass die Verantwortlichen in der Stadtentwicklungspolitik auch letzteren Aspekt realisieren.

Auch Fehler der Immobilienwirtschaft

Aufgabe der Politik?

Schede: Das war zunächst natürlich eine Sache der Politik, aber vielleicht hätten wir auch als Immobilienwirtschaft Entwürfe konkretisieren müssen, um der Politik zu erklären, was sie auf den Tisch bringen soll.

Stefanie Frensch: Es ist ein gewisses Novum, als Gesamtbranche gemeinschaftliche Lösungen zu schaffen. Aber wichtig ist doch: Wir sollten tatsächlich nicht immer nur auf Lösungsvorschläge aus der Politik warten. Wichtig wäre im Gegenzug aber auch, dass jeder Akteur auch einmal zurücksteckt hinter dem Gedanken, dass er nur für sich selbst und sein Unternehmen optimiert wirtschaften will.

Ich höre Selbstkritik?

Frensch: Wenn wir uns einen Vorwurf machen müssen, ist das der, dass wir es als Branche nicht geschafft haben, vor einem Jahr eine Selbstverpflichtung für nachhaltiges Handeln als Immobilienwirtschaft einzugehen. Denn der Mietendeckel, so wie er jetzt kommt, ist meines Erachtens viel problematischer, als es eine Selbstverpflichtung mit Augenmaß gewesen wäre.



„Wir müssen uns den Vorwurf machen, dass wir es als Branche nicht geschafft haben, vor einem Jahr eine Selbstverpflichtung für nachhaltiges Handeln einzugehen.“

Stefanie Frensch,
Geschäftsführerin Becker & Kries

Schede: Trotz allem: Was wir im Moment erleben, ist für mich unverhältnismäßig. Wir wollen ein Problem lösen, indem wir ein Gesetz auf den Weg bringen, das einen massiven Eingriff darstellt: in die Vertragsfreiheit, die Auftragslage im Handwerk, den Rechtsfrieden zwischen Vermieter und Mieter. Dabei könnten wir, ohne private Freiheitsräume zu tangieren, uns selbst als Staat vernünftig organisieren.

Das Argument ist immer die „besondere Notlage in Berlin“ ...

Schede: Der Senat muss sich so aufstellen, dass er selbst das Problem lösen kann! Die Verwaltungsstruktur in Berlin ist zu schwerfällig. Trotzdem wird sie konserviert und aufrechterhalten. Und vor einigen Jahren wurden die „B-Plan-Fabriken“ auf Senatsebene aufgelöst ...

Sellschopf: Wir müssen uns mit den Verwaltungsprozessen beschäftigen. Wenn wir nicht schneller zu einer Baugenehmigung kommen, werden wir in fünf Jahren dieselbe Diskussion führen wie heute. Und wenn wir wirklich mehr bauen wollen, müssen wir uns mit innovativen Bauverfahren beschäftigen.

Die Bearbeitungsdauer für Bauanträge in Berlin ist nach wie vor lang?

Schede: Ja. Die durchschnittliche Dauer für einen Bebauungsplan in Berlin liegt bei deutlich über fünf Jahren. In London wird ein 57-stöckiges Wohnhochhaus in Modularbauweise gebaut, und zwar in 15 Monaten. Das könnten wir uns ja auch einmal anschauen. Berlin hat viele so genannte „34er-Gebiete“. Das bedeutet, dass sich dort viel schneller, innerhalb von 15 Monaten, Baurecht schaffen lässt. Wenn ich in 15 Monaten Baurecht schaffe und mit 15 Monaten Bauzeit für modulares Bauen rechne, dann könnte ich in drei Jahren ganz viele Wohnungen schaffen.

Ist die Verwaltung auf die Umsetzung der von ihr beschlossenen Maßnahmen überhaupt vorbereitet?

Sellschopf: Nein! Dass im mittleren Bereich zu wenig gebaut wird, ist seit Jahren bekannt. Und dann haben Berlin und Brandenburg Ende 2018 den neuen Landesentwicklungsplan Hauptstadtregion beschlossen. Da habe ich mich erstmal gefreut und gedacht, das geht in die richtige Richtung.

Was ist aus dem geworden?

Frensch: Er scheint, zumindest in der öffentlichen Diskussion, zu ruhen.

Sellschopf: Brandenburg orientiert sich übrigens anders, orientiert sich auch ein Stück weit weg von Berlin.

Verwaltung und Immobilienwirtschaft: Immer gegeneinander?

Kann die Immobilienwirtschaft in irgendeiner Form der Verwaltung helfen?

Frensch: Klar. Wir können der Verwaltung zum Beispiel anbieten, B-Plan-Verfahren durch eigenes Management zu unterstützen. Die Frage ist, wie wir die Transparenz herstellen und wo wir ansetzen. Hier muss aber auch die Immobilienbranche Vorschläge machen – und hat sie in der Baulandkommission schon erarbeitet.

Sellschopf: Ich bin im Verband Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI) aktiv. Aus diesem Kreis heraus haben wir die Frage diskutiert, wie wir in der Verwaltung Technologien implementieren

können, die in der Branche State of the Art sind. Das Thema „digitale Bauakte“ wäre so etwas. Wir haben versucht, niedrigschwellige Angebote zu formulieren. Bei uns gibt es ganz einfache Plan-Server, mit denen wir seit Jahrzehnten arbeiten, und wir tragen teilweise noch Bauanträge in 40-facher Ausfertigung in die Behörde. Die werden dann verteilt, später kommt alles gestempelt zurück, und dann ist das Papier eigentlich überflüssig. Diese Verfahrensschritte lassen sich stark beschleunigen. Aber das sind Themen, bei denen die Verwaltung auch wirklich mitwollen muss.

Frensch: Das große Problem sind die unterschiedlichen Vergütungen. Im Bezirk wird man schlechter bezahlt als im Land. Im Land wird man schlechter bezahlt als im Bund. Und alle drei Ebenen sind in Berlin vorhanden. Eine Angleichung von Vergütungsstrukturen in Bezirk und Bund wäre nicht ganz so schlecht. »

TEILNEHMER (v.l.)

Bernd Duda
Geschäftsstellenleiter
der Berlin Hyp

Dirk Labusch
Immobilienwirtschaft

Carsten Sellschopf
Geschäftsführer Instone
Real Estate Development

Stefanie Frensch
Geschäftsführerin
Becker & Kries

Dr. Christian Schede
Managing Partner
bei Greenberg Traurig





„Wir müssen uns zurückbesinnen auf das, was den Berlin-Boom tatsächlich ausgelöst hat. Berlin steht für Freiheit und Kreativität – auch historisch.“

Dr. Christian Schede, Managing Partner bei Greenberg Traurig

EXTRA: VIDEO



[www.haufe.de/
unternehmerrunde-berlin](http://www.haufe.de/unternehmerrunde-berlin)

Videointerviews mit den Unternehmen zur Wohn- und Gewerbeflächenentwicklung und zu den besonderen Chancen für Investoren



Können bessere Technik und Innovation Berlins Probleme lösen?

Frensch: Sicher nicht allein – wenn Akzeptanz und politische Beförderung fehlen. Es ist eine Tatsache, dass sich Bezirke in Berlin verändert haben, dass es eine gewisse Gentrifizierung gegeben hat. Aber die Chancen, die in der Weiterentwicklung liegen, müssen gesamtstädtisch gesehen werden.

Was ist mit den Umlandgemeinden?

Frensch: Da wird man als Investor oder Entwickler sehr freundlich empfangen. Langsam, aber sicher gewöhnt sich die Bevölkerung daran, im Umland zu leben. Das wäre übrigens das Ungünstigste, was Berlin passieren kann: Die Steuern gehen ins Umland, und die Pendlerstrecken nach Berlin sind permanent verstopft.

Warum läuft es in Hamburg besser?

Nun wird ja beim Thema „effiziente Strukturen im Wohnungsbau“ immer wieder Hamburg als Vorbild genannt. Was läuft in Berlin schlechter?

Duda: In Hamburg hat man es geschafft, dass sich Stadt und Bauindustrie zusammengesetzt und einen Plan entwickelt haben. Der wird sukzessive umgesetzt. Die Industrie unterstützt in vielen Bereichen, und die Stadt ist bereit, Unterstützung auch anzunehmen. Das wäre für Berlin ein tolles Modell. Hamburg schafft es in den letzten Jahren stetig, den Wohnungsbau nach vorne zu bringen. In Berlin arbeitet man leider noch viel zu oft gegeneinander. Mein Petition wäre, dass man sich an einen Tisch setzt und gemeinsam überlegt, wie man die Stadt nach vorne bringen kann.

Kann die Landes-Clearingstelle hier keine Lösungen bieten?

Frensch: Sie funktioniert in Berlin nicht wie in Hamburg. In Hamburg sitzt die Erste Bürgermeister vor und trifft Entscheidungen. Hier in Berlin wird mit den Senatoren auf Lan-

desebene diskutiert, aber die Entscheidung muss in den Bezirken akzeptiert und umgesetzt werden. Die so genannte B-Plan-Werkstatt, die auf Landesebene größere B-Plan-Verfahren umsetzen sollte, ist ein sehr zaghaftes Projekt.

Sellschopf: In Hamburg ist das Thema Drittmix im Fokus: ein Drittel sozial gebundener Mietwohnungsbau in zwei verschiedenen Varianten, freier Wohnungsbau und Eigentumswohnungen.

Duda: Die Durchmischung der Quartiere gelingt dort. Da baut in der Hafencity eine Genossenschaft zu günstigen Preisen neben einem Investor mit Luxuswohnungen.

Frensch: Ein wichtiger Faktor in Hamburg ist auch das Thema Bodenpolitik. Du kannst doch am allerbesten als Exekutive bestimmen, was passiert, wenn du über Grund und Boden verfügst. In Berlin ist lange Zeit ein Verkauf der Flächen betrieben worden.

Das war ja wegen der erheblichen Verschuldungsquote der Stadt nachvollziehbar.

Frensch: Ja, aber man hätte in den letzten acht Jahren durchaus zukaufen können, zu akzeptablen Preisen. Das hat man aber nicht gemacht. Jetzt könnte das Land dies immer noch tun. Dann wäre man politisch in der Lage, den sozialverträglichen Mix erstellen zu lassen, den wir brauchen in Berlin – auch mit privatem Geld übrigens.

Sellschopf: In Hamburg war laut den Zahlen die Teuerung höher als der Mietanstieg. Irgendwas müssen die dort sehr richtig gemacht haben.

Frau Frensch, geht Ihr Unternehmen als Investor aus Berlin heraus oder bleiben Sie?

Frensch: Als Familienstiftung hat man eine unendliche Haltedauer und kann und wird langfristige Zyklen begleiten. Wir werden weiter investieren in Berlin, aber mit einem anderen Augenmerk als zuvor. Wir werden uns ganz genau anschauen, wie sich der Markt in den nächsten Jahren entwickeln wird. Und wir werden uns anschauen, ob es Einstiegsmöglichkeiten gibt.

Was bedeutet der Mietendeckel für die Banken?

Duda: Wenn es zu einer Deckelung und zu einer Reduzierung der Mieten kommt, werden die Banken hier und dort im Bereich Wohnungswirtschaft ihre Werte anpassen, weil dann der Cashflow sinkt. Gleichzeitig wird der Markt dann zeigen, welche Renditen man überhaupt noch haben will und wie sich das auf den Kaufpreisfaktor auswirkt.

Man liest, Investoren warten ab ...

Duda: Das stimmt. Im letzten halben Jahr sind ganz wenige Wohn- und Geschäftshäuser verkauft worden. Viele Investoren sind doch verschreckt, wenn sie keine Mieten steigern können. Natürlich wird dann etwa auch eine Heizungsmodernisierung nach hinten geschoben. Tendenziell kann man durchaus davon ausgehen, dass die Wohn- und Geschäftshäuser im Wert sicherlich etwas verlieren werden ...

Befürchtung: Investoren werden wegbleiben

Wie wird es weitergehen mit Berlin?

Duda: Berlin wird natürlich weiterwachsen. Die anderen Teilbereiche jenseits von Wohnen laufen sehr gut. Wir werden weiter einen starken Büroneubau haben. Berlin wird auch in diesem Jahr wieder ein höheres Wachstum haben als der Bund. Die Preise im Eigentumsmarkt werden weiterhin steigen, wobei der Mietmarkt im vergangenen Jahr erstmals wieder leicht gefallen ist. Hier bleibt abzuwarten, wie sich diese Bewegungen entwickeln.

Ihr Rat an die Verantwortlichen von Berlin ...

Frensch: Wir sind in einer Stadt, die lange von einer Mauer umgeben war. Durch diese lange währende Situation hat das gesamte Umland noch nicht die Anbindung erfahren, die in den Regionen vieler anderer Städte normal ist. Berlin braucht dringend ein Konzept für das Wachstum der Metropolregion.

Hat Berlin zwischenzeitlich an Attraktivität verloren?

Schede: Ich meine, ja. Wurde ich im letzten Jahr beim Thema Berlin im Ausland gefragt, wie es dem Flughafen geht, so werde ich jetzt gefragt, warum die Planwirtschaft wieder eingeführt wird. Es gibt viele Investoren, die gesagt haben: Berlin und Immobilien, da gehen wir nicht mehr rein.

Rein, was das Thema Wohnen betrifft?

Schede: Nein. Sie haben das Vertrauen in nachhaltige Stabilität des Rechtsrahmens verloren. Die Leute, die auf Neubau setzen, haben große Zweifel, ob der Mietendeckel in fünf Jahren, wenn er eigentlich in der Schublade verschwinden soll, nicht vielleicht weiter verlängert wird. Und das hat etwas mit Vertrauen zu tun. Ich erlebe, dass immer mehr Investoren nicht nur von Berlin die Finger lassen wollen, sondern auch Deutschland als Investitionsstandort in Frage stellen, wenn die Überregulierung weitergeht.

Duda: Das stimmt, diese Investoren gibt es einerseits, ich sehe aber auch genügend Investoren, die in der Zukunft mehr Chancen als Risiken in Berlin sehen.

Schede: Interessanterweise wird es so sein, dass auch institutionelle Investoren, die auf langfristige und nachhaltige Investments Wert legen, etwa Pensionskassen und Versicherungen sowie Offene Fonds für Kleinanleger, dann möglicherweise wegbleiben werden.

Duda: Ich will nochmal den Gewerbeimmobilienmarkt in den Fokus holen. Berlin hat hier im letzten Jahr die Milliarden-Marke durchbrochen im Bereich der Investitionen. Tesla baut ja nicht umsonst eine Fabrik in Grünheide bei Berlin. Der innovative Siemens-Campus kommt. Und wenn nicht alles schiefgeht, wird auch der Flughafen BER in diesem Jahr eröffnet. Das wird der ganzen Region noch einmal einen riesigen Schub geben. Der Cirque du Soleil siedelt sich in diesem Jahr das erste Mal in Europa stationär an – und zwar für fünf Jahre. Das zeigt: Die Anziehungskraft von Berlin bleibt riesig.

Sellschopf: Ich habe jedenfalls richtig große Lust, in Berlin weiter Wohnungsbau zu machen. Ich sehe das Scheitern des Mietendeckelgesetzes als riesengroße Chance dafür, dass man sich zusammensetzt. Dafür, dass wir gemeinsam eine Strategie entwickeln, wie wir die Stadt in den nächsten Jahren weiter nach vorne bringen können. Das wird dann ab 2021 ein Thema sein. Ab Sommer 2020 gibt es hier in Berlin Kommunalwahlkampf. Ich kann nur sagen: Spannend finden wir diese Stadt weiterhin alle. «

Dirk Labusch, Freiburg



„In Hamburg unterstützt die Industrie in vielen Bereichen, und die Stadt ist bereit, Unterstützung auch anzunehmen. Das wäre für Berlin ein tolles Modell.“

Bernd Duda, Geschäftsstellenleiter der Berlin Hyp.

Mietendeckel. Fünf Jahre? Fünf Jahre! (Stand jetzt ...)

Die Sorge, dass in fünf Jahren jetziger Neubau wie Altbau behandelt werden könnte, kann die Berliner Senatorin für Stadtentwicklung **Katrin Lompscher** Investoren nicht nehmen. Jede andere Einlassung wäre zurzeit aber auch unredlich.



Frau Lompscher, liegen Ihnen Erkenntnisse dazu vor, welche Auswirkungen der Mietendeckel auf neue Bauprojekte hat? Das Gesetzesvorhaben ist so konzipiert, dass Neubau ab 2014 explizit ausgenommen ist. Der Senat hat bei der Beschlussfassung über den Entwurf klargestellt, dass das auf Dauer angelegt ist.

Wie kommt es aber dann, dass sich Investoren und Bauunternehmen, wenn die Presseberichte stimmen, bereits mit der Ankündigung des Mietendeckels gegen Projekte entschieden haben? Halten Sie das für Propaganda? Nehmen Sie das ernst? So etwas muss man natürlich immer ernst nehmen. Wir haben aber von Anfang an klar kommuniziert, dass der Neubau ausgenommen ist. Das ist wichtig, denn der Mietendeckel soll den Mietern eine Atempause vom rasanten Mietanstieg

ZUR PERSON

Katrin Lompscher ist Mitglied der Partei „Die Linke“ und seit Dezember 2016 Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen in Berlin. Bei den Berliner Wahlen im September 2011 war sie erstmals in das Abgeordnetenhaus gewählt worden. Sie war stellvertretende Fraktionsvorsitzende und Sprecherin für Stadtentwicklung, Bauen und Wohnen.

der vergangenen Jahre ermöglichen. Gleichzeitig soll der Wohnraumangel durch die Schaffung zusätzlichen Wohnraums behoben werden. Neubau ist und bleibt damit eine wichtige Priorität der Politik in Berlin.

Sie haben eine breite Informationskampagne angekündigt. Auch um den Kritikern Wind aus den Segeln zu nehmen? Mit dem geplanten Informationspaket informiert der Senat die Berliner Mieter und Vermieter über ihre jeweiligen Rechte und Pflichten, die aus dem Mietendeckel-Gesetz resultieren, sowie über bestehende Fristen. Ziel ist es, das komplexe Gesetzesvorhaben verständlich aufzubereiten und breit zu informieren. Sei es online, per Radiospot, Anzeige oder Flyer.

Spüren Sie, dass Ihnen von Seiten der Investoren eine gewisse Skepsis entgegenschlägt, oder hat sich im Vergleich zur Situation von vor einem Jahr gar nicht so viel geändert? Natürlich nehmen wir wahr, dass alle am Bau Beteiligten sich intensiv mit dem Gesetzesvorhaben zum Mietendeckel und dessen möglichen Konsequenzen beschäftigen. Das Interesse an Neubauvorhaben in Berlin ist aber weiter sehr hoch, auch die Bautätigkeit reicht bis an die Kapazitätsgrenzen der hiesigen Bauwirtschaft – und darüber hinaus. Klar ist aber auch, dass das Gesetzesvorhaben in seinen Auswirkungen von unterschiedlichen Akteuren auch unterschiedlich beurteilt wird.

„Neubau ist vom Mietendeckel explizit ausgenommen. Der Senat hat klargestellt, dass das auf Dauer angelegt ist.“

Kritiker befürchten, dass der Mietendeckel, der ja erstmal auf fünf Jahre befristet ist, in die Verlängerung gehen könnte. Das Gesetzesvorhaben ist vom Senat für fünf Jahre beschlossen, auch im parlamentarischen Verfahren wurde an der fünfjährigen Befristung nichts geändert.

Wie gehen Sie damit um, dass die Genossenschaft Köpenick vom Bauprojekt in Buckow zurückgetreten ist? Sehen Sie einen Zusammenhang damit, dass Sie Genossenschaften nicht von der Mietendeckel-Thematik ausnehmen wollen? Bei den Genossenschaften besteht der Wunsch, von dem Gesetz ausgenommen zu werden. Das ist aus rechtlichen Gründen nicht möglich. Wir haben uns große Mühe gegeben, deutlich zu machen, dass unser Gesetzesvorhaben auf die Genossenschaften nicht die dort befürchteten Auswirkungen haben wird. Im konkreten Fall des Bauvorhabens auf den „Buckower Feldern“ ist eine von zwölf Bietergemeinschaften aus dem Interessenbekundungsverfahren ausgestiegen. Das ist kein

ungewöhnlicher Vorgang und beeinträchtigt die weitere Planung nicht.

Was bedeutet das? Von den Bauflächen dieses neuen Stadtquartiers sollen 20 Prozent an gemeinwohlorientierte Bauträger wie Genossenschaften gehen. Da hat es ein Interessenbekundungsverfahren gegeben, da hatten sich 23 Genossenschaften und Stiftungen gemeldet, und jetzt aktuell läuft die zweite Phase dieses Vergabeverfahrens. Daran sind noch elf beteiligt, das heißt, die von Ihnen genannte Genossenschaft hat gemeinsam mit einer anderen zunächst ihr Interesse bekundet und dann mitgeteilt, dass sie aus diesem Interessenbekundungsverfahren aussteigt. Das Verfahren läuft weiter und wir haben weiter diverse Träger im Verfahren. Eine Entscheidung

ist hier Anfang März zu erwarten. Es ist natürlich bedauerlich, dass sich einzelne Genossenschaften aus solchen Verfahren zurückziehen, weil der genossenschaftliche Neubau für Berlin wichtig ist. Die Realisierung des Projektes ist aber nicht gefährdet.

Sie haben bereits einen weiteren Plan, Stichwort „Bodenpreise“. Was ist hier geplant? Die steigenden Bodenpreise werden mehr und mehr zum Hemmnis, wenn es um die Errichtung von leistbarem Wohnraum geht. Diese Entwicklung gemeinsam mit anderen Beteiligten auszuwerten und insbesondere die Möglichkeiten zu sondieren, um preisgünstiges Bauland für preisgünstigen Wohnungsbau zur Verfügung zu stellen, wird in diesem Jahr ein

wichtiges Thema sein. Natürlich unter Berücksichtigung der Ergebnisse der vom Bund eingesetzten Bauland-Kommission. Das muss aber noch konkreter ausgearbeitet werden.

Sie wollten profitorientierte Gesellschaften, wie die Deutsche Wohnen oder die Vonovia, aus dem BBU ausschließen. Würde sich deren Ausschluss nicht negativ auf den Gebäudebau auswirken? Diese Diskussion wurde im Zusammenhang mit einem Parteitagbeschluss geführt, der übrigens nicht den Ausschluss zum Ziel hatte. Es handelt sich nicht um ein Vorhaben des Senats oder der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen. «

Dirk Labusch, Freiburg

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Für Projekte, die Wohnraum schaffen

Sie suchen die passende Finanzierung für Bau, Sanierung oder Modernisierung Ihrer Immobilie? Wir haben sie. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Ihr Bauvorhaben erfolgreich zu gestalten. Sprechen Sie mit uns!
Hotline Immobilienförderung: 030 / 2125-2662

ibb.de/vermieter_investoren



Investitionsbank
Berlin

2020 Büro! ins neue

Provisionsfrei vom Top 10 Bauträger mieten.



BEZUGSFERTIG: Q2

Erstbezug im Europarc Dreilinden

Bis zu 4.800 m² 🏠

einstein-22.de



BEZUGSFERTIG: Q3

Neue Büros im Techno Terrain Teltow

Bis zu 9.500 m² 🏠

giro-teltow.de

GIRO



BEZUGSFERTIG: Q4

Neubau im Potsdamer Science Park

Bis zu 4.600 m² 🏠 🧪

h-lab-potsdam.de

H-LAB

Seit **25 Jahren** entwickelt die PROJECT Immobilien Gruppe hochwertige Wohn- und Gewerbeimmobilien in den urbanen Wachstumszentren Deutschlands.

Aktuell sind **über 100.000 m²** nachhaltige Büro- und Gewerbeflächen sowie drei Hotels an acht Zukunftsstandorten in Entwicklung.

project-gewerbe.com - ☎ 0800.01 23 120

PROJECT
Immobilien

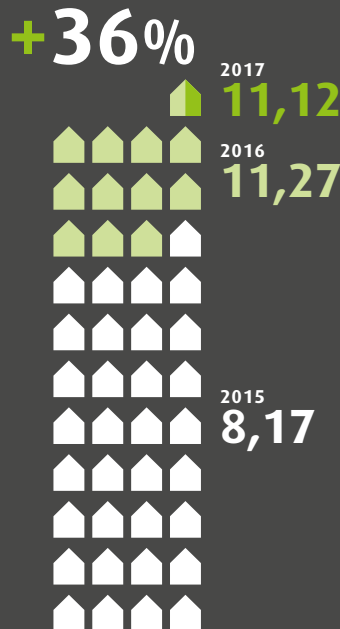
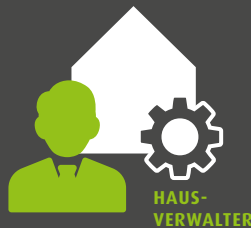
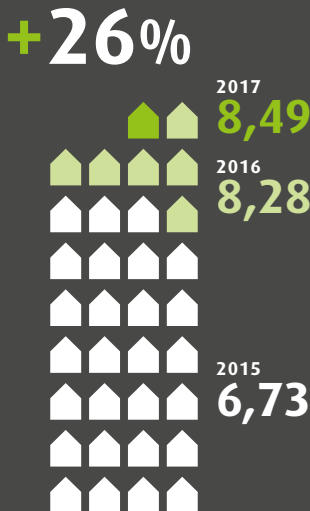
Vermarktung & Management

Hausverwaltungen und Immobilienmakler mit Umsatzrekorden

Das 2015 eingeführte Bestellerprinzip hat offenbar keine negativen Auswirkungen auf die Branchenumsätze. Denn die Wohnimmobilienvermittler steigerten laut Destatis ihren Umsatz seither von 6,73 auf 8,49 Milliarden Euro (2017). Maklerbüros profitieren von steigenden Wohnungs- und Hauspreisen. Ihre Dienstleistung wird in der Regel anteilig am Miet- oder Kaufpreis honoriert. Auch die Umsätze der Wohnimmobilienverwalter nahmen zu: Sie lagen im Jahr 2017 bei mehr als 11 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Jahr 2015 erzielten die Hausverwaltungen eine Umsatzsteigerung um 36 Prozent, Maklerunternehmen um 26 Prozent.

Vermittlung oder Verwaltung von Wohnimmobilien für Dritte

(Umsätze in Millionen Euro)



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.destatis.de

BUCHTIPP



FORMULARHANDBUCH IMMOBILIENVERWALTUNG - INKL. ARBEITSHILFEN ONLINE

Ein Buch für die Profis der Immobilienverwaltung: mit den wichtigsten Formularen und Musterdokumenten auf dem neuesten Rechtsstand. Die Formulareammlung berücksichtigt aktuelle BGH- und WEG-Urteile und ist selbstverständlich online abrufbar.

Peter Dietmar Schnabel,
Haufe Group, 3. aktualisierte Auflage 2020,
ISBN 978-3-648-12374-4, 39,95 Euro

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 Wärmehzähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller
- Erfahrung & Know-How**
Individuelle Beratung, Service,
Schulung durch praxiserprobtes
Fachpersonal

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware

VDIV DEUTSCHLAND: 8. BRANCHENBAROMETER

Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) ruft Immobilienverwaltungen bundesweit zur Teilnahme an der Branchen-umfrage auf. Neben der Analyse der Verwaltervergütung untersucht die Umfrage in diesem Jahr auch die erwarteten Auswirkungen der Reform des Wohnungseigentumsgesetzes auf den Einbau von Ladeinfrastruktur für E-Mobile, energetische Sanierungsmaßnahmen sowie die Mitarbeiter- und Unternehmensentwicklung. Die Ergebnisse sind wie im Vorjahr nur für Teilnehmer kostenfrei. Der Fragebogen kann ausschließlich online unter www.vdiv.de/branchenbarometer bis zum 27. März 2020 ausgefüllt werden.

GETEILTE PROVISION

ZIA für deklaratorische Maklerklausel

Beauftragt der Verkäufer den Makler, soll er mindestens die Hälfte der Courtage zahlen – und das auch nachweisen. Bei einer Anhörung im Bundestag zum Gesetzentwurf über die Teilung des Maklerlohns schlug der ZIA vor, an dieser Stelle nachzubessern: mit einer deklaratorischen Maklerklausel.

Grundsätzlich befürwortet der ZIA die vorgesehene 50-Prozent-Teilung der Maklerprovision bei beidseitiger und einseitiger Beauftragung mit bundesweiter Geltung. Nicht akzeptabel sei jedoch die Regelung, dass der Käufer seinen Teil der Rechnung erst dann begleichen müsse, wenn der Verkäufer nachgewiesen hat,

dass er den Makler bezahlt hat. Schon nach geltendem Recht gehen Makler in Vorleistung, ein Zahlungsanspruch entsteht erst mit Abschluss des Kaufvertrags. Falle dann die Zahlung durch den Auftraggeber – etwa wegen Insolvenz – aus, werde der Anspruch des Maklers gegenüber dem Nicht-Beauftragenden nicht fällig. Alternativ schlägt der Branchenverband die Aufnahme einer deklaratorischen Maklerklausel in den Kaufvertrag vor, auch um den Anspruch auf den Maklerlohn rechtsicher zu gestalten. Eine solche Klausel gewährt zwar keinen direkten Provisionsanspruch aus dem Kaufvertrag, kann aber als Bestätigung des Maklervertrags dienen.



HFWU

Immobilien-Marketing-Award 2020

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) startet den Immobilien-Marketing-Award 2020: Auch in diesem Jahr werden wieder innovative Marketing-Ideen prämiert. Einsendeschluss ist der 3. Juli 2020. Die Preise des Immobilien-Marketing-Awards werden auf der Messe Expo Real Anfang Oktober in München vergeben. Dort werden die besten Konzepte präsentiert und dann in der Zeitschrift „Immobilienwirtschaft“ ausführlich vorgestellt. Es werden die besten Marketing-Ideen in den Kategorien „Online-Marketing“, „Wohnen“, „Gewerbe“ und „Low Budget“ vergeben. Teilnehmen können Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie etwa Werbeagenturen. Der Marketing-Award findet zum 17. Mal statt. Die Teilnahme ist kostenlos. Weiterführende Informationen unter

<https://immo-marketing-award.de>

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT

S.66

66 Keine überhöhte Ablöse bei Küche:

Der Küchenanschaffungspreis ist keine vereinbarte Beschaffenheit ohne Eingang in die notarielle Urkunde

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

S.67

67 Urteil des Monats: Welchen Gebrauch schuldet der Mieter? Breite Straße & Gemeinschaftseigentum: Eigentümer darf im Prozess alleine handeln

68 Verwaltungsrat: In der Regel Entlastung
Bauliche Veränderung: Rückbau – Verstoß gegen Treu und Glauben
Rechtsanwalt: Zu unbestimmter Kostenübernahmebeschluss

69 Eigentumsanlage: Schadensersatz bei Schlüsselverlust eines Dienstleisters
Sondernutzungsrecht: Carport und bauliche Veränderung
Eigentümersammlung: Vollversammlung heißt Ladungsmängel (und weitere Urteile)

MIETRECHT

S.70

70 Urteil des Monats: Sozialwohnungen als Vergleichswohnungen
Mangel in der Mietsache: Kein Rückforderungsanspruch des Mieters

71 Wohngebiet neben Außenbereich: Zumutbare Lärmbelästigung in Gemengelage
Fehlende Vollmachtsurkunde: Kündigung durch Bevollmächtigten (und weitere Urteile)

Sanierungsberatung wird wichtiger

Energetische Sanierungen in Mehrfamilienhäusern stellen Eigentümer verstärkt vor Herausforderungen. Verwalter werden in diesem Zusammenhang mehr gefordert: als Mittler zwischen verschiedenen Interessen, als Informationsträger und Organisatoren.

Das Potenzial ist groß, es zu heben indes mühsam: Der energetischen Sanierung in Mehrfamilienhäusern oder Gebäudeensembles kommt bei der Wärmewende im Bestand eine Schlüsselrolle zu. Bisher sind Wohngebäude zu knapp zwei Dritteln für den Gebäudeenergieverbrauch in Deutschland verantwortlich; den Verbrauch insgesamt zu senken ist sowohl klares Ziel der Bundesregierung als auch notwendig, um die Klimaziele für das Jahr 2030 zu erreichen.

Doch dafür müsste viel passieren, und zwar ab sofort – der Deutschen Energie-Agentur dena zufolge müsste die Sanierungsquote von einem auf mindestens 1,5 Prozent pro Jahr steigen. Dabei geht es um die Nutzung großzügiger Dachflächen für Solarzellen genauso wie um Fassadendämmung oder den Austausch alter Heizanlagen und die Verbrauchserfassung per digitaler Methode.

Energetische Sanierung? Klingt einfach. Aber in der Praxis zeigen sich jede Menge Tücken im kleinteiligen Prozess

So weit, so einleuchtend. Doch in der Praxis zeigt sich, wie kleinteilig der Prozess einer energetischen Sanierungsmaßnahme von der ersten Idee bis hin zu Umsetzung und Evaluierung strukturiert ist. Immobilienverwalter nehmen hier einmal mehr die Funktion als entscheidende Schnittstelle wahr, wie der Präsident des BVI Bundesfachverband



Umstrittenes Mittel, um den Energieverbrauch von Gebäuden herunterzuschrauben: Fassadendämmung

der Immobilienverwalter, Thomas Meier, erklärt: „Verwalter klären auf, organisieren Mehrheiten und übernehmen den konkreten Ablauf wie etwa das Einholen von Angeboten und das Überwachen von Handwerks- und technischen Dienstleistungen.“ Idealerweise erstellen sie eine Sanierungs- und die zugrunde liegende Finanzplanung. Dabei seien sie in den seltensten Fällen selbst Fachmensen für Energiefragen – doch sie wüssten, wo Spezialisten aufzufinden seien und wie deren Expertise auch mit Hilfe von Förder- »

1,5%

Um die Klimaziele für das Jahr 2030 zu erreichen, müsste ab sofort – der Deutschen Energie-Agentur dena zufolge – die Sanierungsquote von einem auf mindestens 1,5 Prozent pro Jahr steigen.

mitteln genutzt werden könne, sagt Meier. „Ich muss als Verwalterin wissen, wie Prozesse ablaufen und wie ich an welcher Stelle an die notwendigen Fachinformationen komme“, bestätigt Cornelia Hopf-Lonzen, Inhaberin einer Immobilienverwaltung mit 4.500 Einheiten im Bestand in Erfurt. Diese Pflicht zum aktuellen Wissensstand ist nicht zuletzt angesichts der häufigen Novellen von Energieeinspar- und weiteren Verordnungen auf Bundes- und EU-Ebene eine wachsende Herausforderung. „Wir bauen dabei auf regelmäßige Informationen von unseren Verbänden, die wir intern verarbeiten und an Kunden weitergeben können“, so Hopf-Lonzen.

Verbände sehen dies als Herkulesaufgabe – reicht die Bandbreite doch von Trinkwasser- über Heizkosten- bis Energiesparverordnung mit ihren kaum zu überblickenden Verästelungen und oft verklausulierten Teilneufassungen und Auflagen.

Fachwissen ist auf ganz verschiedenen Ebenen gefragt – für Verwalter eine Herausforderung

Fachwissen ist dabei auf verschiedenen Ebenen gefragt: Steht eine Modernisierung an, müssen drei Angebote eingeholt und technisch sowie betriebswirtschaftlich geprüft werden – beispielsweise für den Austausch einer alten Heizungsanlage oder eine Fassadendämmung. Zugleich müssen Verwalter klar einordnen können, um welche Art von Modernisierung es sich handelt: Geht es um eine Maßnahme nach § 22 Absatz 2 WEG mit qualifizierter Mehrheit oder um eine modernisierende Instandsetzung nach § 22 Absatz 3 WEG, für die eine einfache Mehrheit ausreicht?

Frank Behrend, Inhaber der gleichnamigen Immobilienverwaltung in Berlin, weist auf die Bedeutung von schriftlichen Vorlagen hin: „Die Beschlusstexte müssen umfassend und sehr ausführlich formuliert werden“, sagt Behrend. „Ungenauig-



keiten können zur Nichtigkeit führen.“ Außerdem müssten auch vermeintlich unwichtige Aspekte sowie optische Fragen beispielsweise der Farbgebung einer Maßnahme von der Eigentümergemeinschaft beschlossen werden. Entscheidend für die erfolgreiche Umsetzung einer Maßnahme ist deren Finanzierbarkeit. Stehen die erforderlichen Gelder fristgerecht

Die Nutzung großzügiger Dachflächen für Solarzellen oder der Austausch alter Heizungsanlagen sind Möglichkeiten, die Immobilie energetisch auf Vordermann zu bringen.

zur Verfügung, insbesondere wenn eine Finanzierung durch die Erhebung einer Sonderumlage erforderlich ist?

Thomas Meier sieht hier die Politik in der Pflicht, denn bisher geltende Regelungen zur Rücklagenbildung seien ein „stumpfes Schwert“. Eigentümer und Eigentümersgemeinschaften müssten im Zuge der geplanten WEG-Novelle dazu verpflichtet werden, eine Mindestrücklage in Abhängigkeit von der Größe der Immobilie zu bilden, fordert der BVI-Präsident. „Gerade die Einzeleigentümer einer Gemeinschaft, für die die Immobilie ihre Art der Kapitalanlage ist, wehren sich sonst, so lange es geht, gegen verbindliche Rücklagen.“ Ohne die entsprechende Finanzierung könne aber auch keine Sanierung beschlossen werden.

Auch der Geschäftsführer der AEK Ammerländer Energiespar Kontor GmbH, Hartmut Mäcken, sieht Verwalter in einer Zwickmühle: „Ein Problem bei der Umsetzung der Maßnahmen besteht häufig darin, dass Eigentümer, die in der Immobilie leben, für die Umsetzung sind, und Eigentümer, die die Immobilien als Wertanlage sehen, möglichst wenig investieren wollen.“ AEK ist im Bereich Sanierung beziehungsweise Optimierung von Altbauten tätig. Cornelia Hopf-Lonzen aus Erfurt bestätigt diese Problematik gemischt genutzter Mehrparteienhäuser mit widerstreitenden Interessen von Selbstnutzern und Kapitalanlegern. „Bei Neubauprojekten ist der Aspekt Rücklagen oft noch heikler und muss vom Verwalter nachdrücklich eingefordert werden“, fügt die langjährig tätige Verwalterin hinzu.

Der Berliner Verwalter Behrend weist auf einen weiteren Aspekt hin: „Sollten Fördermittel einbezogen werden, so müssen auch diese Beträge zunächst von den Eigentümern finanziert werden, da die Auszahlung durch die KfW-Förderbank erst nach Abschluss der Modernisierung, teilweise mehrere Monate später, erfolgt.“ Hopf-Lonzen merkt in diesem Zusammenhang einschränkend an, dass die Förderbedingungen der KfW angesichts der derzeitigen Zinslage Eigentümern

häufig unattraktiv erschienen und sie sich eigenständig nach individuellen Kreditgebern umschaute – ein Umstand, der Immobilienverwaltern die Arbeit nicht unbedingt erleichtert.

Auch Energieberater, die Verwaltern zur Seite stehen und unerlässliche Informationen und Einschätzungen geben, müssen von der WEG honoriert beziehungsweise über Fördergelder bezahlt werden. Für Thomas Meier ergänzen solche Fachleute die Tätigkeiten seiner Mitglieder perfekt: Immobilienverwalter seien klassischerweise im Mittelstand angesiedelt und könnten es sich gar nicht leisten, Experten innerhalb ihrer Unternehmen für die komplexe Sanierungsthematik vorzuhalten, sagt er. In diesem Zusammenhang plädiert er für eine Neuordnung der Vergütungsregeln für Immobilienverwalter. Sie müsste eine Möglichkeit zum Ausweisen von Sonderhonoraren für Tätigkeiten schaffen, die über das Alltagsgeschäft hinausgehen.

Langfristig bringen energetische Sanierungen Vorteile – das sollten Verwalter stets betonen

Generell sollten Verwalter in der langwierigen Finanzierungsthematik innerhalb einer WEG nicht müde werden, die langfristigen Vorteile von Sanierungen zu betonen. Häufig verschieben Gemeinschaften eine Modernisierung lieber, um Geld anzusparen. „Diese Vorgehensweise löst das Problem nicht, sondern verschärft es“, sagt Behrend. Die Schäden würden größer und verlangten immer umfangreichere Maßnahmen. „Dadurch steigen die Baukosten, hinzu kommen die jährlichen Baupreiserhöhungen von vier bis fünf Prozent.“ Die Lücke zwischen Kosten und zur Verfügung stehenden Geldmitteln werde eher größer als kleiner, warnt der Verwalter. Behrend rät auch dringend dazu, Finanzmittel für Unvorhergesehenes bereitzuhalten. Sonst müsse kurzfristig

„Ein Problem ist häufig, dass Eigentümer, die in der Immobilie leben, für die Sanierung sind, Kapitalanleger indes nicht investieren wollen.“

Hartmut Mäcken, Geschäftsführer der AEK Ammerländer Energiespar Kontor

über eine Finanzierung entschieden und im Zweifel eine Sonderumlage erhoben werden – mit entsprechendem Verwaltungsaufwand.

Die Pflichten für Verwalter haben im Bauprozess auch Grenzen: Der BVI rät beispielsweise dringend davon ab, kostenfrei Sonderleistungen zu erbringen oder überhaupt mit Haftungsfragen verbundene Aufgaben zu übernehmen. „Hier muss der Verwalter auch einmal Nein sagen“, so Meier. Und auch in einem weiteren Punkt sind Verwaltern die Hände gebunden: Wenn neben finanziellen und rechtlichen Stolpersteinen die Technik so hohe Hürden stellt, dass eine WEG zurückschreckt. Wer etwa in einem Mehrfamilienhaus die Warmwasserbereitung von Durchlauferhitzer auf Solaranlage umstellen möchte, müsste das im Sondereigentum befindliche Leitungsnetz in den Wohnungen umbauen. Das kann eine WEG mangels Beschlusskompetenz für Sondereigentum nicht entscheiden. Es müssten alle Eigentümer freiwillig mitmachen, was quasi nie der Fall ist – und erfahrene Verwalter wie Frank Behrend zu der ernüchternden Einschätzung bringt: „Die Umrüstung auf erneuerbare Energien erfolgt bei WEGs eigentlich gar nicht.“

Cornelia Freiheit, BVI, Berlin

Von Menschen und Märkten

In Hamburg-Niendorf will Familie wohnen: Mit Bahn und Bus ist man ruck, zuck in der City, für Arbeit, Einkauf, Kultur. Autobahn und Flughafen sind schnell erreichbar. Und weil auch auf Grün und frische Luft keiner verzichten muss – sei es nebenan in Schleswig-Holstein, im Niendorfer Gehege, wo mal Schauspieler Till Schweiger eine Villa bewohnte, oder im eigenen Garten – mangelt es Svenia Fischbach nicht an Verkaufsargumenten. „Wie der Name bereits verrät: In Niendorf gibt es hauptsächlich Einfamilienhausbebauung, freistehend, Doppel- oder Reihenhäuser“, erklärt die Immobilienberaterin von Grossmann & Berger mit Standorten in Hamburg, Berlin und auf Sylt. Mit vier Kollegen betreut die 35-Jährige im Hamburger Norden Niendorf und Umgebung.

Vor vier Jahren sei sie hier auf einem engen Markt eingestiegen, sagt Fischbach, „und er ist noch enger geworden“. Auf ein



„Die Leute müssen sich freuen, wenn sie dich beim Bäcker treffen.“

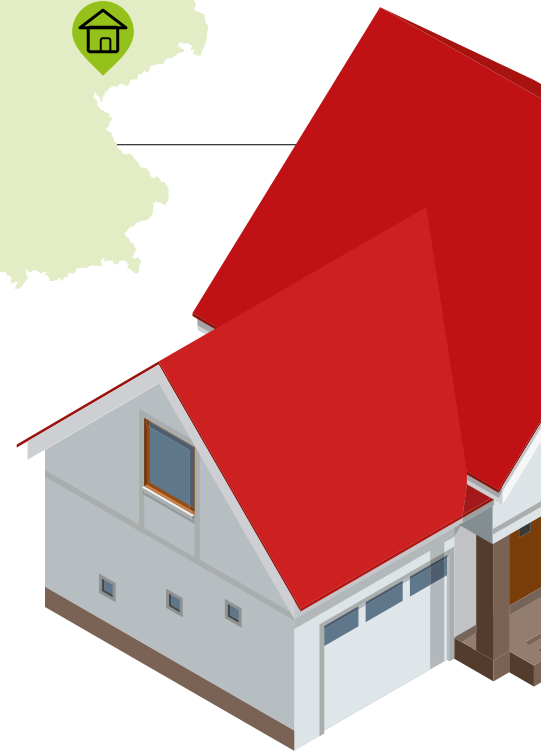
Svenia Fischbach,
Immobilienberaterin bei Grossmann & Berger, Hamburg

120-Quadratmeter-Einfamilienhaus in dem 40.000-Einwohner-Stadtteil kommen bei Grossmann & Berger mindestens 100 in der Suchkundendatei registrierte Familien, die etwas in der Art suchen und die das Exposé erhalten. Bis zu 20 Prozent der Einfamilienhäuser verkaufen sich so bereits, bevor das Angebot online geht, mit nur wenigen Besichtigungsterminen. „Immobilien sind so knapp wie begehrt“, konstatiert Svenia Fischbach und kommt so auf ihre größte Herausforderung zu sprechen: „Wie gewinne ich das Vertrauen potenzieller Verkäufer?“

Im thüringischen Greiz ist es nicht minder schön. Im Gegenteil: Die 20.000-Einwohner-Stadt nahe Zwickau mit ihren über 100 Einzeldenkmälern liegt malerisch im Tal der Weißen Elster, umrahmt von waldigen Höhen. Jan Popp, gebürtiger Greizer und hier seit 1991 im eigenen Immobilienbüro tätig, hat in drei Jahrzehnten verschiedene Entwicklungen erlebt, die Immobilien auf den Markt spülten: die Landflucht nach der Wende, als die Jungen der Arbeit hinterherzogen. Zehn Jahre später die Verkäufe der Anleger aus dem Westen, als ihre Darlehen ausliefen. Heute die Demografie. Leerstehenden Häusern wieder Leben einzuhauchen, ist Popp ein persönliches Anliegen. „Auch wenn das in Einzelfällen bis zu vier Jahre dauern kann“, sagt er.

In der Region verwurzelt und als Vereinsmensch bekannt, wird der 56-Jährige vom Gros der Greizer mit dem Verkauf ihrer Immobilie betraut. Und Popp läuft sich „die Sohlen wund“, um auch das vor der Wende erbaute unsanierte Mehrfamilienhaus an den Mann zu bringen. „15 Besichtigungstermine sind da keine Seltenheit“, sagt Popp. Viele dieser Häuser verkaufen sich für Preise zwischen 50.000 und 70.000 Euro, Popp arbeitet deshalb häufig mit Mindestprovision.

Der Chef von fünf Mitarbeitern bemüht sich um den Kapitalanleger mit



Block und spitzem Bleistift genauso persönlich wie um den Altbau-Liebhaber, der bereit ist, „etwas mehr in die Restaurierung zu investieren“. Gerade habe er einen Altbau an einen Münchener verkauft. „Hier geht noch was“, hat der Bayer erfreut festgestellt. Auch den Traum vom freistehenden Eigenheim mit Garten kann Popp zügig erfüllen. Sanierte 160 Quadratmeter sind für junge Familien im Vogtland mit rund 200.000 Euro noch bezahlbar. „Davon habe ich immer etwas in der Datenbank“, sagt Popp.

Gesicht zeigen im Viertel schafft Vertrauen und Anknüpfungspunkte

Ball paradox in Hamburg-Niendorf. Zwischen 20 und 30 Immobilien vermittelt Svenia Fischbach bei Grossmann & Berger im Jahr – und hinter jeder steckt viel Vorarbeit für die Akquise der Objekte. Einen Vormittag pro Woche berät Fischbach Bankkunden bei Fragen rund um ihre Immobilie in einer Filiale der Hamburger Sparkasse, einem Schwesterunternehmen ihres Arbeitgebers. Eine gute Gelegenheit für den persönlichen Kontakt zu poten-

Ein und derselbe Beruf – und ganz unterschiedliche Herausforderungen. Mal ist das Angebot knapp, mal die Nachfrage. Zwei Makler gewähren Einblicke, wie sie ihre Hürden jeweils nehmen. Ein Blick auf Unterschiede und Gemeinsamkeiten.



ziellen Verkäufern. Denn der baut Barrieren ab, weiß die studierte Bau- und Immobilienmanagerin mit Diplom im Sachverständigenwesen: „Gerade ältere Leute sind bei der Maklerwahl oft durch negative Geschichten verunsichert.“

Die ungeschützte Berufsbezeichnung fördert Wildwuchs – entsprechend sei es „ganz wichtig, von Kunden weiterempfohlen zu werden“, sagt Fischbach.

Seit 15 Jahren lebt die gebürtige Hessin selbst im Vertriebsgebiet, so wie die meisten Kollegen von Grossmann & Berger am Arbeitsort wohnen. Nähe schafft Vertrauen. Das Niendorfer Büro liegt am Marktplatz, in einer unternehmensübergreifenden Arbeitsgruppe bringen die Mitarbeiter sich in die Gestaltung ein, auf Weinfest wie Weihnachtsmarkt sind sie präsent. „Unsere Leidenschaft für unseren Beruf zeigen und uns im Gespräch halten“, erklärt Fischbach. Dazu gehören auch Anschreiben an Hauseigentümer, Postwurf-Sendungen, das Angebot zur kostenlosen Immobilienbewertung oder die Energieausweis-Ausstellung zum Sonderpreis. Gerade als junger Makler brauche man langen Atem. Bewertet Fischbach heute ein Haus, das erst drei Jahre später verkauft wird, ist das aber längst keine vertane Zeit. Vielleicht empfehlen die Besitzer sie an Nachbarn.

Keinen Interessenten mit leeren Händen gehen lassen

Häufig melden diese sich nach Todesfall, Erkrankung – auch in Niendorf spiegelt sich der demografische Wandel



„In Einzelfällen kann es Jahre dauern, bis ich einem leerstehenden Haus wieder Leben einhauchen kann.“

Jan Popp,

Eigentümer des Maklerbüros Jan Popp, Greiz

– oder Trennungen. Heikle Themen, die Fingerspitzengefühl erfordern. „Ich gebe den Leuten die Zeit, die sie brauchen“, betont Fischbach. Wichtige Grundwerte haben ihr die Eltern mitgegeben, Immobilienkaufmann der Vater, Architektin die Mutter: „Die Leute müssen sich freuen, wenn sie dich beim Bäcker treffen.“ Beraten heißt auch, Menschen gut zuhören zu können, weiß Fischbach, mit der Lebensgeschichte erfährt sie viel über die Immobilie. Häufig muss sie dabei überzogene Preisvorstellungen korrigieren. Denn die teils horrenden Angebotspreise auf Portalen wie Immoscout entsprechen nicht immer den tatsächlichen Verkaufspreisen. „Als fairer Mittler muss man immer Verkäufer- und Käuferseite im Blick haben“, sagt Fischbach.

Darum bemüht sich auch Jan Popp im Vogtland – wobei sein Fokus zunächst auf dem persönlichen Kontakt zum potenziellen Käufer liegt. Auch seine Strategie: dranbleiben. Überall rund um Greiz habe er in den letzten Monaten Häuser verkauft. Ein Kandidat hat jeweils den Zuschlag bekommen, andere gingen leer aus – und die kontaktiert Popp beim nächsten passenden Objekt. Melden sich Interessenten auf ein Angebot, lädt Popp sie schnellstmöglich in sein Büro ein: Welche Art von Eigenheim sucht die Familie genau? Was muss das Haus können?

Den Interessenten abholen, wo er steht – analog wie digital: Popp überlegt sich beispielsweise sehr genau, unter welcher Überschrift er eine Immobilie bewirbt. „Für Angelfreunde“ betitelte er kürzlich das Grundstück am Teich. Der Käufer will nun Mitglied in Pops Angelverein werden. Für das Gaststättenlokal sucht Popp auf Facebook oder Xing nach Gastro-Gruppen, um Instagram kümmert sich Tochter Sara, die das väterliche Geschäft einmal übernehmen wird.

Die Jungen entdecken das ländliche Vogtland wieder, ist Jan Popp überzeugt. In seinem Job bemerkt er als Erster Trends: Jüngst hat er an Familien aus Potsdam, Hamburg und München verkauft, die sich dort kein Haus mit Garten leisten konnten. Darunter zum Beispiel Pharmareferenten, die hier, „in der Mitte Deutschlands, mit Internetanschluss wunderbar arbeiten können“, schwärmt Popp und klingt dabei ganz ähnlich wie seine jüngere Kollegin im fernen Hamburg-Niendorf.

Denn letzten Endes geht es im Maklerberuf um Menschen. Egal in welchem Markt. „Von der einen Seite fällt die Last der Immobilie ab. Den anderen verhelten wir zu einem neuen Zuhause“, stellt Svenia Fischbach fest. „Dafür machen wir unseren Job.“

Liane Borghardt, Düsseldorf

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Keine überhöhte Ablöse für Küche

Wird im Maklerexposé der Anschaffungspreis für eine mitverkaufte Küche von 25.000 Euro genannt und bildet diese Angabe die Grundlage für das Einverständnis des Käufers mit einer Ablöse von 15.000 Euro, steht dem Käufer ein Anspruch auf Schadensersatz zu, wenn der Verkäufer der Immobilie tatsächlich nur 12.200 Euro für die Küche gezahlt hat. Der Anschaffungspreis einer Küche ist keine vereinbarte Beschaffenheit, wenn er keinen Eingang in die notarielle Urkunde gefunden hat. Als Beschaffenheit kann grundsätzlich nur das vereinbart sein, was Inhalt der Urkunde geworden ist.

OLG München, Urteil vom 09.10.2019 - 20 U 556/19

SACHVERHALT: Im Maklerexposé war der Anschaffungspreis einer mit zu verkaufenden Küche mit 25.000 Euro angegeben. Im danach abgeschlossenen Kaufvertrag wurde für die Küche ein Kaufpreis von 15.000 Euro angegeben. Grundlage für diesen Wert waren allerdings die Angaben des Maklers im Maklerexposé. Im Nachhinein stellte sich heraus, dass die Küche neu nur 12.200 Euro gekostet hatte. Das Gericht sprach dem Käufer dafür einen Schadensersatz von gut 7.000 Euro zu.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Aufgrund der Falschangaben im Exposé hat der Käufer Recht bekommen. Der Schadensersatzbetrag wurde ihm in voller Höhe zugesprochen, da er auf die Richtigkeit der Angaben im Maklerexposé vertrauen durfte. Zwar gab es keine Beschaffenheitsvereinbarung in Bezug auf die Küche im Kaufvertrag, sondern lediglich eine Kaufpreisangabe, die nichts zum Anschaffungspreis aussagt; die Angaben zum Anschaffungspreis im Exposé des Maklers haben aber allein zur Berechnung des Kaufpreises in Höhe von 15.000 Euro geführt, sodass diese falsche Angabe im Exposé einen Schadensersatzanspruch wegen Verschuldens bei Vertragsschluss begründet.

Nach höchstrichterlicher Rechtsprechung trifft einen Verkäufer, der durch eine unrichtige Angabe über das Kaufobjekt eine Fehlvorstellung des Käufers hervorruft, eine Pflicht zur Offenbarung (BGH, Urteil vom 22. April 2016, V ZR 23/15). Der Verkäufer hätte bei der Berechnung des

Kaufpreises den tatsächlichen Kaufpreis offenbaren müssen. Wird dies versäumt, haftet der Verkäufer für den Schaden, denn die Erteilung einer vorsätzlich falschen Auskunft über einen für den Vertragsschluss wesentlichen Umstand erfüllt die Voraussetzungen für ein Verschulden bei den Vertragsverhandlungen.

Der Makler hatte zudem vor der Erstellung des Exposés mehrfach nach der Rechnung für die Küche gefragt, diese aber nicht erhalten, sodass die (falschen) Angaben des Verkäufers auf dessen Wunsch in das Exposé übernommen wurden. Der Verkäufer muss sich die Angaben im Exposé zurechnen lassen, da diese Angaben vom Verkäufer selber stammten.

Die Angabe des Verkäufers zum falschen Anschaffungspreis war deshalb – für jedermann unmittelbar einsichtig – die Grundlage für das Einverständnis des Käufers mit dem Ablösebetrag für die Küche von

15.000 Euro. Vor Gericht argumentierte der Verkäufer damit, dass das Küchenhaus den Wert der Küche mit 25.000 Euro angegeben und diese dann für 12.200 Euro angeboten hatte. Maßgeblich ist aber laut Gericht nicht das „Lockangebot“, sondern der tatsächlich gezahlte Kaufpreis.

PRAXISHINWEIS: Wurden bei einem Kaufinteressenten durch ein Exposé oder durch Aussagen bei einer Besichtigung (auch durch den Makler) oder in anderer Weise falsche Erwartungen geweckt, ist einem Verkäufer dringend zur Richtigstellung zu raten. Aber auch den Makler treffen zahlreiche Nebenpflichten, deren Verletzung Schadensersatzverpflichtungen auslösen kann. Die hierbei im Raum stehenden Schadensersatzbeträge können die fallbezogene Provision um ein Vielfaches übersteigen.

Wegen fehlerhafter Exposé-Erstellung wurde zum Beispiel ein Makler vom Verkäufer-Auftraggeber auf einen Folgeschaden, unter anderem wegen Durchführung eines Gerichtsverfahrens im Zusammenhang mit der vermittelten Immobilie, in Anspruch genommen; auch hier betrug die Provision nur einen Bruchteil des entstandenen Schadens.

Im vorliegenden Fall hatte der Makler nachweislich mehrfach nach der Rechnung für die Küche gefragt und sodann auf die glaubwürdigen Angaben des Verkäufers vertraut. Dennoch ist bei der Übernahme von Angaben in das Exposé Vorsicht geboten. «



Um den Wert einer gebrauchten Einbauküche ging es in dem Rechtsstreit vor dem Oberlandesgericht München.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Welchen Gebrauch schuldet der Mieter?

Der Mieter schuldet vom gemeinschaftlichen Eigentum den Gebrauch, den die Eigentümer vereinbart oder beschlossen haben. Im Sondereigentum ist der Mieter jedenfalls den verdinglichten Gebrauchsvereinbarungen der Eigentümer unterworfen.

BGH, Urteil v. 25.10.2019 - V ZR 271/18

FAKTEN: Der Mieter B des Teileigentümers gebraucht Räume des gemieteten Teileigentums, bei denen nach der Gemeinschaftsordnung als Gebrauch ein Laden vorgesehen ist, als Eisverkaufsstelle. B bietet dort neben Eis auch Kaffeespezialitäten und Erfrischungsgetränke an. In den Räumlichkeiten und auf der Fläche davor stehen Stühle und Tische. Auf den Tischen liegen Speisekarten aus. Die Gemeinschaft klagt gegen B nach einer Vergemeinschaftung auf Unterlassung dieses Gebrauchs. Zentrale Frage des Rechtsstreits ist, ob der Mieter den Gebrauchsbestimmungen der Wohnungseigentümer unterworfen ist.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH bejaht die Frage, differenziert aber zwischen dem ge-

meinschaftlichen Eigentum und dem Sondereigentum. Der Mieter sei im gemeinschaftlichen Eigentum und im Bereich des Sondereigentums sämtlichen verdinglichten Vereinbarungen unterworfen. In Bezug auf das gemeinschaftliche Eigentum sei er ferner auch nicht verdinglichten Vereinbarungen und sogar Beschlüssen unterworfen.

FAZIT: Das Thema ist hoch streitig. Der BGH bringt etwas Licht ins Dunkel. Soweit es um den Gebrauch des gemeinschaftlichen Eigentums geht, sind jetzt alle Fragen beantwortet. Unausgesprochene Prämisse ist, dass der Mieter das gemeinschaftliche Eigentum mitgebrauchen darf, z. B. das Treppenhaus oder Au-

ßenstellplätze, soweit daran keine Sondernutzungsrechte bestehen. Der Mieter darf an allen diesen Flächen und Räumen nur den Gebrauch ausüben, den auch der vermietende Eigentümer ausüben darf. Beim Sondereigentum ist die Kuh nur insoweit vom Eis, soweit es um Vereinbarungen geht, die die Eigentümer zum Inhalt des Sondereigentums gemacht haben.

Was für die Gebrauchsbeschlüsse gilt, ist leider ungeklärt. Diese Frage ist allerdings wichtig, da es hier etwa um die Hausordnung geht, die in aller Regel nur beschlossen ist. Der Verwalter sollte insoweit wissen, dass ein Mieter nach herrschender Meinung den Gebrauchsbeschlüssen der Eigentümer unterworfen ist – auch dann, wenn der Mietvertrag hierzu schweigt.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BREITERE STRASSE – STÖRUNG DES GEMEINSCHAFTSEIGENTUMS

Eigentümer darf im Prozess alleine handeln

Eine Wohnungseigentümergeinschaft ist prozessführungsbefugt für die Geltendmachung subjektiv-öffentlicher Nachbarrechte in Ansehung eines Planfeststellungsbeschlusses, wenn ihr diese Rechte durch Beschluss zur Ausübung übertragen wurden.

BVerwG, Urteil v. 10.4.2019 - 9 A 24/18

FAKTEN: Ein Wohnungseigentümer wendet sich gegen einen Planfeststellungsbeschluss zum sechsspurigen Ausbau der A 46. Fraglich war, ob er die Rechte aller Eigentümer geltend machen kann. Das Bundesverwaltungsgericht (BVerwG) bejaht diese Frage. Die Prozessführungsbefugnis ergebe sich aus § 10 Abs. 6 Satz 3 Halbsatz 2 WEG.

FAZIT: Will sich ein Eigentümer gegen öffentliches Tun wehren, kann er bemängeln, sein Sondereigentum werde gestört. Dann kann er nur allein handeln. Er kann aber auch das gemeinschaftliche Eigentum als gestört ansehen.

Von dieser Variante geht das BVerwG aus. In diesem Fall wurde bislang überwiegend angenommen, handeln könne nur die Gemeinschaft. Anders das BVerwG: Der Eigentümer könne allein handeln. In der Regel ist es jedoch nicht ratsam, dass ein Eigentümer allein den Kampf gegen Behörden führt. Macht er Fehler, Zugeständnisse, kommt es zum Vergleich: Immer sind alle Eigentümer betroffen. Meint man daher mit dem BVerwG, die bislang herrschende Meinung habe geirrt, sollte der Verwalter den Eigentümern immer dazu raten, entsprechende Abwehransprüche zu vergemeinschaften. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERWALTUNGSBEIRAT

In der Regel Entlastung

Ein Beschluss, mit dem den Verwaltungsbeiräten eine Entlastung erteilt wird, widerspricht nur dann ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn gegen die Beiräte erkennbar Ansprüche in Betracht kommen und kein Anlass besteht, auf diese zu verzichten.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 2.9.2019 - 2-09 S 51/18

FAKTEN: Die Eigentümer erteilen den Verwaltungsbeiräten durch einen Beschluss Entlastung. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Er meint, die Verwaltungsbeiräte hätten bei der Durchführung eines Instandsetzungsbeschlusses ihre Pflichten verletzt. Dies sieht das Landgericht anders! Ein Beschluss, mit dem den Verwaltungsbeiräten Entlastung erteilt werde, widerspricht ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn gegen die Beiräte Ansprüche erkennbar in Betracht kämen und nicht aus besonderen Gründen Anlass bestehe, auf die hiernach möglichen Ansprüche zu verzichten. Greifbare Anhaltspunkte für eine Pflichtverletzung seien im Fall nicht erkennbar. Beiräte hätten eine vorbereitende und beratende Funktion und seien Vermittlungsstelle zwischen den Eigentümern und dem Verwalter. Enthalte die Gemeinschaftsordnung keine abweichende Bestimmung, seien die Verwaltungsbeiräte auch nicht verpflichtet, den Verwalter zu überwachen.

FAZIT: Wichtig für Verwalter und Beiräte: Verwaltungsbeiräte sind keine Kontrolleure des Verwalters, erteilen diesem keine Weisungen und sind grundsätzlich „normale“ Eigentümer und keine kleinen „Aufsichtsräte“.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Rückbau: Verstoß gegen Treu und Glauben

Der Beschluss, der einem 87-jährigen Eigentümer den Rückbau eines Treppenlifts im Treppenhaus gebietet, dessen Einbau gestattet worden war, um seiner jetzt verstorbenen Ehefrau den notwendigen Zugang zur Wohnung zu ermöglichen, verstößt gegen Treu und Glauben.

AG Kassel, Urteil v. 24.10.2019 - 800 C 2005/19

FAKTEN: Die Eigentümer stimmten im Jahr 2011 zu, dass der heute 87 Jahre alte Eigentümer K einen Treppenlift zu seiner im Obergeschoss liegenden Wohnung einbaut. Im Jahr 2019 und mehrere Jahre nach dem Tod der Ehefrau beschließen die Eigentümer unter „Verschiedenes“, dass K den Treppenlift wieder ausbauen soll. Hiergegen richtet sich die Anfechtungsklage. Mit Erfolg. Den beklagten Eigentümern stehe zwar tatsächlich ein Rückbauanspruch zu. Die Eigentümer dürften diesen Anspruch aber ausnahmsweise nicht durchsetzen. Denn es sei zu erwarten, dass K selbst bald den Treppenlift benötigen werde. Eine nennenswerte Beeinträchtigung der beklagten Eigentümer sei durch den Erhalt des Treppenliftes nicht zu befürchten.

FAZIT: Ob ein Eigentümer einen Anspruch auf Herstellung des barrierefreien Zugangs zu seinem Sondereigentum hat, ist unter Berücksichtigung der Interessen aller Eigentümer zu ermitteln. Wichtig dabei sind etwa das grundrechtliche Diskriminierungsverbot sowie die Frage der Zumutbarkeit der mit der Maßnahme verbundenen Einschränkung der Benutzbarkeit des gemeinschaftlichen Eigentums durch die anderen Eigentümer.

RECHTSANWALTSKOSTEN

Der zu unbestimmte Kostenübernahmebeschluss

Ein Kostenübernahmebeschluss muss erkennen lassen, welche Kosten genau für welche Leistung übernommen werden.

AG Kassel, Urteil v. 24.10.2019 - 800 C 2006/19

FAKTEN: Es gibt nur drei Eigentümer, darunter C. Aufgrund seiner Miteigentumsanteile beschließen die Eigentümer, die Kosten von Rechtsanwalt R zu übernehmen. Dieser war beauftragt worden, von der Voreigentümerin des C eine Forderung einzutreiben. Dagegen geht K vor. C habe gegen die Voreigentümerin andere als mit der Verwaltung zusammenhängende Ansprüche verfolgt. Die Klage hat Erfolg! Der Kostenübernahmebeschluss sei zu unbestimmt. Er lasse nicht erkennen, welche Kosten für welche Tätigkeit des R davon erfasst sein sollen.

FAZIT: Die Entscheidung ist für Verwalter eine Warnung, bei entsprechenden Beschlüssen im Beschlusstext selbst oder durch eine Verweisung keine Zweifel aufkommen zu lassen, welche Forderung mit welchen Mitteln erfüllt werden soll. Bei Rechtsanwaltskosten ist es insoweit leicht: Der Rechtsanwalt kann nach § 10 RVG die Vergütung nur aufgrund einer von ihm unterzeichneten und dem Auftraggeber mitgeteilten Berechnung einfordern. Diese Berechnung ist im Beschluss zu nennen oder es ist darauf zu verweisen.

EIGENTUMSANLAGE

Schadensersatz bei Schlüsselverlust eines Dienstleisters

Verliert ein Dienstleister den Schlüssel einer Eigentumsanlage, kann sowohl für den Austausch der Schlüsselanlage als auch für provisorische Sicherungsmaßnahmen Schadensersatz verlangt werden, sofern die konkrete Gefahr eines Missbrauchs des verlorenen Schlüssels besteht. Da Schließanlagen einer mechanischen Abnutzung unterliegen, ist dabei ein Abzug „Neu für Alt“ vorzunehmen.

OLG Dresden, Urteil v. 20.8.2019 - 4 U 665/19

FAKTEN: Die Gemeinschaft K schließt mit der B-GmbH einen Dienstleistungsvertrag ab und händigt dem Geschäftsführer zur Erfüllung seiner Pflichten einen Schlüssel zur Schließanlage aus. B verliert diesen. Da er beschriftet ist und erkennen lässt, um welches Gebäude es sich handelt, wird die Schließanlage ausgetauscht. K verlangt insoweit von B Schadensersatz.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Grundsätzlich entstehe ein ersatzfähiger Schaden, wenn sich der Geschädigte aus objektiver Sicht zur Beseitigung einer fortbestehenden Missbrauchsgefahr veranlasst sehen dürfe, die Schließanlage zu ersetzen, und diesen Austausch auch tatsächlich vornehme. Zwar hätten die Eigentümer keinen Austausch beschlossen. Der Verwalter sei gem. § 27 Abs. 1 Nr. 3 WEG, § 675, § 670 BGB aber berechtigt gewesen, den unverzüglichen Austausch der Schließanlage zu veranlassen.

FAZIT: Was insoweit gilt, müssen die Eigentümer entscheiden. Denn die Entscheidung, ob man einen Schlüsselverlust hinnimmt oder etwas unternehmen will, ist von den Eigentümern zu treffen. Es ist schlicht falsch, dass ein Verwalter bei einem Schlüsselverlust selbst einen Austausch der Schließanlage veranlassen kann. Ob es zu einem Austausch kommen soll, müssen eben die Eigentümer beschließen. Das reicht aber nicht. Denn ein Austausch der Schließanlage kann erst auf Kosten des Verlierers beschlossen werden, wenn der Verlust des Schlüssels aus „Sicherheitsgründen“ den Austausch der gesamten Schließanlage erforderlich macht. Dies ist dann der Fall, wenn eine missbräuchliche Verwendung des nicht auffindbaren Schlüssels durch Unbefugte zu befürchten ist. Diese Befürchtung war im Fall gegeben.

SONDERNUTZUNGSRECHT

Carport und bauliche Veränderung

Der Eigentümer hat nur dann einen Anspruch auf Gestattung der baulichen Veränderung, wenn durch die Maßnahme den übrigen Eigentümern kein Nachteil erwächst, der über das unvermeidliche Maß hinausgeht. Das Sondernutzungsrecht auf einem Stellplatz war von Anfang an durch einen Baum eingeschränkt. Die Gemeinschaft muss nicht für einen Schutz vor herabfallenden Kastanien und herabtropfendem Baumharz sorgen. Die Errichtung eines Carports stellt insofern eine bauliche Veränderung dar, die allstimmig zu beschließen ist.

LG Nürnberg-Fürth, Urteil v. 28.3.2018 - 14 S 6188/17 WEG

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Vollversammlung heilt Ladungsmängel

Es wird immer wieder verkannt, dass die Ladungsfrist nur dann eingehalten ist, wenn das Ladungsschreiben den Eigentümern zwei Wochen und einen Tag vor der Eigentümerversammlung zugegangen ist. Soll diese etwa an einem Dienstag stattfinden, ist die Ladungsfrist nur gewahrt, wenn das Ladungsschreiben den Eigentümern bereits am Montag zugegangen ist. Geheilt werden derartige formelle Mängel aber stets durch eine Vollversammlung, in der sämtliche Eigentümer anwesend sind und sich keiner der Eigentümer auf angebliche formelle Mängel beruft.

AG Recklinghausen, Urteil v. 19.6.2018 - 90 C 3/18

KERNBEREICH

Stimmrecht nicht abdingbar

Eine Vereinbarung, die den Inhabern von Tiefgaragenstellplätzen kein Stimmrecht gewährt, ist nichtig. Zwar ist § 25 Abs. 2 Satz 1 WEG abdingbar, soweit nicht das WEG in Einzelfällen die Abstimmung nach Köpfen vorsieht. Die für Vereinbarungen geltende Gestaltungsfreiheit hat aber dort eine Grenze, wo die personenrechtliche Gemeinschaftsstellung der Wohnungseigentümer ausgehöhlt wird. Der Ausschluss des Stimmrechts eines Wohnungs- oder Teileigentümers gehört zu einem nicht verzichtbaren „Kernbereich“ von Rechten eines Wohnungseigentümers.

LG München I, Urteil v. 7.2.2019 - 36 S 5357/18

Mietrecht & Co.

Urteil des Monats: Sozialwohnungen als Vergleichswohnungen

Ein Mieterhöhungsverlangen, das zur Begründung auf entsprechende Entgelte mindestens dreier vergleichbarer Wohnungen Bezug nimmt (§ 558a Abs. 2 Nr. 4 BGB), ist nicht allein deshalb formell unwirksam, weil es sich bei den Vergleichswohnungen um öffentlich geförderten, preisgebundenen Wohnraum handelt.

BGH, Urteil vom 18.12.2019 - VIII ZR 236/18

FAKTEN: Die Mieterin bewohnt eine Wohnung, die Teil eines Gebäudekomplexes ist, für dessen Errichtung Fördermittel mit Bescheiden aus den Jahren 1966/1971 bewilligt wurden und die einer Preisbindung unterliegen. Mit Schreiben vom 10. Februar 2016 forderte die Vermieterin die Mieterin auf, einer moderaten Erhöhung der Nettokaltmiete zuzustimmen. Das Schreiben nimmt zur Begründung des Erhöhungsverlangens Bezug auf fünf Vergleichswohnungen des sozialen Wohnungsbaus. Die Mieterin verweigerte die Zustimmung.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Vermieterin bekommt Recht. An das Begründungserfordernis dürften im Hinblick

auf das Grundrecht des Vermieters aus Art. 14 Abs. 1 GG keine überhöhten Anforderungen gestellt werden. Das Erhöhungsverlangen müsse Angaben über Tatsachen enthalten, aus denen der Vermieter die Berechtigung der geforderten Mieterhöhung herleitet, und zwar in dem Umfang, wie der Mieter solche Angaben benötigt, um der Berechtigung des Erhöhungsverlangens nachgehen und diese zumindest ansatzweise überprüfen zu können. Die vorgenannten Anforderungen an das Mieterhöhungsverlangen habe das Berufungsgericht überspannt, indem es angenommen hat, ein Vermieter könne als Vergleichswohnungen im Sinne des § 558a Abs. 2 Nr. 4 BGB stets nur preisfreien Wohnraum heranziehen.

FAZIT: Dem Mieter ist es nicht nur zumutbar, aufgrund der im Erhöhungsverlangen mitgeteilten Tatsachen weitere Informationen einzuholen; das Erhöhungsverlangen dient vielmehr gerade dazu, ihn hierzu zu befähigen. Denn anhand der Benennung der Wohnungen wird der Mieter nicht nur in die Lage versetzt, weitere Nachforschungen über die in § 558 Abs. 2 Satz 1 BGB benannten Wohnmerkmale der Vergleichswohnungen, sondern auch über die gezahlte Miete anzustellen. So besteht die Möglichkeit, zu ermitteln, ob es sich bei der Miete um eine Nettokaltmiete, eine Pauschalmiete, eine Teilpauschalmiete oder – wie vorliegend – um eine preisgebundene Miete handelt und wie die Mietbindung im Einzelfall ausgestaltet ist.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

KENNTNIS EINES MANGELS DER MIETSACHE

Kein Rückforderungsanspruch des Mieters

Ein Wohnungsmieter ist nicht berechtigt, vorbehaltlos gezahlte Miete mit der Begründung zurückzuverlangen, die Mietsache sei mangelhaft gewesen.

OLG Brandenburg, Urteil vom 10.9.2019 - 3 U 73/18

FAKTEN: Der Vermieter ließ ein Gewächshaus abreißen. Der Mieter, ein Gärtnereibetrieb, zahlte die Miete trotzdem vorbehaltlos in voller Höhe über ein Jahr fort. Erst später machte er geltend, die Mietsache sei mangelhaft, und er zahle künftig unter Vorbehalt. Er klagte auf Rückzahlung der halben Miete ab dem Monat des Abrisses. Ohne Erfolg. Einem Rückforderungsanspruch stehe die Vorschrift des § 814 BGB entgegen. Danach ist ein Rückzahlungsanspruch dann ausgeschlossen, wenn der Zahlende gewusst hat, dass er zur Leistung nicht verpflichtet war. Dies gilt jedenfalls ab dem Zeitpunkt der Geltendmachung der Mangelhaftigkeit. Es kann aber auch schon vorher gelten, wenn der Mieter auch um die Tatumstände wusste, aus denen sich ergibt, dass er zur Zahlung der vollen Miete möglicherweise nicht verpflichtet war.

FAZIT: Der Mieter muss nach seinen Möglichkeiten eine im Ergebnis zutreffende rechtliche Schlussfolgerung gezogen haben. Hierbei kommt es auf den Einzelfall an. Der Mieter konnte im Prozess nicht darlegen, er habe tatsächlich nicht gewusst, dass er die Miete möglicherweise mindern konnte. Dies geht zu seinen Lasten.

Mietrecht & Co. – Aktuelle Urteile

WOHNGEBIET NEBEN AUSSENBEREICH

Zumutbare Lärmbelastung in Gemengelagen

In Bereichen, in denen Baugebiete von unterschiedlicher Qualität und Schutzwürdigkeit zusammentreffen, ist zur Ermittlung der zumutbaren Lärmbelastung ein Zwischenwert zu bilden.

BVerwG, Beschluss v. 7.6.2019, 8 B 36/18

FAKTEN: Ein Wohnhaus liegt am Ortsrand, an das westlich das Gebäude einer Schankwirtschaft angrenzt. Das Wohnhaus gehört zu einem reinen Wohngebiet. Die für Wohngebiete geltenden Immissionsrichtwerte werden überschritten. Das BVerwG geht davon aus, dass sich in Bereichen, in denen Gebiete von unterschiedlicher Qualität und Schutzwürdigkeit zusammentreffen, die störende Nutzung in Grenzen halten muss. Nach Auffassung des BVerwG ist in solchen Fällen zur Ermittlung der zumutbaren Belastung ein Zwischenwert zu bilden, der bei Lärmimmissionen zwischen den Richtwerten liegt, welche bei jeweils isolierter Betrachtung für die benachbarten Gebiete unterschiedlicher Nutzung und unterschiedlicher Schutzwürdigkeit gegeben sind.

FAZIT: Das BVerwG beruft sich hierbei auch auf Nr. 6.7 der TA Lärm, die einen solchen Zwischenwert in Gemengelagen ausdrücklich erlaubt, soweit dies mit der gegenseitigen Pflicht zur Rücksichtnahme zu vereinbaren ist. Der Zwischenwert sei dabei nicht arithmetisch zu bestimmen, sondern bezeichne die Zumutbarkeit der betreffenden Immissionen nach Maßgabe der Ortsüblichkeit und der Umstände des Einzelfalls.

FEHLENDE VOLLMACHTSURKUNDE

Voraussetzung der Kündigung durch Bevollmächtigten

Die Kündigung eines Mietverhältnisses durch einen Bevollmächtigten ist unwirksam, wenn dieser keine Vollmachtsurkunde vorlegt und der Kündigungsgegner die Kündigung deshalb unverzüglich zurückweist.

OLG München, Beschluss vom 21.10.2019 - 7 U 3659/19

FAKTEN: Der Vermieter klagte auf Räumung eines Gewerbegrundstücks. Er hatte dem Mieter durch einen Bevollmächtigten fristlos gekündigt, nachdem der mit zwei Monatsmieten in Rückstand geraten war. Die Kündigung war unterschrieben worden von einem Mitarbeiter des Vermieters. Dem Kündigungsschreiben war eine notariell beglaubigte Abschrift einer Vollmachtsurkunde dieses Mitarbeiters beigelegt. Der Mieter wies die Kündigung mangels Vorlage einer Originalvollmacht unverzüglich zurück und zahlte die rückständigen Mieten. Im Räumungsprozess argumentierte der Mieter, dass die Kündigung aufgrund der Zurückweisungserklärung nach § 174 BGB unwirksam geworden sei. Der Vermieter habe dem Kündigungsschreiben nämlich keine Originalvollmacht beigelegt. Das Oberlandesgericht München folgt dieser Rechtsauffassung.

FAZIT: Dem Schutzzweck des § 174 BGB wird durch die Überprüfung der Vollmacht durch einen Notar nicht Genüge getan. Der Mieter kann sich hier nicht schnell durch Einsichtnahme in die beim Notar befindliche Originalvollmacht Sicherheit über das Bestehen einer Vertretungsmacht der als Vertreter auftretenden Person verschaffen.

BEI GEWINNERZIELUNGSABSICHT

Kein Anspruch auf Untervermietung

Der Vermieter kann bei Gewinnerzielungsabsicht des Mieters durch Untervermietung die Untermieterlaubnis von einer Mieterhöhung abhängig machen.

Landgericht Berlin, Beschluss vom 09.09.2019 - 64 T 65/19

FAKTEN: Die Mieterin wollte ihre Wohnung untervermieten. Der Vermieter verweigerte aber die Zustimmung, insbesondere deshalb, weil er eine Mieterhöhung wegen der Untervermietung verlangte und die Mieterin dies ablehnte. Die Mieterin hätte durch die Untermiete einen Gewinn von mehr als 50 Prozent erwirtschaftet. Das Gericht wies die Beschwerde der Mieterin zurück. Einen gesetzlichen Anspruch auf Untervermietung der gesamten Wohnung gebe es nicht. Vielmehr richte sich der Anspruch nur auf die Untervermietung eines Teils der Wohnung. Der Vermieter habe die Erlaubnis zur Untervermietung zudem gemäß § 553 Abs. 2 BGB von dem Einverständnis der Mieterin zu einer Mieterhöhung abhängig machen dürfen.

FAZIT: Hier spielt eine Rolle, dass die Mieterin durch die Untervermietung nicht nur die laufenden Kosten habe abdecken wollen, sondern einen erheblichen Gewinn erzielen wollte. Darin liegt eine Erweiterung des Mietgebrauchs zu Wohnzwecken, die dem Vermieter nicht ohne angemessene Mieterhöhung zuzumuten ist. «

Technologie, IT & Energie

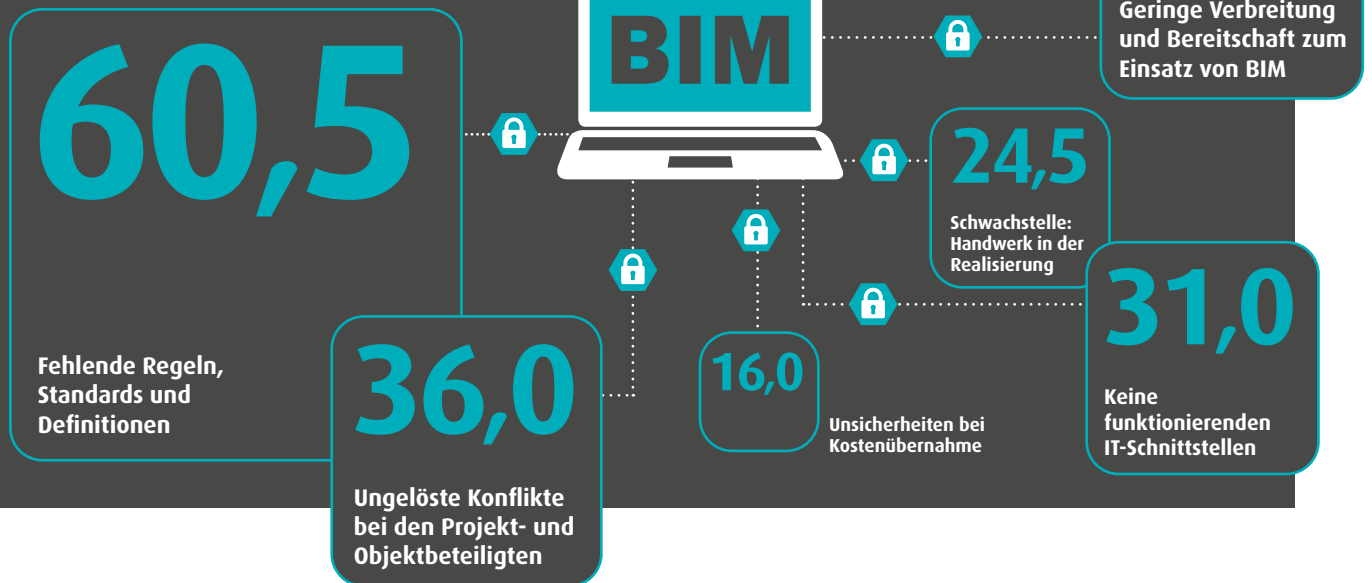
Was den Einsatz von BIM behindert

Die 4. BIM-Umfrage der BIM World MUNICH und des CAFM RING unter 152 Marktteilnehmern macht es deutlich: BIM als Methode und Modell wird immer häufiger eingesetzt. Damit werden aber auch die Probleme differenzierter erkannt. Vier Bereiche führen das Feld der Herausforderungen an:

1. Softwareprodukte sind oft nicht weit genug und fehlende Schnittstellen ein Übel.
 2. Schwierige Maßnahmen im Change-Management sind erforderlich.
 3. Hohe Ansprüche werden an Weiterbildung und Materialausstattung gestellt.
 4. Wirklich alle Fachplaner und Beteiligten an einem BIM-Projekt für dessen konsequenten Einsatz zu gewinnen, erfordert erhebliche Überzeugungsarbeit.
- Das größte Hindernis aber bleiben fehlende Regeln und Standards ...

Die größten Hindernisse

Angaben in Prozent, Mehrfachnennungen waren möglich



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.bim-world.de

NATIONALES ZENTRUM

„BIM Deutschland“ nimmt Arbeit auf

Die digitale Planungsmethode Building Information Modeling (BIM) wird in Deutschland bislang nur zögerlich eingesetzt. Die Bundesregierung will eine Vorreiterrolle einnehmen und hat das nationale Zentrum für die Digitalisierung des Bauwesens „BIM Deutschland“ an den Start gebracht.

Das nationale BIM-Kompetenzzentrum wurde vom Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur und dem Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat im Sommer 2019 gemeinsam in die Wege geleitet. Das primäre Ziel des Kompetenzzentrums ist es, abgestimmte und einheitliche Vorgaben im Infrastruktur- und Hochbau zu erstellen. Zudem beschäftigt es sich mit der Beratung, Schulung und Normung zur digitalen Transformation.

BUCHTIPP

DIGITALISIERUNG IN DER WOHNUNGS- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Die Digitalisierung verändert die Arbeit von Wohnungs- und Immobilienunternehmen fundamental. Doch was bedeutet Digitalisierung konkret für Immobilienunternehmen, was ist wann sinnvoll und welche Vorteile haben die Unternehmen überhaupt davon?

Alcaj Kamis,

Haufe Group, 1. Auflage 2019, 245 S., ISBN 978-3-648-12312-6, 59,95 Euro

SMART-HOME-UMFRAGE: SKEPSIS UND MARKTWACHSTUM

In Deutschland stößt das digitale Wohnen auf große Skepsis, wie eine Umfrage der Hopp Marktforschung im Auftrag des Verbraucherzentrale Bundesverbands (vzbv) zeigt. Die Mehrheit der Befragten (56 Prozent) gab an, die Technik „ziemlich gut“ zu kennen, doch nur zwölf Prozent sagten, sie könnten sich „auf jeden Fall“ vorstellen, sie im Haushalt einzusetzen; nur vier Prozent tun es bereits. 51 Prozent der Umfrageteilnehmer haben Angst vor Datenmissbrauch und 46 Prozent explizit vor kriminellen Hackern. Doch trotzdem wächst der Markt für Smart-Home-Geräte kontinuierlich weiter. Der Umsatz im deutschen Markt wird zum Ende dieses Jahres rund 4,2 Milliarden Euro betragen, prognostiziert das Marktforschungsunternehmen Statista. Bis 2024 könnte ein Marktvolumen von mehr als 6,6 Milliarden erreicht werden.

WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Neues Klimabündnis



Der Vorstand der Initiative 2050 (v.l.): Felix Lüter (Nassauische Heimstätte), Snezana Michaelis (Gewobag), Axel Gedaschko (GdW), Julia Antoni (Bauverein AG), Dr. Thomas Hain (Nassauische Heimstätte)

2050“ (IW2050) nach Berlin ein. Neben der strategischen Kooperation und dem fachlich-inhaltlichen Austausch sollen wirtschaftliche und finanzielle Belange zum Erreichen der Klimavorgaben im Mittelpunkt der Arbeit stehen. „Für die Wohnungswirtschaft ist Klimaschutz eines der vordringlichsten Themen – und alle Beteiligten leisten seit Langem einen kontinuierlichen Beitrag. Um das Zwei-Grad-Ziel und einen klimaneutralen Gebäudebestand bis 2050 zu erreichen, gilt es den Einsatz noch einmal deutlich zu erhöhen“, sagte Axel Gedaschko, Präsident des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW), bei seiner Eröffnungsrede.

Am 28. Januar ist in Berlin die „Initiative Wohnen 2050“ an den Start gegangen. Die Gründungsmitglieder: 24 Unternehmen der Wohnungswirtschaft. Sie wollen gemeinsam auf einen klimaneutralen Gebäudebestand hinarbeiten.

Initiiert wurde das klimapolitische Bündnis von der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt. Sie lud unter dem Motto „Nicht nur über den Klimawandel reden, sondern handeln“ zur Vereinsgründung der „Initiative Wohnen

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

„KUNDENANLAGE“

Eine Konkretisierung von erheblicher Relevanz für Immobilienwirtschaft und örtliche Verteilnetzbetreiber

BGH-Beschluss, 12.11.2019 – EnVR 65/18

Einstufen waren zwei Wohnkomplexe im Bestand mit 457 und 515 zu versorgenden Letztverbrauchern bei einer räumlichen Ausdehnung von 44.631 und 53.000 Quadratmetern. In beiden Fällen sollte je ein BHKW die Mehrfamilienhäuser mit Wärme

und Strom versorgen und an die vorgelagerte Stromnetzinfrasturktur angeschlossen werden. Der BGH lehnte die Einstufung als Kundenanlagen ab, da diese aufgrund ihrer Größe und wirtschaftlichen Bedeutung in einem Ausmaß Einfluss auf den ansonsten regulierten Netzbetrieb nehmen, dass auch sie selbst als Teil eines natürlichen Monopols der Netzinfrasturktur der Regulierung unterstellt werden müssen.

Als Kriterien berücksichtigt der BGH Anlagen, die eine Fläche von mehr als 10.000 Quadratmetern versorgen, an die mehrere hundert Letztverbraucher angeschlossen sind und bei denen die durchgeleitete Energie voraussichtlich 1.000 MWh pro Jahr übersteigt. Die Gewichtung der Kriterien bietet jedoch keine allgemeingültige Schablone. Umstritten war auch die Frage, ob ein räumlich zusammengehöriges Gebiet von Straßen durchquert werden darf und welchen Umfang diese annehmen dürfen. Der BGH bejaht die Einstufung als Kundenanla-

ge unabhängig davon, ob derartige Straßen mehrspurig sind und auch dem Durchgangsverkehr dienen. Ein räumlich zusammengehöriges Gebiet liegt auch dann vor, wenn es sich über mehrere Grundstücke erstreckt und diese nahezu ausschließlich über die Kundenanlage versorgt werden.

PRAXIS: Kundenanlagen und Quartiersansätze gewinnen an Bedeutung. Der BGH konkretisiert den Begriff der Kundenanlage aus dem EnWG und erleichtert dadurch die Einordnung konkreter Projekte. Allerdings bedarf es nach wie vor einer Gesamtabwägung der einzelnen Voraussetzungen. Die Einstufung einer Kundenanlage sollte im Vorfeld geklärt werden, um Überdimensionierungen von Blockheizkraftwerken und unnötige Investitionen zu vermeiden. Offen bleibt jedoch die Frage, ob die Konkretisierung auch zur Auslegung gebäudeübergreifender Versorgungsstrukturen vor dem Hintergrund des EEG und der EnEV herangezogen werden kann.

Bevor der Hacker durch die Heizung kommt

Herr Dr. Gercke, Smart Office und Smart Home sind das nächste große Ding, stecken aber eher noch in den Kinderschuhen. Sind Cyberangriffe und Cybersecurity da überhaupt schon Themen, über die man reden müsste?

Marco Gercke: Aber unbedingt! Sobald Sie IT-Systeme irgendwo in kritische Bereiche einbauen, schaffen Sie damit eine Möglichkeit, dass diese angegriffen werden. Irgendeine Schwachstelle kann es immer geben, die von Tätern ausgenutzt werden kann. Egal, wie sorgfältig Sie sind, egal, welche Maßnahmen Sie ergreifen, das Risiko eines Missbrauchs bleibt bestehen – einfach weil die zugrunde liegende IT angegriffen werden kann. Das Thema sollte man also in jedem Fall auch jetzt schon ernst nehmen.

Worauf sind Verbrecher aus?

Die Bandbreite der Absichten ist sehr

groß und komplex. Das reicht von „Ich will andere Menschen einfach schädigen und mache deshalb mal etwas kaputt“ über finanzielle Interessen mittels Erpressung, Drohung bis zur (Wirtschafts-)Spionage. Oder der Eindringling will die IT des Gebäudes nutzen, um von dort einen anderen Angriff auszuführen. Die Motive sind sehr variantenreich – und so sind auch die Angriffe.

Wie bewusst ist Planungsverantwortlichen das Risiko?

Den Ländern, die ich beraten habe, ist das Thema sehr bewusst. Wer Smart Nations oder Smart Cities entwirft, hat das Risiko in der Regel auf der Agenda und arbeitet es in seine Planungen ein. Indem er zum Beispiel von Beginn an auf Security by Design setzt und ein funktionierendes Risikomanagement

installiert inklusive Plänen, wie in unterschiedlichen Ernstfällen zu reagieren ist.

Ist dieses Know-how aber auch schon bei kleineren Einheiten angekommen?

Ich möchte mal einen Vergleich zum Autofahren bemühen: Wenn Sie einen Fahrer fragen, welche Sicherheitsvorkehrungen er in seinem Auto haben möchte oder benötigt, wird er Ihnen antworten: „Ich weiß es nicht genau.“ Die Autohersteller übernehmen das Thema für ihn. So stellt sich das auch im Bereich Smart Building, Smart Home dar. Viele Planer oder Entwickler werden wohl ein Grundverständnis davon haben, welche Sicherheitstechnologien sie gerne hätten oder was sie sich vorstellen könnten. Aber an sich sind die Hersteller von Smart-Building-Produkten die Treiber des Ganzen. Sie sind schon aus eigenem Interesse dazu übergegangen, sichere Lösungen anzubieten. Deshalb muss man wohl feststellen, dass der Wissensstand der an der Planung und am Bau Beteiligten nicht so hoch ist wie der bei den Herstellern der IT-Techniken.

Wäre es für Projektentwickler nötig, mehr Know-how in Sachen Cybersecurity aufzubauen oder beim Thema wachsamer zu sein?

Nun, wer etwa einen Gebäudekomplex mit einer Investitionssumme von 20 Millionen Euro oder mehr auf dem Tisch hat, überlegt naturgemäß auch, welche innovativen Technologien er dort integrieren möchte. Und dann ist es durchaus schon in einem frühen Stadium sinnvoll, ein Auge auf die Risiken zu haben und wie sie sich vermeiden lassen. Es gibt Technologien, die sind risikoaffiner als andere. Zum Beispiel, wenn Sie Netzwerkanschlüsse nach draußen legen möchten, sodass die Mieter auch



Intelligente Gebäude bieten viele Vorteile. Doch oft fehlt das Bewusstsein, wie angreifbar diese sind. Der Schutz vor Cyberattacken sollte sehr ernst genommen werden.

Heizung, Verschattung, Zugangskontrolle & Co. – Smart-Building-Anwendungen zur Fernwartung oder -steuerung sind groß im Kommen. Auch bei Hackern. Cybersecurity-Experte **Prof. Dr. Marco Gercke** über reale Risiken und die Verantwortung der Branche.



„In der Regel suchen Cybereindringlinge nach dem schwächsten Glied in der Kette oder nach dem dicksten Fisch im Teich.“

ZUR PERSON

Prof. Dr. Marco Gercke ist Unternehmer, Wissenschaftler und Berater. Im Schwerpunkt berät er Regierungen, Organisationen und Unternehmen weltweit in Fragen der Computer- und Internetkriminalität. Der studierte Jurist ist Gründer und Direktor des Cybercrime Research Institute, einem unabhängigen Forschungsinstitut mit Sitz in Köln. Zudem unterrichtet er Medien-, Völker- und Europastrafrecht an der Universität zu Köln.

von außerhalb Zugriff haben. Deshalb lohnt es sich schon bei der Konzeption und Planung, das Gespräch mit dem Hersteller der Technik zu suchen: Welche Sicherheitsmaßnahmen sind vorgesehen und eingebaut? Genügen die einem oder baut man lieber gleich eine risikoaversere Version ein?

Wodurch entstehen Angriffsflächen für Verbrecher?

Risiken entstehen zum Beispiel durch Schnittstellen. Ein Beispiel: Sie setzen in Ihrem Gebäude die professionelle Infrastruktur eines Herstellers ein, jeder Lichtschalter hat eine gesicherte IP-Adresse etc. Ihr Mieter möchte das Ganze aber mit seiner eigenen Infrastruktur kontrollieren, via App und Smartphone eines großen Massenanbieters. In dem Moment schaffen Sie eine Schnittstelle zwischen einer im Idealfall sehr sicheren Infrastruktur und einer für den Konsumentenmarkt entwickelten, möglicherweise nicht ganz so gut gesicherten Infrastruktur. So entstehen mögliche Einfallstore für Angreifer.

Könnte jeder Hacker über eine ungesicherte Steckdose oder Heizungssteuerung eindringen?

Grundsätzlich wäre es denkbar, dass sich Straftäter über solche Wege Zutritt verschaffen. Es könnten aber auch Wartungsschnittstellen sein. Das ist typischer. Im schlimmsten Fall sieht Ihr System Schnittstellen vor, von denen Sie gar nichts wissen. Sie kennen Wartungszugang A, aber wissen nicht, dass es auch noch B gibt.

Wie finden Cyberkriminelle Schlupflöcher?

In der Regel suchen die Eindringlinge nach dem schwächsten Glied in der Kette oder nach dem dicksten Fisch im Teich.

Ein Angreifer könnte ins System der Wartungsfirma einbrechen und versuchen, sich Zugangsdaten zu möglichst vielen Geräten zu verschaffen. Oder er sucht das schwächste Glied. Das ist in der Regel nicht der Heizungsbauer, sondern das Smartphone desjenigen, der die Heizung oder die Verschattungsanlage von außerhalb steuern möchte. Schlimmstenfalls steckt die Schadsoftware schon in einer App und von dort versucht der Hacker, auf die nächste App zu springen und diese fernzusteuern.

Klingt, als müsste man bei der Wahl seiner Smart-Building-Lösungen unbedingt auf einen qualitativ hochwertigen Hersteller achten, dem man vertrauen können muss.

Ja, unbedingt. Das gilt aber auch für Ihre Onlinebank und Ihren Internetprovider. In allen Fällen haben Sie ja nicht mal mehr die theoretische Chance, ins System zu schauen und zu kontrollieren, wie alles funktioniert und wie es gesichert ist. Dafür fehlen einem Unternehmen in der Regel die personellen Kapazitäten und das Know-how, sodass viele gleich die Segel streichen und einfach darauf vertrauen, dass der Anbieter alles richtig macht.

Das ist verständlich, aber trotzdem nicht optimal. Das ist, als würden Sie eine Betondecke für ein Haus ordern, aber keinen Bauleiter haben, der mal draufschaut, ob tatsächlich alles richtig läuft. Wie überall gilt: Vertrauen ist gut, Kontrolle aber besser.

Ulrike Heitze, Freiburg



Vom Betriebskostenfaktor zum dynamischen Vermögenswert



Der digitale Gebäudewilling gewährleistet die Einhaltung von Zeit- und Kostenrahmen. Seine Daten lassen sich für Immobiliendokumentation und Betrieb bis hin zum Rückbau nutzen.

Die Digitalisierung bringt umfassende Veränderungen in allen Bereichen. Auch in der Immobilienwirtschaft schafft sie neue Geschäftsfelder. Im Real Estate Management (REM) etwa wird es deshalb neue Wettbewerbskonstellationen geben. Diese Veränderungen betreffen alle Assetklassen und alle Funktionen – vom strategischen Portfoliomanagement bis hin zum operativen Property und Facility Management. Konkret bedeutet dieser tiefgreifende Wandel: Vor allem branchenfremde Unternehmen werden neue Produkte und Dienstleistungen auf Basis webbasierter Technologien rund um die Immobilie anbieten.

Dieser Entwicklung können sich weder institutionelle Bestandhalter noch das Corporate Real Estate Management auf Dauer entziehen. Insbesondere Start-ups, die sich auf die Sammlung und Analyse von Daten spezialisiert haben, machen ihren Kunden Informationen auf Basis in-

telligenter Algorithmen sehr schnell und zu vergleichsweise geringen Kosten verfügbar. Online-Marktplätze für die Vermietung, digitale Plattformen für die Bewirtschaftung oder die vorausschauende Wartung der Infrastruktur lassen grüßen. Diese neuen Player am Markt gewinnen gegenüber genuinen Immobilienexperten mehr und mehr an Vorsprung. Zudem erwarten Investoren und Nutzer zunehmend auch von den etablierten Akteuren der Immobilienwirtschaft datenbezogene Services. Denn sie wollen die Kennwerte aus ihren Gebäuden für eine bessere eigene Wettbewerbsposition nutzen. Zudem steigert dies ihre Attraktivität als potenzielle Arbeitgeber.

Doch auch darüber hinaus bieten immobilienwirtschaftliche Prozesse und Dienstleistungen eine enorme Vielzahl an Ansatzpunkten für die Digitalisierung über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Wichtig ist in diesem Zusam-

menhang, dass diese Ansatzpunkte sowohl einen qualifizierten Nutzen für den Kunden bieten als auch eine angemessene Monetarisierung der Daten für den Bestandhalter erwarten lassen. Konkret geht es etwa um: Planen und Bauen, Betrieb, Energiebewirtschaftung, Outsourcing von Dienstleistungen, Kundenzufriedenheit und Serviceerlebnis, Flächenpräferenzen, Portfoliobewertung und Bestandsprüfung oder die Beschleunigung von Due Diligence und Transaktionen.

Durch die Digitalisierung können Systeme und Prozesse wertvolle Daten liefern. Dieses stetig wachsende Datenvolumen ist Herausforderung und Chance zugleich: Intelligent erfasst, können entsprechende Kennwerte in großem Umfang analysiert und genutzt werden, um die Leistungsfähigkeit von Gebäuden und damit betriebliche Produktivität im REM zu verbessern. Intelligente Auswertungen können mit Hilfe von Analysetools

Vernetzt, energieautark, anpassungsfähig und intelligent soll das Gebäude der Zukunft sein. Die voranschreitende Digitalisierung in Planung, technischer Ausrüstung und im Betrieb realisiert diese Vision zunehmend. So hebt das Real Estate Management die neuen Potenziale.

nun massive, aber unstrukturierte Datenmengen zu transparenten Informationen zusammenführen. Algorithmen sind zudem in der Lage, Trends auszuwerten und Muster im Nutzerverhalten oder im Konsum zu erkennen. Prozessabläufe werden verfeinert. Wartungsintervalle lassen sich durch entsprechende Prognose präziser und effizienter bestimmen. Angebot und Nachfrage bei Vermietung und Verkauf werden besser aufeinander abgestimmt. Dies schafft die Basis für fundierte Entscheidungen, vorausschauende Strategien, kontinuierliche Optimierung und damit letztlich für Wettbewerbsvorteile. Effektivität und Effizienz des Unternehmens werden generell gesteigert.

BIM erkennt Unstimmigkeiten schon in der Software. Das erspart Korrekturen auf der Baustelle oder im Betrieb

Die Integration unterschiedlicher Anwendungen in übergreifende digitale Lösungen ermöglicht zudem das Zusammenspiel aller Gebäudesysteme und bietet mehr Funktionalität. Dadurch werden neue, digital basierte Dienste möglich. Dazu zählt eine korrektive, präventive, zustandsbasierte und vorausschauende Wartung. Aber auch Fehlererkennung oder „Software as a Service“ werden in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle spielen. Solche Services tragen dazu bei, Investitionsausgaben (CAPEX) zu reduzieren und Betriebskosten (OPEX) zu dämpfen. Dieser Umstand wirkt sich nicht nur vorteilhaft auf die Bilanz aus. OPEX lassen sich gegebenenfalls auch transparent auf Mieter und andere Projektbeteiligte umlegen. Digitale Technologien sind inzwischen für alle Bereiche der im-

mobilienswirtschaftlichen Wertschöpfung verfügbar. So revolutioniert das Building Information Modeling (BIM) die Planung und Errichtung von Gebäuden durch die softwaregestützte Simulation eines „Digital Twin“, eines digitalen Gebäudezwilings. Die Vorteile gehen weit über eine allgemein höhere Planungsqualität hinaus: Mögliche Kollisionen der Gewerke und Unstimmigkeiten lassen sich einfach in der Software ändern und müssen nicht mühevoll auf der Baustelle oder gar im laufenden Betrieb behoben werden. Die Einhaltung von Zeit- und Kostenrahmen ist damit zuverlässig gewährleistet. Darüber hinaus lassen sich die virtuellen Daten für die Immobiliendokumentation sowie für den späteren Betrieb bis hin zu Umbau, Renovierung und Rückbau nutzen.

Eine Fülle realer Daten, die bisher meist ungenutzt bleiben, liefern intelligente Sensoren und Aktoren, etwa aus den gebäude- und sicherheitstechnischen Anlagen sowie aus Gebäudemanagementsystemen. So lassen sich zum Beispiel Energieflüsse transparent überwachen und optimieren. Auch ist die Verfügbarkeit aller Anlagen gewährleistet, was eine hohe Sicherheit für Nutzer und Assets schafft und aufrechterhält. Darüber hinaus lassen sich die erfassten Werte etwa für Betriebsgenehmigungen oder die Einhaltung von Compliance-Richtlinien verwenden.

Andere Technologien – wie IoT (Internet of Things), Analytics und ERP, die auch in anderen Branchen erfolgreich genutzt werden – unterstützen das Portfoliomanagement, etwa durch maschinelle Datenanalyse, transparente Entscheidungsgrundlagen, Ertragsoptimierung, Reporting-Sicherheit, Informationstransparenz gegenüber Mietern oder Investoren, aktuelle Information zu Auslastung und Leerstand, Workplace-Management und Mieterbindung. Ähnliche Vorteile, insbesondere im Hinblick auf Preistransparenz, bietet ein vir- »

POTENZIALE

REM

Intelligent erfasst, können System- und Prozessdaten in großem Umfang analysiert und genutzt werden. Die Kunst ist es, so die Leistungsfähigkeit von Gebäuden zu verbessern und die betriebliche Produktivität im Real Estate Management (REM) zu steigern.

QUALIFIZIERTER KUNDENNUTZEN

und auch eine angemessene Monetarisierung der Daten für den Bestandshalter werden besonders wirksam erzielt in den Bereichen:

- ▶ Planen und Bauen
- ▶ Betrieb
- ▶ Energiebewirtschaftung
- ▶ Outsourcing von Dienstleistungen
- ▶ Kundenzufriedenheit und Serviceerlebnis
- ▶ Flächenpräferenzen
- ▶ Portfoliobewertung und Bestandsprüfung
- ▶ Beschleunigung von Due Diligence und Transaktionen

CAPEX/OPEX = WIN/WIN

Die Integration unterschiedlicher Anwendungen in übergreifende digitale Lösungen ermöglicht zudem das Zusammenspiel aller Gebäudesysteme und bietet mehr Funktionalität. Dadurch werden neue, digital basierte Dienste möglich. Dazu zählt eine korrektive, präventive, zustandsbasierte und vorausschauende Wartung. Aber auch Fehlererkennung oder „Software as a Service“ werden in diesem Zusammenhang eine zentrale Rolle spielen. Solche Services tragen dazu bei, Investitionsausgaben (CAPEX) zu reduzieren und Betriebskosten (OPEX) zu dämpfen. Dieser Umstand wirkt sich nicht nur vorteilhaft auf die Bilanz aus. OPEX lassen sich etwa auch transparent auf Mieter und andere Projektbeteiligte umlegen.

Informationen hierzu unter
www.siemens.de/smart-infrastructure

tueller Datenraum (Virtual Data Room, VDR) bei Bewertung, Vermietung oder Transaktion.

Doch nicht nur der technologische Rahmen, auch die Rolle von Gebäuden selbst hat sich geändert: Gebäude werden künftig mehr sein als nur Nutz- oder Wohnimmobilie. Vielmehr steht der Nutzer immer stärker im Mittelpunkt und gibt den Takt vor. Denn Arbeit und Leben werden noch weiter verschmelzen. Für Betreiber und Eigner von Real Estate bedeutet das, dass sie zunehmend mit neuen, individualisierten Nutzerbedürfnissen konfrontiert werden. Ein wichtiger Aspekt dabei ist die starke Abhängigkeit der Mitarbeiterperformance von der Arbeitsplatzumgebung. Er bedeutet: Ein gutes Raumklima und ein hoher Wohlfühlfaktor entscheiden mit über die Produktivität.

Eine flexible Nutzung der Räume und neue Mietmodelle erfordern zudem eine neue Art der Bewirtschaftung. Gleichzeitig werden Akteure aus vor- und nachgelagerten Branchen – wie Handwerk, Facility Management, Finanzwirtschaft, Sicherheitswirtschaft – in die digitale Wertschöpfung eingebunden.

Bisher vorhandene Grenzen werden damit durchlässig und transparent. Neue Kooperations- und Geschäftsmodelle in Verwaltung, Bewirtschaftung, Kundenservices und Vermarktung entstehen. Wer sich diesem Trend nicht öffnet, wird im Wettbewerb der Immobilienbranche ins Hintertreffen geraten. Wer als Player im REM die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen und weiter erfolgreich sein

Die Rolle der Gebäude ändert sich. Betreiber und Eigner müssen zunehmend auf neue, individualisierte Nutzerbedürfnisse eingehen.

will, muss Daten aus heterogenen Quellen rund um die Immobilie transparent machen, Werterhaltung und -steigerung generieren und letztlich Wettbewerbsvorteile schaffen. Daten werden damit zur strategischen Ressource.

Prozess- und Effizienzgewinne sind erst der Anfang. Die Branche wird neue Geschäftsmodelle definieren

Die Grundlage für neue Geschäftsmodelle und nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit ist Informationstransparenz. Basierend auf dieser Transparenz erhalten Akteure auf allen Stufen des Immobilienmanagements aussagefähige Leistungsindikatoren sowie gesicherte Entscheidungsgrundlagen. So können Maßnahmen zur Optimierung der immobilienwirtschaftlichen Prozesse sowie der Gebäudeperformance angestoßen und nachvollziehbar dokumentiert werden. Kostenreduktionen und verkürzte Amortisationszeiten sind die Folge.

Um diese Potenziale ausschöpfen zu können, führt allerdings kein Weg an der Verankerung einer Digitalisierungsstrategie im Management vorbei. Denn eines ist klar: Digitalisierung gehört weder zum Kerngeschäft eines Immobilienunternehmens noch ist sie ein Selbstläufer. Zudem fehlt in der Mehrzahl der Real-Estate-Unternehmen noch das Bestreben, die existierende Geschäftswelt in Datenmodellen abbilden zu wollen oder aber auch zu können. Deshalb ist es elementar, klar zu definieren, wie das bestehende Wissen und die wichtigsten Wertschöpfungselemente in die digitale Welt transferiert werden sollen.

Grundlegend ist auf jeden Fall die Verankerung einer Digitalisierungsstrategie auf der obersten Führungsebene und die Befähigung der Mitarbeiter, die neuen Konzepte und Werkzeuge in ihren

Arbeitsalltag zu integrieren. Fakt ist auch: Wer die Digitalisierung vorantreiben will, muss Geld in die Hand nehmen. Wie viel, das hängt vom digitalen Reifegrad des Unternehmens ab und den gesetzten Zielen.

Gebäude liefern permanent Daten wie Werte, Fehlermeldungen und Alarmer. Wir können diese Daten in Wissen umwandeln und die Gebäudeperformance verbessern, wodurch Gebäude von einem Betriebskostenfaktor zu einem dynamischen Vermögenswert werden. Gleichzeitig stellt die Digitalisierung große Anforderungen an die Innovationskraft eines Unternehmens, wobei die Wertschöpfungsdimensionen, die sich durch digitale Ansätze erreichen lassen, noch nicht in vollem Umfang abzusehen sind. Auch herkömmliches strategisches Denken wird kaum die Maxime sein, da Trendbrüche und viele neue Entwicklungen in politischen, sozialen, technologischen und wirtschaftlichen Fragen immer schwieriger einzuschätzen sind.

Fest steht, dass Prozess- und Effizienzgewinne nur der Anfang sind. Akteure der Immobilienwirtschaft müssen eine neue Rolle finden und ihre Geschäftsmodelle adaptieren oder neue definieren. Auch Jobprofile und Arbeitsplätze werden sich innerhalb der Branche stark verändern. Sicher ist aber auch: Wer als Pionier vorgeht, kann sich durch Digitalisierung einen attraktiven Vorsprung im REM-Markt sichern. «

Volker Dragon, Zug

AUTOR



Volker Dragon ist Senior Manager Industry Affairs bei Siemens Smart Infrastructure in Zug, Schweiz

Die User Experience wird zum Erfolgsfaktor

Erfolgreiche Unternehmen unterstützen personelle Selbstbestimmtheit in allen Belangen – auch durch die Gestaltung der Arbeitsumgebung. Eine Employee-Workplace-Experience-Strategie hilft, die Wünsche der Mitarbeiter an ihre Arbeitsflächen zu erfüllen.



Als eines der größten Software-Unternehmen Europas beschäftigt SAP am Hauptsitz in Walldorf über 13.000 Mitarbeitern in 22 Gebäuden. All diese Immobilien reflektieren die fast 50-jährige Geschichte des Unternehmens. Man findet dort lange Flure mit kleinen Büros, offene Flächen mit Design-Thinking-Räumen oder modulare Einheiten, die je nach Bedarf auch in ihrer räumlichen Aufteilung verändert werden können. Seit seinem Start in den 1970er Jahren weiß das Unternehmen

also, dass Arbeitsumgebungen einen großen Einfluss auf die Produktivität und Zufriedenheit von Mitarbeitern haben. In Walldorf zeugen auch Gemeinschaftsflächen, Sportmöglichkeiten und zahlreiche Serviceangebote von diesem Verständnis. Gleichsam bieten diese vielfältigen Arbeitswelten einen eigenen Mikrokosmos, um verschiedene Flächenkonzepte im Unternehmen auszuprobieren. Denn nur auf diese Weise versteht man immer besser, unter welchen Bedingungen alle Mitarbeiter optimal arbeiten können. »

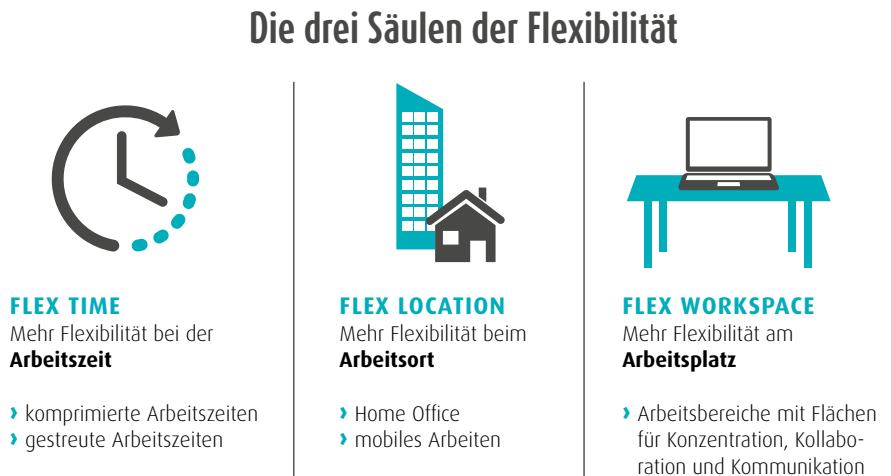
Mit Employee Workplace Experience gestalten Teams ihre Bereiche selbstständig, um für das gewünschte Verhältnis von Treffpunkten und Rückzugsorten zu sorgen.

Denn man spürt es täglich am eigenen Leibe: das Umfeld beeinflusst Mitarbeiter unmittelbar. Einer Gartner-Umfrage zufolge sind Angestellte, die mit ihrem Arbeitsumfeld zufrieden sind, zu 16 Prozent produktiver. 18 Prozent der Angestellten sind eher bereit, bei guten Arbeitsbedingungen im Unternehmen zu bleiben. Und 30 Prozent der Angestellten würden einen Arbeitsplatz mit guten Bedingungen sogar gegenüber einem besser bezahlten in Konkurrenzunternehmen bevorzugen.

Insbesondere Technologieunternehmen stehen im Wettbewerb um die besten Talente. Diese suchen neben Entwicklungsmöglichkeiten und herausfordernden Projekten mit Sinnhaftigkeit eine Arbeitsumgebung, die Freiraum für Kommunikation, Kollaboration und Konzentration lässt. Um Standorte auch für kommende Generationen attraktiv zu halten, spielt die Nutzung von Technologien bei der Arbeitsplatzgestaltung eine Schlüsselrolle. Viele Mitarbeiter nutzen privat Smart-Home-Technologien oder Sprachsteuerung, die ihnen das Leben zu Hause vereinfacht. Diese Technologien erwarten sie zunehmend auch im Arbeitsumfeld.

Auf den Menschen fokussiertes Corporate Real Estate interagiert mit HR, Finance und IT

Für Matthias Grimm, Head of Corporate Real Estate and Facilities bei SAP, rückt der Mensch durch die Technologisierung in den Mittelpunkt: „Bei der Gestaltung der Arbeitsflächen ist uns wichtig, dass Mitarbeiter selbst entscheiden können, wie sie arbeiten möchten. Flexibilität im Bereich von Arbeitszeiten, Standorten und Arbeitsbereichen sind Teil unserer Unternehmenskultur und spiegeln sich in der Corporate-Real-Estate-Strategie wider.“ Diese Flexibilität fußt auf drei Säulen (siehe Grafik oben) und ist ein Ergebnis der digitalen Transformation. Sie zielt darauf ab, Mitarbeiter zu ermächtigen,



Quelle: SAP: „Workplace of the Future“-Programm

je nach Bedarf das passende Arbeitsumfeld zu identifizieren und selber mitzugestalten. Unternehmen haben gelernt, dass viele Menschen produktiver, zufriedener und engagierter sind, wenn sie flexibel sein können. Mit dem Menschen im Fokus wird Corporate Real Estate nicht isoliert betrachtet, sondern agiert integriert mit anderen Bereichen wie etwa HR, Finance und IT.

Um innovative Gedanken zu entwickeln, brauchen Mitarbeiter Arbeitsflächen, die ihnen Flexibilität und Freiheit in ihrer individuellen Arbeits- und Denkweise ermöglichen. Aus einem CBRE Trendreport wird ersichtlich, dass Corporate-Real-Estate-Strategien einen größeren Fokus auf Menschen legen. Unternehmen investieren, um die steigenden Erwartungen an den Arbeitsplatz zu erfüllen. Damit gehen sie auch größere Risiken ein, aber der Hebel zufriedener und damit produktiverer Mitarbeiter ist weit größer als die Einsparungspotenziale im Real-Estate-Bereich.

Agile Arbeitsweisen verändern Design und Management von Flächen grundlegend. Viele Teams arbeiten agil. Sie arbeiten prozessgetrieben und strukturieren ihre Arbeit in Aktivitäten, um schneller auf Kundenanforderungen zu reagieren. Diese Teams brauchen konfigurierbare Bereiche für Stand-ups, Gruppenarbeiten, Reviews und Retrospektiven. Um Agili-

tät zu ermöglichen, wandelt sich die gewohnte Büroaufteilung mit festgelegten Arbeitsplätzen zu offenen Flächen mit verschiebbaren Raumtrennern, Shared Desks und so genannten Nachbarschaften, die gemeinschaftliches Arbeiten in den Vordergrund stellen. Auch müssen diese Flächen Bedarfsschwankungen abfedern und sich an sie anpassen.

Employee Workplace Experience hat einen erheblichen Einfluss auf Mitarbeitermotivation und Kosten

Wenn Mitarbeitererwartungen, flexible Arbeitsbereiche und Technologie zusammentreffen, ist Employee Workplace Experience (EWX), also das Nutzungserlebnis der Arbeitsfläche, das verbindende Element. Matthias Grimm führt aus: „An unserem Campus in Walldorf versuchen wir, unseren Mitarbeitern eine Auswahl an flexiblen Arbeitsflächen zu bieten, in denen sie ihre Aufgaben erfolgreich erfüllen können. EWX hat einen erheblichen Einfluss auf die Leistung und die Motivation von Mitarbeitern und damit auch langfristig auf die Kosten für Unternehmen.“

Das Umkrempeln gewohnter Strukturen und Arbeitsflächen begeistert nicht alle KollegInnen gleichermaßen. Es gibt extrovertierte und introvertierte Menschen und je nach individueller Arbeitsweise haben Mitarbeiter verschiedene Bedürfnisse. Und weil der Mensch im Mittelpunkt steht, spielen Emotionen eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Alle Kollegen müssen sich wohlfühlen, um mental fit und leistungsfähig, aber auch körperlich gesund zu sein.

Aktuelle Beiträge beschäftigen sich mit der Frage, welchen Einfluss offene Büroräume auf die Produktivität und das Wohlbefinden von Menschen haben. Es wird argumentiert, dass klassische Groß-

raumbüro-Settings zwar Kosten einsparen, aber eine konträre Wirkung auf die Leistungsfähigkeit von Angestellten haben. So würden Menschen durch das Entfernen von Wänden und Rückzugsmöglichkeiten abgeschreckt und scheuen sich eher, sich mit anderen zu unterhalten und den Geräuschpegel hochzutreiben. Stattdessen würde mehr gemailt und auf digitale Kommunikationskanäle zurückgegriffen, was sich durchaus wie Isolation anfühlen kann.

Employee Workplace Experience kann dem entgegenwirken, indem sie Menschen in Entscheidungen einbezieht, die ihre tägliche Arbeit betreffen. Sich wohlfühlen kann man natürlich nicht »

30%

der Angestellten bevorzugen laut Gartner einen Arbeitsplatz mit guten Bedingungen gegenüber einem besser bezahlten Konkurrenzunternehmen.

HAUFE. Anbieterverzeichnis

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE

SIE SUCHEN DIGITALE DIENSTLEISTER UND SOFTWAREANBIETER DER IMMOBILIENBRANCHE ZUR INDIVIDUELLEN PROZESSOPTIMIERUNG?

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



Weitere Informationen unter

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





Belegungsplanung und Auslastungsoptimierung in SAP Cloud for Real Estate

erzwingen, aber durch die Bereitstellung von Nachbarschaften können Teams ihre Bereiche selbstständig gestalten und darin für das gewünschte Verhältnis von Arbeits- und Rückzugsbereichen sorgen. Teams werden ermächtigt, ihre Bereiche zu individualisieren und innerhalb ihrer Fläche nach Bedarf verschiedene Funktionalitäten zu schaffen. Durch diese Eigenverantwortlichkeit bauen Mitarbeiter eine emotionalere Beziehung zum Arbeitsumfeld auf, und weil ihnen das Vertrauen zur Gestaltung der eigenen Arbeitsfläche entgegengebracht wird, fühlen sie sich wertgeschätzt.

Technologie ermöglicht datengetriebene Entscheidungen zur weiteren Verbesserung des Arbeiterlebnisses

Kontinuierliches Feedback ist ein wichtiger Messwert, um zu verstehen, wie Mitarbeiter flexible Arbeitswelten nutzen. Die Immobilienwirtschaft befindet sich mitten in der digitalen Transformation, doch sind wir im Vergleich zu anderen Branchen von einem regelmäßigen Feedback-Fluss noch entfernt.

Im Corporate Real Estate kann Technologie helfen, genau dieses Feedback in Form von anonymisierten Daten zu sammeln und damit den Erfolg von EWX-Maßnahmen zu messen. Zur Messung

der Auslastung der Bürogebäude gehen Matthias Grimm und sein Team verschiedene Wege: „Über die IT-Infrastruktur unserer Geschäftsstellen messen wir die Auslastung unserer Gebäude weltweit zweimal täglich, mit Ausnahme von Deutschland. Hier messen wir die Auslastung über das Zutrittskontrollsystem, die Teilnahme am Mittagessen oder durch Begehungen.“

Neben der reinen Gebäudeauslastung ist vor allem die Auslastung und Nutzung innerhalb einer Fläche im Gebäude interessant. Technologisch kann das durch das Einloggen ins WLAN-Netz, über die Generierung von Daten durch IoT-Sensoren an Tischen oder durch Daten von intelligenten Gebäudeautomatisierungssystemen vorgenommen werden. Die daraus resultierenden Nutzungsmuster können auf anonymisierten Heat Maps oder in analytischen Dashboards dargestellt und für die Optimierung der Belegungsplanung sowie die Arbeitsplatzgestaltung verwendet werden.

Das ist besonders hilfreich, wenn sich Organisationen verändern und sich Arbeitsbereiche von zugewiesenen hin zu frei wählbaren Plätzen wandeln. Über Desk-Booking-Systeme und Mitarbeiter-Apps können Arbeitsplätze und Meetingräume gebucht oder freigegeben werden. Sensoren stellen fest, ob die gebuchten Plätze tatsächlich in Benutzung sind oder ob sie nach bestimmter Zeit bei Nichtnutzung wieder automatisch freigegeben werden können. Diese digitalen Systeme unterstützen die Flexibilität von Mitarbeitern, indem sie über Apps oder Dashboards

Informationen zum gewünschten Arbeitsplatz in Echtzeit erhalten. So können sich Menschen in die für sie produktivsten Bereiche zurückziehen. Das steigert ihre Zufriedenheit maßgeblich und letztendlich ihre Produktivität. Unternehmen profitieren von den generierten Daten durch anonyme Nutzungsinformationen, die Corporate-Real-Estate-Verantwortlichen helfen, ihre Fläche an die tatsächlichen Anforderungen anzupassen und optimaler zu nutzen. Gleichsam identifizieren sie dadurch Bereiche mit über- oder unterdurchschnittlicher Flächennutzung, die dadurch unnötige Kosten verschlingen. Eine mögliche Ungleichheit kann Aufschluss darüber geben, wie die Corporate-Real-Estate-Strategie angepasst werden kann, damit sich Mitarbeiter wohler fühlen. «

Marco Hofmann, Walldorf

AUTOR



Marco Hofmann,
Head of LoB
Business Real
Estate, leitet den
SAP Entwick-
lungsbereich für
Immobilien-IT.

Smarte Datenanalyse generiert den Vorsprung



Herr Müller, warum ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig? Wichtiger ist die Verankerung der digitalen Transformation in ihrer Geschäftsstrategie. Die Position des CDOs ist dafür häufig ein Ausdruck. Eine Einzelperson kann aber diese Transformation nicht bewältigen. Es kommt auf ein starkes Team an.

Welche Ziele verfolgen Sie? Prozesse effizienter gestalten, durch Technologie unterstützen und den Mehrwert von Daten verdeutlichen. Dazu haben wir bereits das Datenmanagement zentralisiert und als Unterstützungsfunktion für alle Managementdisziplinen definiert. Darüber hinaus wollen wir den Anteil von Elementen der Digitalisierung an wertschöpfenden Prozessen ausbauen. Neue Denkweisen brauchen Zusammenarbeit. Die Integration von kulturellen Aspekten ist uns besonders wichtig.

Was tun Sie gegen fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft? Für Einführung und Anwendung von Systemen nutzen wir Schulungen mit der Ergänzung einer interaktiven Q&A-Komponente. Für kontinuierliches Lernen entstand unter Federführung unseres Personalbereichs ein Massive Open Online Course als Komponente des digitalen Wissensmanagements. Darüber hinaus werden über Kurzfilme, Informationsveranstaltungen und Communities Inhalte des digitalen Wandels transportiert und der Belegschaft nähergebracht.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Vor allem Technologien, die das Serviceangebot rund um eine Gewerbeimmobilie verbessern. Mieter werden anspruchsvoller und die Anbieter von Flächen sollten dem Mieteranspruch immer einen Schritt voraus sein. Darüber

hinaus stehen Technologien für verbessertes und umfangreicheres Datenmanagement im Mittelpunkt.

Welche Rolle spielen diese in absehbarer Zeit? Unterschiedliche Dienstleistungen, die mit einer Gewerbeimmobilie und ihren Nutzern in Verbindung stehen, werden in absehbarer Zeit vornehmlich digital angeboten werden und am Markt gewisse Standards ausbilden. Noch gibt es aktuell keine Plattform, die technologisch als führend angesehen werden könnte. Ergänzend wird die intelligente Nutzung von Daten an Bedeutung gewinnen. Vorsprung wird dadurch generiert, dass Kompetenzen in den Bereichen der smarten Datenanalyse genutzt werden können.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Sie sind als wichtige Impulsgeber und Innovatoren unverzichtbar geworden. Gleichzeitig müssen aber einige von ihnen ihre Lösungen stärker an der Praxis ausrichten und in größeren Prozessen denken. Für diesen Schulterchluss braucht es strategische Partnerschaften und Flexibilität auf beiden Seiten.

Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Die Kerntätigkeiten im Investment und Asset Management werden sich nicht wesentlich verändern. Das Immobiliengeschäft basiert auf Vertrauen und zwischenmenschlichen Kontakten. Wichtig ist aber, Investment, Asset und Fondsmanager möglichst gut mit digitalen Technologien zu unterstützen, damit sie sich noch besser auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Dazu wird der Anteil an IT-Fachleuten in Immobilienunternehmen weiter ansteigen. «

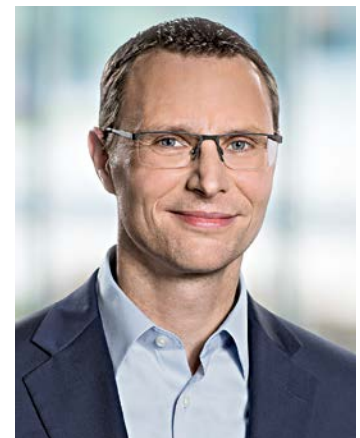
Jörg Seifert, Freiburg

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 17 THOMAS MÜLLER,

Head of Digital Transformation bei der Union Investment Real Estate GmbH



ZUR PERSON

Thomas Müller

ist Head of Digital Transformation bei der Union Investment Real Estate GmbH. Darüber hinaus leitet er eine strategische Steuerungseinheit für das Immobiliengeschäft von Union Investment. In dieser Funktion hat er unter anderem auch die Bereiche Business Development, Nachhaltigkeit und Controlling unter seiner Führung.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **17. März 2020**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Objektbetreuer/Objektbetreuerin (m/w/d)

STRABAG PROPERTY & FACILITY
SERVICES GMBH
München
[Job-ID 012093935](#)

Vorstandsmitglied (m/w/d)

**Dipl.-Kaufmann/-frau oder
Dipl.-Betriebswirt/-in**
Bauverein Moers eG
Moers
[Job-ID 012035683](#)

Diplom-Ingenieur (m/w/d) (FH)/ Bachelor of Engineering der Fachrichtung Gebäude-/ Versorgungstechnik

Staatliches Bauamt München 1
München
[Job-ID 012109340](#)

Technischer Vorstand (m/w/d)

Wohnungsgenossenschaft „Einheit“
Hennigsdorf e.G.
Hennigsdorf
[Job-ID 012014953](#)

Projektleitung (w/m/d)

**Neubau- und Großmodernisie-
rungsmaßnahmen**
GEBAG Duisburger Baugesellschaft
mbH
Duisburg
[Job-ID 012001065](#)

Projektmanager (m/w/d) Real Estate (Inhouse)

Deloitte
Düsseldorf
[Job-ID 011803967](#)

Mitarbeiter Objektmanagement (m/w/d)

BREMER AG
Hamburg
[Job-ID 011789539](#)

Finanzbuchhalter (m/w/d)

WBG Wohnungsbaugesellschaft
Neustadt an der Weinstraße mbH
Neustadt an der Weinstraße
[Job-ID 012186721](#)

Immobilienberater (m/w/d)

Kreissparkasse Ostalb
Ostalbkreis
[Job-ID 012093121](#)

Volljurist/Rechtsanwalt (m/w/d)

CG Gruppe AG
Berlin
[Job-ID 012108894](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

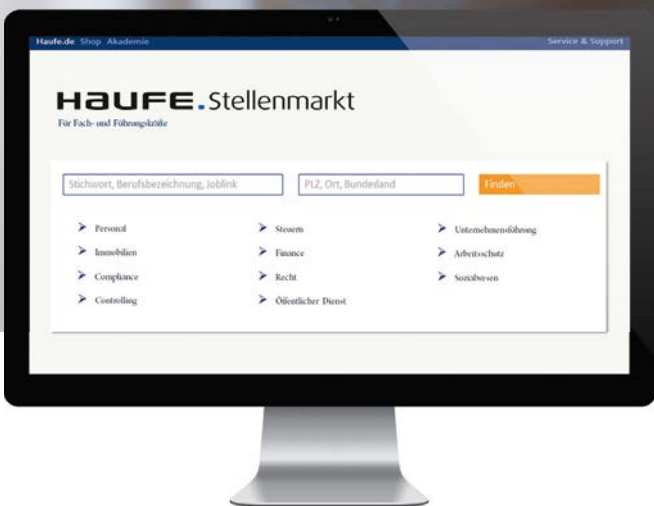
Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Ökosysteme statt Einhörner

„In der Branche existieren eine Unzahl nicht verbundener Teillösungen. Doch alle sollten systemunabhängig miteinander kommunizieren können. Entweder rocken wir den Markt gemeinsam oder gar nicht!“



Heike Gündling ist Managing Director Real Estate bei Eucon Digital. Der von ihrem Unternehmen angebotene, auf die Bedürfnisse der Immobilienwirtschaft zugeschnittene KI-gesteuerte Rechnungs-Workflow wurde vom Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) als eine „Best Practice Innovation“ ausgezeichnet.

Der private Verbraucher ist längst digitalisiert. Für ihn verbindet sich Digitalisierung mit Namen wie Google, Facebook oder Apple. Diese Branchenriesen bahnen Datenstandards und ihrer Verbreitung den Weg. Doch was aus dem Silicon Valley den deutschen Anwender gefunden hat, lässt sich in der deutschen Immobilienwirtschaft nicht einfach so kopieren. Im Slang der Start-up-Szene sind Einhörner Unternehmen, deren Wert die Milliarden-Dollar-Grenze überschritten hat. In Deutschland findet man abgesehen von Scout24 und Hypoport keine immobiliennahen technologiebasierten Unternehmen dieser Größenordnung. Das vorhandene Revier ist einfach zu klein für solche Fabelwesen. Das zur Verfügung stehende Venture Capital ist zudem leider sehr überschaubar.

Einzelne Immobilienunternehmen allein werden im digitalen Bereich nicht mehr als Teillösungen auf den Weg bringen

Nicht umsonst bewegen sich die beiden genannten Ausnahmen im B-to-C-Bereich. Das Gros der professionellen Branche beschäftigt sich mit B-to-B: Technologieunternehmen bieten ihre Leistungen und Produkte nicht Endnutzern, sondern Immobili-

lienunternehmen an. Deren Zahl ist begrenzt, und sie gehören fast ausschließlich zum Mittelstand. Das Forschungsinstitut Prognos hat im Auftrag des Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) die Branche untersucht. Das Ergebnis: Zur Immobilienwirtschaft im engeren Sinne zählen rund 135.000 Unternehmen. Nur 16 davon haben mehr als 1.000 Mitarbeiter. Die Geschäftsmodelle und Bedürfnisse unterscheiden sich zudem oft deutlich voneinander. Deshalb wird kein einzelnes Immobilienunternehmen allein in der Lage sein, im digitalen Bereich mehr als nur Teillösungen und Stückwerk auf den Weg zu bringen. Die „Vierte Digitalisierungsstudie“ des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) und des Beratungsunternehmens EY Real Estate fördert zutage, woran es vor allem fehlt: 80 Prozent der antwortenden Unternehmen geben als Hauptthema für digitale Innovationen mangelnde personelle Ressourcen an, 68 Prozent zudem fehlendes Fachwissen im eigenen Haus.

Dabei ist Bereitschaft zum Aufbruch vorhanden. Diese führt bereits zu steigenden Budgets im Digitalisierungsbereich. Aber für eigene Abteilungen mit ausreichender Kompetenz und Manpower als Treiber der Entwicklung sind die Unternehmen selbst einfach oft zu klein! In der Folge bleiben sie nolens volens herkömmlichen Herangehensweisen verhaftet. Eine global angelegte Studie zu Innovationsmöglichkeiten im



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Gewerbeimmobilienbereich stellt sogar fest, dass Immobilienunternehmen nach wie vor vorwiegend Tabellenlösungen wie Excel einsetzen. Das ist nicht nur ineffizient. Es schafft auch Datensilos, aus denen heraus sich die eigentlich ja vorhandenen Datenschätze nicht für weitere Nutzungen heben lassen. Wenn aber die Immobilienwirtschaft den gordischen Knoten selbst nicht durchschlagen kann – wer kann es dann? Dafür kommen eigentlich nur Technologie-Unternehmen infrage, die sich speziell unserer Branche widmen. Doch diese Spezialisten sind meist zu klein für Alleingänge in großem Stil. Also raus aus dem Kämmerlein! In der Branche existieren eine Unzahl nicht miteinander verbundener Teillösungen. Doch wir benötigen offene Ökosysteme und vernetzte Prozesse. Alle sollten systemunabhängig miteinander kommunizieren können. Entweder rocken wir den Markt gemeinsam oder gar nicht!

Protektionismus und hohe Hürden für Schnittstellen gehen gar nicht! Folgt bitte dem Grundprinzip offener Ökosysteme – dem Teilen!

Im ersten Schritt sollten wir Tekkis schleunigst für den Überblick sorgen: Welches Unternehmen, welches PropTech bietet welche Lösungen an? Denn bislang finden sich selbst Digitalisierungswillige der Immobilienwirtschaft nur mühsam im Dschungel der Möglichkeiten zurecht. Vieles bleibt deshalb auf der Strecke oder wird gar nicht erst entdeckt. Als Nächstes steht die Diskussion mit den Anbietern der führenden ERP-Systeme an. Sie verhalten sich tendenziell protektionistisch und setzen oft zu hohe Hürden für Schnittstellen zu anderen Systemen. Das muss sich ändern. Denn das Grundprinzip offener Ökosysteme ist das Teilen. Dieser Logik müssen wir konsequent folgen. Schließlich müssen wir die Entwicklung von Normen und Standards für Daten mit unserem Knowhow auch unterstützen. Vielen Immobilienprofessionals mag das wie ferne Zukunftsmusik klingen. Doch gab es nicht auch Einhörner vor dem Silicon Valley bloß im Märchen? Wie auch immer – in der deutschen Immobilienwirtschaft werden sie jedenfalls frühestens dann auftauchen, wenn wir Daten rasch und unabhängig von Systemen und Formaten untereinander austauschen. ☞

IMPRESSUM

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, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Ulrike Heitze (uh)
E-Mail: ulrike.heitze@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule
Alexandra Schläfer

Journalisten im Heft

Richard Betts
Liane Borghardt
Beatrix Boutonnet
Dagmar Hotze
Kristina Pezzeri
Frank Peter Unterreiner
Hans Jörg Werth

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

BoxerX/shutterstock

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2020)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg, Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Michael Reischke
Tel.: 0931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@haufe-lexware.com

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: 0931 2791-470, Fax: -477
E-Mail: yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

Jahresabo 158,60 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

24.03.2020

Rechtskongress für Makler, Bauträger und Immobilienverwalter

Kornthal, 289 Euro*/ 349 Euro**, IVD-Institut, Telefon 089 29082021
www.ivd-sued.net

25.-26.03.2020

Forum Zukunft IV

Weimar, 269 Euro*/349 Euro**/699 Euro (Mitarbeiter v. Dienstleistungsunternehmen), VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

25.-26.03.2020

12. Deutscher Handelsimmobilien-Gipfel

Düsseldorf, 1.590 Euro, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326-921
www.heuer-dialog.de

25.-26.03.2020

15. Facility Management Kolloquium und Benchlearning Summit 2020

Berlin, Preise siehe Homepage, RealFM e.V./BAUAKADEMIE, Telefon 030 5499750
www.realfm.de

26.-27.03.2020

19. Baurechtstage

Fulda, 595 Euro, eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland, Telefon 030 54711252
www.der-eid.de

02.04.2020

2. DMRE Digitalmeetsreal-estate.com Jahreskonferenz

Berlin, kostenlos, Gawlitta.com GmbH
www.digitalmeetsrealestate.com

03.-04.04.2020

Immobilien Investment Konferenz 2020

Berlin, 390 Euro, Immobilien Investment Akademie, Telefon 0173 230 56 03
www.immobilien-investment-akademie.de

22.-24.04.2020

39. Mietrechtstage des eid

Berchtesgaden, 595 Euro, eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland, Telefon 030 54711252
www.der-eid.de

24.04.2020

21. EBS Immobilienkongress

Oestrich-Winkel, 179,95 Euro, EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Telefon 0611 7102 1880
www.ebs-immobilienkongress.de

Seminare

24.03.2020

Die optimale Eigentümersammlung

München, 640 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

24.-26.03.2020

Sachkunde für Immobilienmakler, gemäß § 34c GewO

München, 790 Euro, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

26.03.2020

Gewerbliches Mietrecht für Profis

Berlin, 450 Euro*/ 650 Euro**, ZIA Akademie, Telefon 030 2021585-0
www.zia-akademie.de

26.03.2020

Grundlagen der Hausgeldabrechnung in der WEG

Düsseldorf, 298 Euro, ML Fachinstitut, Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

27.03.2020

Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum

München, 640 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

27.03.2020

Die Digitalisierung des Sachverständigen in der Immobilienbewertung

Berlin, 689 Euro inkl. MwSt., Sprengnetter Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

31.03.2020

Praxisgerechte Ausschreibung von FM-Dienstleistungen

Berlin, 375 Euro, Bauakademie Berlin, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

26.03.2020

Mietminderung: Praxisfälle, Rechtliches und Abwehrmöglichkeiten

Berlin, 480 Euro*/ 600 Euro**, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 030 23085521
www.bba-campus.de

31.03.-02.04.2020

EnergieWert-Experte (S-EWE)

Bad Neuenahr-Ahrweiler, 1.299 Euro inkl. MwSt., Sprengnetter Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

01.04.2020

Miethöhe und Mieterhöhung
Stuttgart, 310 Euro*/ 375 Euro**, vhw, Telefon 030 390473 190
www.vhw.de

01.04.2020

Heizkosten korrekt umlegen und abrechnen

Nürnberg, 310 Euro*/ 375 Euro**, vhw, Telefon 030 390473 190
www.vhw.de

02.-03.04.2020

Gewerbliches Mietrecht: Basis-Know-how

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

03.04.2020

Eigentümersammlungen optimal vorbereiten, führen und umsetzen

Berlin, 298 Euro, ML Fachinstitut, Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

21.04.2020

Aktuelle Rechtsprechung und Gesetzgebung zum Wohnraummietrecht

München, 169 Euro*/ 229 Euro**, IVD-Institut, Telefon 089 29 08 20 21
www.ivd-sued.net

21.04.2020

Beschlusskompetenzen und Formulierung von Beschlüssen

Berlin, 129 Euro*/ 199 Euro**, VDIV Management GmbH, Telefon 030 300 96790
www.vdiv.de

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

Vorschau

April 2020

Erscheinungstermin: 03.04.2020
Anzeigenschluss: 13.03.2020

CRM & ERP

Es wächst zusammen

Wie arbeiten Customer-Relationship-Management- und ERP-Systeme miteinander? Wohin geht die Entwicklung bei den Branchenherstellern von Enterprise-Ressource-Planning-Systemen? Haben Sie ein eigenes CRM? Kooperieren Sie mit speziellen Anbietern? Wer mit wem? Die Rolle der Plattformen.



WEITERE THEMEN:

- › Ein deutscher Flickenteppich – Die Immobiliengesetze der Bundesländer im Überblick
- › Ein Sack Flöhe – Personalstrategien für die Generationen X, Y, Z & Silverager
- › Ein Energiemanagement – Optimierter Messstellenbetrieb und portfolioweite Prozesse

Mai 2020

Erscheinungstermin: 04.05.2020
Anzeigenschluss: 14.04.2020

KONZENTRATION

Im Fusionsfieber

Ein Gespenst geht um in Immobilien-Deutschland: das Fusionsfieber. Ob im Gewerbe- oder Wohnimmobilienbereich. Mehr und mehr Gesellschaften verschmelzen. Viele Firmen schließen sich zusammen oder werden aufgekauft. Besonders heiß ist die Lage bei den Projektentwicklern. Eine Heat Map.



Pläßmanns
Baustelle

41°22'N, 02°10'O

Barcelona

Nicolai Wendland

Mein liebster Urlaubsort ist trotz all der Reisen, die ich in meinem Leben unternommen habe, noch immer Barcelona. Ich bleibe wieder und wieder an der Hauptstadt Kataloniens hängen. **Wann waren Sie dort?** Das erste Mal mit 13 Jahren, also im Sommer 1991. **Wie lange waren Sie dort?** Beim ersten Mal und die darauf folgenden Jahre jeweils die gesamten Sommerferien. 2002 hatte ich mein Vordiplom abgeschlossen. Daraufhin bin ich für insgesamt anderthalb Jahre in die Stadt gezogen. Seitdem versuche ich, regelmäßig dort Zeit zu verbringen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Mein damals bester Schulfreund stammt aus einer spanischen (katalanischen) Familie. Wir haben gemeinsam dort die Ferien verbracht. **Was hat Sie angezogen?** Die Stadt vereint sehr viele Aspekte einer für mich fantastischen Lebensweise. Barcelona gehört zu den Städten Europas mit der höchsten Bevölkerungsdichte. Das dichte urbane Leben spiegelt sich in Verbindung mit künstlerischer Kreativität in Kultur und Architektur – aber auch im Alltag. Das ist einmalig. Auch schadet der Überfluss an Sonne und Meer der Lebensfreude in keinsten Weise. **Mit wem waren Sie dort?** Als ich damals beschloss, für längere Zeit nach Barcelona zu ziehen, wollte ich das allein tun. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Offiziell habe ich studiert. Tatsächlich gab es jedoch viel spannendere Aktivitäten. Das Studium mutierte eher zur Nebensache. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Damals – ich war ja noch deutlich jünger – das unfassbar breite Angebot an Bars und Clubs. Speziell die Musikszene war für mich perfekt. Ich konnte mich fast allnächtlich von modernen Jazz- bis zu Hip-Hop-Konzerten treiben lassen. Und ein großer Teil des Lebens spielte sich im Freien ab – das hat mir sehr gefallen. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Das Gefühl, bereits nach wenigen Wochen komplett angekommen und zu Hause zu sein. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Regelmäßig ein bis zwei Mal pro Jahr. Im Juni will ich erneut zum Sonar – einem großen Festival experimenteller Musik.

„Das dichte urbane Leben spiegelt sich in Verbindung mit künstlerischer Kreativität in Kultur und Architektur – aber auch im Alltag. Das ist einmalig.“



STECKBRIEF

Dr. Nicolai Wendland

ist Geschäftsführer (CIO) und Mitgründer der 21st Real Estate GmbH. Diese beschleunigt und digitalisiert die Bewertungs- und Transaktionsprozesse von Investitionsimmobilien.

„Alle sollten einmal ausprobieren, was Barcelona ihnen zu geben hat. Lasst euch einfach auf die Stadt ein. Inzwischen braucht man leider auch große Toleranz gegenüber riesigen Touristenmengen im Gepäck.“



MIPIM 2020

THE FUTURE IS

Human

10-13 MARCH 2020

PALAIS DES FESTIVALS - CANNES, FRANCE

**THE WORLD'S LEADING
PROPERTY MARKET**

26,800 real estate professionals

100+ countries

22,000 sqm exhibition area

6,380 investors

130+ conferences



mipim

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



PFLEGEIMMOBILIE IST ZUKUNFT IST CARESTONE.

ENTWICKELN SIE MIT UNS DEN MARKT VON MORGEN.

WirtschaftsHaus und WI-IMMOGroup sind jetzt Carestone. Seit 20 Jahren planen, bauen und vermarkten wir erfolgreich Pflegeimmobilien als sichere und renditestarke Kapitalanlage. Wir sind die überzeugende Plattform in einem dauerhaft wachsenden Markt – gemeinsam mit unseren Partnern: Betreibern, Projektentwicklern, Bauunternehmen und Vertriebspartnern.

Seien Sie dabei: [carestone.com](https://www.carestone.com)

 **CARESTONE**
Senior Living Invest