

IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

NEUE PERSPEKTIVEN BAUEN · 04/2024

**expo
real**

PLUS

EXPO REAL 2024
AUF 40 SEITEN
2 REGIONREPORTS
HAMBURG UND
FRANKFURT



COME TOGETHER

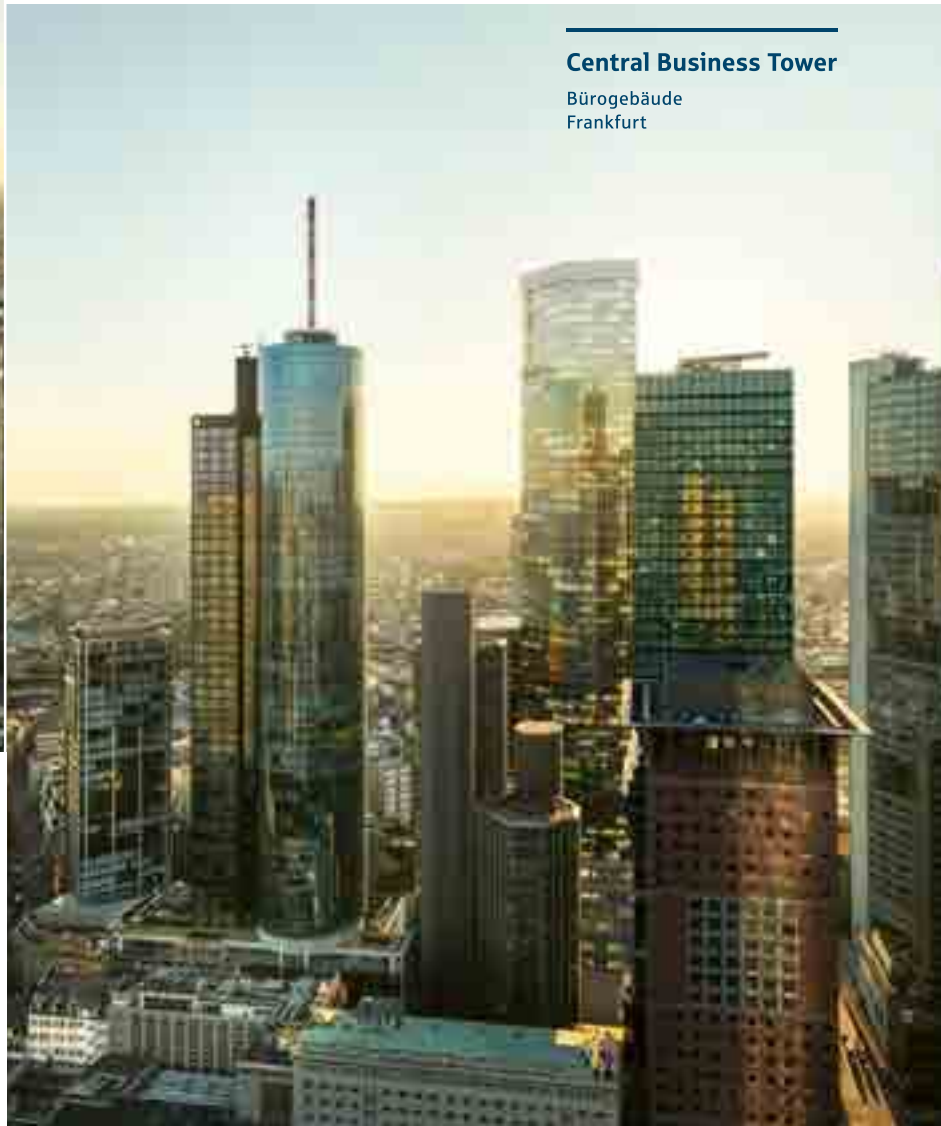
DER NEUE GEIST DER KOOPERATIONEN

FREELANCER-BOOM
*Fachkräftemangel im Property
Management treibt neue Blüten*

BITTE EIN BID
*Hamburger Senat setzt auf
Business Improvement Districts*

NEUE STUDENTENBUDE
*Wohnst du noch
oder residierst du schon?*





Central Business Tower

Bürogebäude
Frankfurt

Helaba | 

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand C1.432



Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



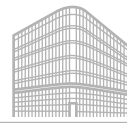
Tour Sequana

Bürogebäude
Issy-les-
Moulineaux
Frankreich



Varso Place

Bürogebäude
Warschau
Polen



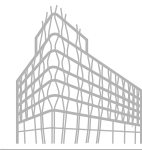
Windmill Green

Bürogebäude
Manchester
Großbritannien



Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien



The Flow Building

Gemischt genutzte
Immobilie
Prag
Tschechische Republik

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

„DER GLAUBE AN DIE ENERGIEWENDE SCHWINDET. ABER DASS ES HIERZULANDE BIS ENDE JUNI MIT 58 % EINEN NEUEN REKORD BEI DER STROMERZEUGUNG AUS ERNEUERBAREN ENERGIEN GEGEBEN HAT, WEISS KEINER.“



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Grünen wollten die ökologische Umgestaltung der Wirtschaft. Die Risiken waren groß, und es sieht nicht gut aus. Die Wirtschaft schwächelt und – siehe Landtagswahlen – große Teile der Bevölkerung wollen den Weg nicht mehr mitgehen. Die Zeit, die die Politik hat, um ein Land neu zu gestalten, ist begrenzt. Wichtig dabei: Öffne die Schatullen oder schaffe ein Wir-Gefühl!

Die Schatullen sind bedingt offen. Beispiel Mieterstrom: Das finanzielle Risiko für den Betreiber einer Anlage ist hoch, denn es ist ja gut möglich, dass Mieter nicht mitziehen. Sarah Debor von der Naturstrom AG meinte in einer L'Immo-Folge, der Hauptgrund fürs Mitmachen sei ideeller, und nicht finanzieller Natur: Man werde so Teil der Energiewende. Ein paar Pflänzchen von Wir-Gefühl sprießen. Aber sie kommen von privat und sind eher mickrig.

So schwindet dann der Glaube an den Erfolg der Wende. Wärmepumpen, die dafür so elementar schienen, sind zu Ladenhütern geworden. Diese Nachricht geht übrigens durch die Decke, wie so viele schlechte News das tun. Doch dass es hierzulande im ersten Halbjahr 2024 mit rund 58 Prozent einen neuen Rekord bei der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien gegeben hat¹, ist genauso Fakt. Fossil ist auf dem Rückzug. Hier ist wirklich etwas geschaffen worden, trotz schlechter Rahmenbedingungen. Das weiß nur keiner.

Mit einem deshalb laut vernehmbaren Gruß

Ihr Dirk Labusch



*Hier geht's zur
Immobilienwirt-
schaft digital*

¹) laut Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft



Treffen Sie uns auf der **Expo Real 2024!**

Erfolg ohne Barrieren.

Mehr Sichtbarkeit und Erfolg – mit
unseren flexiblen und transparenten
Paketen für Immobilienprofis.



kleinanzeigen
Immobilien

Große Wirkung

03 EDITORIAL

06 INHALT

10 KALEIDOSKOP

16

Schwerpunkt

16 PREVIEW EXPO REAL 2024

Ein Ende der Durststrecke ist in Sicht. Der Bereich „Transform & Beyond“ will die Zukunft der Immobilienwirtschaft gemeinsam gestalten

22 TITELTHEMA KOOPERATIONEN

„Verbunden werden auch die Schwachen mächtig.“ Wie Branchenzusammenarbeit gelingt

34 REPORTAGE

Bitte ein BID – ein Besuch in der Hauptstadt der Business Improvement Districts: Hamburg

38 FINANZIERUNG

Die Zinswende kommt! Doch damit verschwinden nicht alle Probleme, die Null-Zins-Ära ist ohnehin passé

44 INVESTMENT

Das Warten auf ein Comeback des Investmentmarkts treibt viele um. Wer wagt den ersten Schritt?

48 STUDENTISCHES WOHNEN

Klein, fein, aber überteuert. Wie steht es um die soziale Nachhaltigkeit – auch bei Mikro-Apartments?

54 HUMAN RESOURCES

Lebensphasenorientierte Personalarbeit als neue Unternehmenskultur

22



58

Menschen & Märkte

58 CAMPUS & YOUNG LEADERS

Azubis beim Wohnzukunftstag, Lena Tuckermann im Interview und vieles weitere in petto!

62 KOLUMNE EIKE BECKER

Jürgen, Xabi und Simon

64 DAS IMMO-PORTRAIT

Anjani Willing ist die Möglichmacherin bei Goldbeck Nord

68 L'IMMO AKTUELL

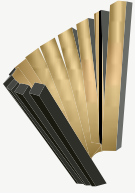
Fernwärme – das Für und Wider, Projektentwickler im Stress, die Immobilienwirtschaft und ihre IT ...

70 INFOGRAFIK

Deutschlands Parkgebühren



16



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH AN DIE NOMINIERTEN 2024!



Makler des Jahres

Aigner Immobilien GmbH
moovin Immobilien GmbH
Weitblick Immobilien GmbH



Green Project

Georg Reisch GmbH & Co. KG
GLS Gemeinschaftsbank eG
PRIMUS developments GmbH



Verwalter des Jahres

ecowo GmbH
Mönig Immobilienmanagement GmbH
PANDION Servicegesellschaft mbH



Local Hero

Dieckmann Immobilien GmbH
R.B. Makler GmbH
Wolff Immobilien



Branchen-Pionier

Good Mobility Council GmbH
GROPYUS Technologies GmbH
TRIQBRIQ AG



Best Brand

26 HOMES GmbH
BÖCKER-Wohnimmobilien GmbH
Vonovia SE



Newcomer des Jahres

Becatur Beratungsgesellschaft für
nachhaltiges Bauen mbH
ImmoFolia Accounting GmbH
MY FOREST GmbH



Bleiben Sie up to date auf deutscher-immobilienpreis.de

MEDIENPARTNER

immowelt

IMMOBILIENZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIEN
WIRTSCHAFT

72

Regionreport Frankfurt/M.

72 UNTERNEHMERRUNDE

Frankfurt im Stau: Kriechender Verkehr, Bahnhofsvorplatz, Zeil, Flächenmangel, alte Hochhäuser – und trotzdem enormer Zuzug!

80

Regionreport Norddeutschland

80 NORDLICHTER DER HOFFNUNG

Hamburg bleibt im Top-5-Vergleich ganz oben. Für das Umland sieht es bescheidener aus

88 FACHMEDIENTIPPS

Übungsraum Stadt; Investieren in Photovoltaik; Architektur und Klima; Kollaboratives Wohnen und mehr



90

Verwaltung & Vermarktung

90 FREELANCER ALS VERWALTER

Verlass' das Hamsterrad! Verwalter profitieren vom Fachkräftemangel

96 WACHSTUMSCHANGENGESETZ

Die elektronische Rechnung kommt – allerdings in Trippelschritten

100 LAGE, LAGE, ZUSTAND

Sanierungspotenziale als Herausforderung für Makler, Eigentümer und Entwickler

104 RECHTSPRECHUNG

Aktuelles Wohnungseigentums-, Miet- und Maklerrecht

110 WOHNKUNST

Hopfenhäuser 2.0 – traditionelle Oast Houses inspirieren das Wohnen

112

Nachhaltigkeit & Technologie

112 NATÜRLICH FRISCH

Passive und natürliche Kühlung in Wohnimmobilien

118 GEWERBEIMMOBILIEN

Was warm hält, hält auch kühl – Das Raumklima mit einer Technologie regulieren

126 DENK ICH AN IMMO...

Außenansichten des Deutsche Bahn-Managers Frank Christian Hinrichs

128 VORSCHAU /IMPRESSUM

130 CULTURE CLUB

Christine Damke entdeckt im Westen viel Neues



Wir geben Häusern eine Zukunft.

Denn mit unseren Lösungen schaffen wir Transparenz über Verbräuche und helfen so beim Energiesparen. Und wir erhöhen die Sicherheit für Mieter und Immobilien.

- rechtskonforme Heizkostenabrechnung
- monatliche Verbrauchsinformation per App
- smarte Heizungsoptimierung
- Rauchwarnmelder-Service
- ESG-Datenmanagement
- Ladeinfrastruktur für E-Autos
- einfacher Datenaustausch
- Smart Metering für Strom und Gas

Mehr über unsere
Lösungen auf
ista.de/zukunft



ista
Switch to Smart

NEUE TRENDS RUND UM DIE WELT

56

Laut Statistischem Bundesamt stammten im Jahr 2023 56 Prozent des in Deutschland erzeugten und ins Netz eingespeisten Stroms aus erneuerbaren Energien, was einem Anstieg von 6,7 Prozent im Vergleich zu 2022 entspricht. Besonders bemerkenswert ist die Einspeisung aus Windkraft, die sich um 13,8 Prozent erhöhte.



Deutschlands größtes Fassaden-Kunstwerk

Der italienische Künstler und Muralist Agostino Iacurci erschafft derzeit in Frankfurt am Main für die Tertianum Premium Group in der Feuerbachstraße 26-32 Deutschlands größtes Fassaden-Kunstwerk. Der international renommierte Künstler nutzt die 2.000 Quadratmeter große Gerüstfassade, um dort sein 20 Meter hohes Kunstwerk die „Grüne Oase“ zu platzieren. Iacurci präsentierte seine Werke bereits weltweit in renommierten Museen und Galerien.

Die Werke in Agostino Iacurcis Fassadenprojekt mit dem Titel „Grüne Oase“ präsentieren ausgewählte Bäume des Frankfurter Stadtwalds, heben außergewöhnliche Pflanzen aus dem nahe gelegenen Palmengarten hervor, integrieren imaginäre Fantasiepflanzen und sollen so eine Hommage an Frankfurt als eine der grünsten Städte Europas sein, das 2024 mit dem Titel „European City of Trees“ ausgezeichnet wurde. Auf der Baustelle wird ein bestehendes Bürogebäude aus den 1980er Jahren durch die UH Invest GmbH revitalisiert. Auf knapp 10.000 Quadratmeter Gesamtmietfläche entstehen nach den derzeitigen Planungen 121 Wohnungen mit Gemeinschaftsflächen, einige Ladeneinheiten und 103 Tiefgaragenplätze. Die Eröffnung erfolgt voraussichtlich im ersten Halbjahr 2026. Die Tertianum Premium Group hat vor, das Kunstwerk die „Grüne Oase“ wiederzuverwerten. Erste Ideen dazu existieren bereits.

Gratis-Tool checkt Wirtschaftlichkeit von Solaranlagen

Ein neues Online-Tool – der Photovoltaik-Check – berechnet kostenlos die individuelle Wirtschaftlichkeit der geplanten Solaranlage. Auch Balkonkraftwerke können analysiert werden. Der neue Photovoltaik-Check der gemeinnützigen Beratungsgesellschaft co2online ist den Angaben zufolge ein einfach zu bedienendes Tool, das interaktiv die Wirtschaftlichkeit von geplanten Solaranlagen berechnet. Analysiert werden individuelle Verbrauchsdaten und Standortfaktoren, um Hauseigentümern, Vermietern und Mietern eine optimale Lösung vorzuschlagen. Der Online-Rechner kalkuliert alle möglichen Varianten der Solaranlage, basierend auf dem tatsächlichen Stromverbrauch und der verfügbaren Dachfläche. Berücksichtigt werden auch wichtige Standortfaktoren wie Sonneneinstrahlung, Neigungswinkel und Himmelsausrichtung. Die Nutzer erhalten drei mögliche Anlagenkonfigurationen zur Auswahl, die sich individuell anpassen lassen: mehr Unabhängigkeit, maximale Wirtschaftlichkeit und die reine Netzeinspeisung. Der Photovoltaik-Check vergleicht die Investitionskosten mit den möglichen Einnahmen und Einsparungen. Außerdem schlägt der Rechner passende Fördermöglichkeiten vor und berücksichtigt das Eigenkapital des Nutzers. So entsteht eine Prognose der jährlichen Kosten, der Einsparungen und der Wirtschaftlichkeit der Solaranlage.

Dazu passt auch der kostenlose Solaratlas des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR), der interaktiv den errechneten Ertrag zeigt, den eine Dachfläche mit installierter Photovoltaikanlage Eigentümern von Wohnungen und Häusern liefern kann. Das Ergebnis lässt sich in verschiedenen Ansichten anzeigen: von Bundesland über Landkreis und Gemeinde bis hin zu einzelnen Gebäuden.

Das eigene Gebäude muss wegen des Datenschutzes selbst aus der Gemeindegkarte herausgesucht werden. Der mögliche Ertrag einer Solaranlage wird in einer Farbskala abgebildet – von violett (niedriger Ertrag) bis hellorange (hoher Ertrag). Das Potenzial wird in Megawattstunden pro Jahr angegeben. Datenbasis für die Prognosen für bundesweit rund 20 Millionen Gebäude sind Luftbilder und Geobasisdaten, zusammengestellt mithilfe von maschinellem Lernen. Bewertet werden unter anderem Sonnenstunden, Strahlungsintensität, Ausrichtung der Dachflächen und Verschattung durch andere Gebäude oder Bäume.



*Zum
interaktiven
Solaratlas*



Potenzial für Solardächer
in Frankfurt/M.

- Potenzial hoch
- Potenzial niedrig
- geringere Eignung



Hamburg hat Deutschlands schönsten Park – Pflanzen un Blumen

Der schönste Park Deutschlands heißt „Pflanzen un Blumen“ und liegt in Hamburg. Er wurde vom Vergleichsportal testberichte.de zum beliebtesten Park Deutschlands gekürt. In dem Ranking von 1.760 Parks belegte die grüne Oase in der City den ersten Platz und ließ damit bekannte Anlagen wie den Englischen Garten in München (Platz 29) und den Park Sanssouci in Potsdam (Platz 30) hinter sich. Dazu wurden mehr als 1,8 Millionen Onlinebewertungen ausgewertet, wobei „Pflanzen un Blumen“ 4,8 von fünf möglichen Sternen erhielt. Besonders gelobt werden der Japanische und der Rosengarten, die sauberen Toiletten und die vielen Sitzgelegenheiten – aber auch die Wasserspiele.

Weitere Hamburger Parks schnitten ebenfalls gut ab: Der Stadtpark in Winterhude erreichte Platz 33, der Jenischpark in Othmarschen Platz 57 und die Großen Wallanlagen in der Neustadt Platz 82. Schlusslicht bildet der Schleemer Park in Billstedt, der mit 4,0 Sternen nur auf Platz 1.659 landete. Hier bemängelten die Nutzerinnen und Nutzer vor allem den vielen Müll.



Supermarkt zum Wiederverwerten

Im Westen von Braunschweig entsteht derzeit der erste recycelbare Supermarkt Deutschlands. Beim Bau des Markts in der „Neuen Mitte Lammé“ setzt die Edeka Minden-Hannover auf eine nachhaltige und innovative Bauweise durch das TRIQBRIQ-Holzbausystem.

Beim Bau des rund 1.100 Quadratmeter großen Markts im Westen von Braunschweig, der planmäßig im Frühjahr 2025 eröffnet werden soll, kommen in erster Linie Materialien und Komponenten zum Einsatz, die wiederverwendet beziehungsweise recycelt werden können, um eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft zu gewährleisten. Für den Bau werden Holzbausteine – die so genannten BRIQs – aufeinandergesteckt und über Buchenholzdübel miteinander verriegelt. Gleichzeitig wird dabei vollständig auf künstliche Verbindungsmittel verzichtet – die Innen- und Außenwände sind daher komplett rückbaufähig und Trocknungszeiten müssen beim Bau nicht berücksichtigt werden.

Ein weiterer Vorteil des Systems ist die Flexibilität bei der Gestaltung der Wände. So ist es beispielsweise möglich, wie bei einem Mauerwerksmassivbau Öffnungen auch noch nachträglich in die Wände einzubauen. Neben den Wandkonstruktionen ist auch das Dach komplett in Holzbauweise geplant. Anstatt der üblichen Stahltrapezbleche im Dachtragwerk werden Mehrschicht-holzplatten verbaut. Auch die Fassade ist als Holzfassade geplant.

„Im Vergleich zur herkömmlichen Massivbau- und Stahlbetonbauweise entstehen bei der Herstellung des Gebäudes circa 50 Prozent weniger CO₂-Emissionen“, sagt Ben Balon, Projektleiter bei der Edeka Minden-Hannover. „Zudem werden – im Gegensatz zu anderen Holzbauweisen – die BRIQs aus so genanntem Kalamitätsholz hergestellt, also beispielsweise aus Schwach- und Schadholz von Bäumen, die ansonsten oft verbrannt werden.“ Daneben erhält das Objekt auch eine mittlerweile für Edeka-Märkte obligatorische Photovoltaikanlage und ein Konzept zur Mess-, Steuer- und Regelungstechnik, das alle Energieverbräuche im Objekt überwacht und energieeffizient steuert.



Mehr Immobilien unter dem Hammer

Im ersten Halbjahr 2024 wurden in Deutschland 6.909 Immobilien mit einem Verkehrswert von insgesamt 2,17 Milliarden Euro aufgerufen. Im Vorjahreszeitraum waren es 6.379 Einheiten mit einem Volumen von 1,96 Milliarden Euro. Nur 50 Prozent der eröffneten Zwangsversteigerungsverfahren landen dabei im Gerichtssaal. Der Rest der Objekte wird vor der Versteigerung freihändig verkauft. Zu diesen Ergebnissen kommt die Rater Argetra, die regelmäßig die Daten des Zwangsversteigerungsmarktes in Deutschland erfasst und dafür die Termine von allen fast 500 deutschen Amtsgerichten ausgewertet. Viele Corona-bedingte Stundungsverfahren sowie die Tatsache, dass Eigentümer mit Zahlungsschwierigkeiten ihre Immobilien auf dem Markt offenbar veräußern, bevor Banken oder Sparkassen die Zwangsversteigerung beantragen mussten, verhinderten lange einen stärkeren Anstieg der Zwangsversteigerungen. Dies scheint sich aber nun zu ändern: Stieg die Zahl der zwangsversteigerten Immobilien im Jahr 2023 im Vergleich zum Vorjahr von 12.077 auf 12.332 Einheiten und damit um 2,1 Prozent, lag dieses Wachstum im ersten Halbjahr 2024 im Vergleich zum ersten Halbjahr 2023 mit 8,3 Prozent bereits vier Mal so hoch. Setzt sich der Trend des ersten Halbjahres 2024 fort, könnten im Gesamtjahr 2024 rund 14.000 Immobilienobjekte zwangsversteigert werden – ein zweistelliger Anstieg im Vergleich zu den 12.332 Einheiten des Vorjahres.

43,5

Um die Klimaschutzziele zu erreichen, müssen die Fernwärmeversorger Rekordinvestitionen stemmen. Bis 2030 müssen insgesamt 43,5 Milliarden Euro in den Aus- und Umbau der Fernwärme investiert werden. Das geht aus der Neuauflage eines Gutachtens der Prognos AG hervor. Im Vergleich zur ursprünglichen Studie erhöht sich der Investitionsbedarf bis 2030 um 10,6 Milliarden Euro.



Kooperation mit der Handelsblatt Jahrestagung

Am 13. und 14. November 2024 findet in Berlin das Branchentreffen der Handelsblatt Jahrestagung Real Estate statt. Unter dem Motto „Die Zukunft schläft nicht“ treffen sich Expertinnen und Experten der Immobilienbranche, um die aktuellen Herausforderungen und Zukunftsperspektiven zu diskutieren. Als Leserin oder Leser der „Immobilienwirtschaft“ erhalten Sie 15 Prozent Nachlass auf Ihr Ticket. Die Branchenexperten referieren darüber, welche Assetklassen 2025 relevant sein werden, welche Chancen die Künstliche Intelligenz bietet und wie erfolgreiche Umwidmungen und Finanzierungen aussehen. Speaker sind unter anderem Dr. Klaus Bauknecht, Chefvolkswirt IKB Deutsche Industriebank AG, Sven Carstensen, Vorstand bulwiengesa AG, Iris Schöberl, Präsidentin ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, und Dr. Hans Volkert Volkens, Managing Partner Blacklake.



Vielseitige Zutrittslösungen

> HOHE SICHERHEIT

Salto Lösungen basieren auf modernsten Zutritts- und Sicherheitstechnologien, binden sämtliche Zutrittspunkte ein und bieten ein umfassendes Zutrittsmanagement.

> OPTIMIERTE PROZESSE

Salto digitalisiert und automatisiert Abläufe durch die Integration mit Management- und IT-Systemen sowie die Einbindung in Workflows.

> EFFIZIENTER BETRIEB

Anwender profitieren von flexibler Raumnutzung, hoher Sicherheit, optimierten Prozessen und niedrigen Lebenszykluskosten.

salto.systems.de



Mehr zu den Vorteilen und zum Funktionsumfang unserer Systemplattformen.

Monopolisierung bei wohnungswirtschaftlichen ERP-Systemen

Nach der Übernahme von Haufe Real Estate durch Aareon und dem unmittelbaren Weiterverkauf von Aareon an Finanzinvestoren sind gemäß einer Umfrage 77 Prozent der befragten Wohnungsunternehmen über die Entwicklung im ERP-Markt „sehr besorgt“, 41 Prozent überlegen, ihr ERP-System zu wechseln.

Die auf die Wohnungswirtschaft spezialisierte Essener Unternehmensberatung Connekt wollte ihr Kunden- und Branchen Netzwerk zum Stand ihrer Digitalisierungsstrategien befragen, welche IT-Tools in welchem Umfang genutzt werden und wo es Probleme gibt. Nach der Nachricht über die Übernahme der Haufe Real Estate AG durch den Marktführer Aareon und dessen kurz danach erfolgten Gesellschafterwechsel reagierte Connekt und ergänzte die Umfrage um einige Fragen zu dieser Marktentwicklung. Dabei zeigten sich 77 Prozent der Befragten „aktuell sehr besorgt“ wegen dieser Entwicklung. Insbesondere kleine und mittelgroße Wohnungsunternehmen bis 5.000 Wohnungen befürchteten eine nachteilige Entwicklung. 41 Prozent aller Befragten denken deshalb über einen Wechsel des ERP-Systems beziehungsweise von dessen Anbieter nach. Davon wiederum hat bereits knapp jeder zweite (44 Prozent) einen entsprechenden Beschluss gefasst.

8,7

Millionen Euro betrug 2023 der höchste Kaufpreis für eine einzelne Eigentumswohnung in Berlin. Wie der Gutachterausschuss für Grundstückswerte mitteilt, lag der Preis pro Quadratmeter bei rund 16.000 Euro – die Wohnung in Prenzlauer Berg hat demzufolge eine Fläche von etwas mehr als 540 Quadratmetern.



Ersatzbaustoffverordnung verfehlt ihr Ziel

Die nach langen Diskussionen am 1. August 2023 in Kraft getretene Ersatzbaustoffverordnung (EBV) verfehlt nach Ansicht vieler maßgebender Verbände ihr Ziel.

Die EBV soll die Kreislaufwirtschaft am Bau fördern und den Einsatz von Recyclingbaustoffen erhöhen. Mineralische Bauabfälle sind mit über 220 Millionen Tonnen die größte Abfallmenge in Deutschland (siehe auch Titelthema der „Immobilienwirtschaft“ 07/23, „Die Recycling-Lüge“). Eine aktuelle Umfrage von vier Bau- und Recyclingverbänden unter ihren Mitgliedsunternehmen zeigt, dass das Ziel der EBV bisher nicht erreicht wurde. Nur fünf Prozent der Befragten (156 Firmen) sagten, dass seither mehr Bauschutt- und Bodenaushub recycelt werde, 52 Prozent sahen keine Veränderung – und 42 Prozent der Betriebe erklärten, dass weniger für die Wiederverwertung aufgearbeitet werde als zuvor. Als Hauptgrund nannten die Unternehmen, dass die meisten Ersatzbaustoffe noch immer als Abfall klassifiziert werden müssten und nicht den Status eines Bauprodukts erhalten. Obwohl Recyclingbaustoffe qualitativ ebenso gut sind wie neue Baustoffe, schrecke der reine Begriff „Abfall“ viele Auftraggeber ab. Auch Länder und Kommunen wollen weiterhin in vielen Fällen nicht mit Recyclingmaterialien bauen, berichteten die Unternehmen.

Generell monierten die befragten Unternehmen große Unsicherheiten bei der Umsetzung der Anforderungen in der Praxis und einen hohen bürokratischen Aufwand. Insbesondere die umfangreichen Dokumentationspflichten des Verwenders, die Haftungsfrage und Risikoverlagerung führten dazu, dass Ersatzbaustoffe nicht ausgeschrieben und stattdessen Primärbaustoffe genutzt werden. Der Deutsche Abbruchverband (DA) hat gemeinsam mit dem Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB), dem Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (HDB) und der Bundesgemeinschaft Recycling-Baustoffe (BGRB) den Bericht erstellt.

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Illustration:

Thomas Plassmann





SCHWERPUNKT
EXPO REAL
2024

ENDE DER DURSTSTRECKE IN SICHT

Ein offizielles Messe-Motto hat die EXPO REAL in diesem Jahr zwar nicht, allerdings fasst die Headline des neuen Bereichs „Transform & Beyond by Expo Real“ wohl gut zusammen, worauf es derzeit ankommt: die Zukunft der Immobilienwirtschaft gemeinsam gestalten.

TEXT
Hans-Jörg Werth

FOTOS
Jakob Schnetz*

B

„Resilient. Gemeinsam. Entschlossen. Jetzt erst recht!“ war schon am Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA im Juni die Devise. Finanzfragen stellen sich mit neuer Dringlichkeit, der Countdown des Klimaschutzes geht weiter, die Innenstadtgestaltung erfordert neue Kreativität, und umfassende Digitalisierung muss nicht nur beschworen, sondern eben auch realisiert werden. Die Branche möchte die anhaltende Starre abstreifen, neu durchstarten, ist vielfach zu hören.

„In Zeiten riesiger Herausforderungen brauchen wir den Schulterschluss der Tatkräftigen, den Schulterschluss von Politik und Wirtschaft, um unser Land wieder voranzubringen“, so ZIA-Präsidentin Iris Schöberl. Der nächste Must-have-Treffpunkt der Immobilienbranche, die Expo Real in München, bietet wiederum Gelegenheiten, Stimmungen und Meinungen zu hören von Kollegen, Kolleginnen und Wettbewerbern, zu diskutieren, was geht und wo es „noch schmerzt“.

DIE PREISE STABILISIEREN SICH

Was geht (noch) nicht? Vor allem kleine und mittlere Bauunternehmen stehen unter Druck, der 2025 wohl noch wachsen wird, es fehlen die Neubaufträge. Zumindest wird nach Auftragseingang nicht mehr so viel storniert, lautet die positive Seite der Medaille. „Transform & Beyond by Expo Real“ ist der Ort auf der Messe, der diese und andere Zukunftsthemen der Bau- und Immobilienbranche bündeln soll. Die Lage bleibt herausfordernd, aber es mehren sich erste Anzeichen, wonach der Tiefpunkt der Preisbildung in Teilen erreicht ist. Aktuelle Marktdaten belegten einen Anstieg des Transaktionsvolumens und eine Stabilisierung der Preise bei den Nutzungsarten Büro, Einzelhandel, Logistik und Hotel, meint Olaf Janßen, Head of Real Estate Research Union Investment aus Hamburg.

Für Stefan Schillinger hingegen, Geschäftsführer der Accumulata Group, ist in der jetzigen Marktlage die Talsohle noch nicht erreicht, auch wenn sich die

positiven Zeichen mehren würden. „Um die aufkommende Aufbruchstimmung zu nutzen, müssen Unternehmen antizyklisch agieren und auf die veränderten Rahmenbedingungen im Markt reagieren“, so sein Tipp. Der Münchener Bauprojektentwickler setzt auf Konsolidierung, bevor ein neuer Wachstumszyklus starten könne. Schillinger: „Ab 2026 sind wir zuversichtlich, dass aufgrund zyklischer und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen eine positive Marktphase eintreten kann.“

Die Erwartungen und Ziele der gewerblichen Mieter hätten sich deutlich verändert: „Energieeffizienz und Nachhaltigkeit, Mitarbeiterbindung, New Work mit hybriden Arbeitsformen und die Rückkehr ins Büro sind zentrale Herausforderungen der Unternehmen“, so Schillinger weiter.

Investoren und Kreditgeber werden beim Thema Energieeffizienz und Nachhaltigkeit immer sensibler, aber im aktuellen Marktumfeld muss das auch wirtschaftlich darstellbar sein. Was bietet die Expo Real in diesem Jahr an Orientierung? Neue Konzepte und ein großes Konferenzprogramm sind versprochen. Die Messechefin Claudia Boymanns: „Die derzeitigen Herausforderungen sind vielfältig und die Situation der Branche komplex. Es geht zum Beispiel um Lösungsansätze für Wege aus der Wohnbaukrise und für bezahlbaren Wohnraum, wie sich das Transaktions- und Finanzierungsgeschäft beleben lässt, welche Rolle internationale Investoren bei der Entwicklung von Immobilienprojekten spielen, wie sich Anlagestrategien von institutionellen Investoren verändern und welche Immobilienmärkte in den Fokus rücken.“

Boymanns kündigt darüber hinaus ein Angebot zu Themen wie Dekarbonisierung von Städten und Gebäuden, KI und Robotik, Smart Buildings sowie Digitalisierung und energiewirtschaftliche Lösungen für Quartiere an. Neben ressourcenschonendem Bauen in den wesentlichen Assetklassen sollen zurzeit stark nachgefragte Nutzungen wie Rechenzentren, Science Center und Co. nicht zu kurz kommen. Einmal mehr →

20+

Immobilien-dienstleister (25%), -entwickler (21%) und -investoren (20%) stellten die Mehrzahl der Teilnehmer auf der Expo 2023*. Meist Männer ...

*Die Bilder entstammen dem Buch „Ort der Verheißung“ (2019), für die der Fotojournalist Jakob Schnetz in über fünf Jahren mehr als 40 Messen besucht hat.

trifft man sich im Rahmen einer Arbeitsmesse, angesichts weiter steigender Messekosten wird die Konzentration auf Entscheider offensichtlich, wenige Partys, mehr fachlicher Output und kleinere Unternehmens-Teams bilden die aktuelle Wirtschaftslage ab. Peter Finkbeiner, CEO Praemia REIM Germany, will in diesem Jahr noch stärker über Chancen diskutieren. „Während manche Investoren sich zwangsläufig oder bewusst einen Dornröschenschlaf verordnet haben, nutzen andere selektiv und mit großem Engagement die sich aktuell bietenden Marktchancen, um sich entweder qualitativ hochwertige oder besonders preisdiskontierte Investitionsmöglichkeiten zu sichern.“

NEUE AUSSTELLER UND NEUE FORMATE

Die neue Geschichte, die sich Entwickler in krisenbetroffenen Zeiten mit auf Dauer höherer Inflation auf die Agenda schreiben, ist die Bestandssanierung. Dazu gibt es laut Boymanns spezielle Formate wie zum Beispiel die Sonderchau „Bauen im Bestand“ mit Best-Practice-Beispielen. Viele schlüpfen angesichts des herausfordernden Umfelds einmal mehr unter das Städte-Messedach und/oder kommen in begrenzter Zahl zur diesjährigen Expo. Gleichzeitig sei es aber auch gelungen, neue Aussteller zu gewinnen und die Veranstaltung um neue Formate zu erweitern, sodass in diesem Jahr wieder mit insgesamt sieben Hallen geplant werde, ergänzt Boymanns.

„Für mich wird ein Kernthema in München der Zustand des Investmentmarktes sein“, so Christopher Mertlitz, Head of European Investments bei W. P. Carey. Mertlitz: „Die Preiskorrekturen in einigen europäischen Märkten sorgen für eine schrumpfende Preisdifferenz zwischen Käufern und Verkäufern. Das sollte die Transaktionsaktivität beleben. Das gilt jedoch nicht für den gesamten Immobilieninvestmentmarkt. In einzelnen Märkten und Assetklassen sehen wir weiterhin einen Stillstand – besonders dort, wo die Renditen vor Beginn des



1

Zinserhöhungszyklus am niedrigsten waren.“

Aufgrund der starken Fundamentaldaten sieht Mertlitz besonders attraktive Chancen bei Industrieimmobilien, insbesondere bei den Subsektoren Logistik und Produktion. Potenziale gebe es in Europa zudem u.a. im Lebensmittel Einzelhandel, im Self-Storage-Segment sowie bei Rechenzentren.

Ein neues Rezept für den Wohnungsneubau hat auch Vonovia nicht. Es gebe kein Erkenntnisproblem, sondern ein Umsetzungsproblem, heißt es dort. Und: Die Mietpreisbremse wirke marktwirtschaftlich investitionsschädlich. Eine Antwort auf knappen Wohnraum gibt Christoph Blepp, Managing Partner der S&B Strategy GmbH, stellvertretend für viele Mitstreiter in diesem Segment. „Überall dort, wo in kurzer Zeit preiswerter Wohnraum zur Verfügung gestellt werden muss, und das ist ein Großteil des Marktes, sind modulare und standardisierte Produktlösungen unverzichtbar“, lautet sein Fazit.

Thomas Beyerle, Immobilienexperte in vielfältiger Funktion, freut sich über vorübergehende berufliche Auszeiten nach zehn Jahren Catella und beobachtet den

Markt natürlich weiter intensiv. „Die Talsohle ist nahezu erreicht“, so Beyerle. So langsam gehe es nach etlichen Schocks, die manche auch 2025 noch erwischen würden, wieder in neue Aufbrüche.

Die Frage sei jetzt in Teilen schon noch, was passiert, wenn Mittelstandsportfolios im Wohnungsmarkt wieder zur 11- bis 15-fachen Jahresmiete auf den Markt kommen. Bei kleinen Wohnungsportfolios von vielleicht nur rund 5.000 Einheiten ohne Kapitalmarktzugang könnten sich so manche Geschäftsmodelle vom Markt verabschieden, meint Beyerle. Das Einfamilienhaus bleibe in der momentanen Marktsituation kaum mehr darstellbar, auch wenn bis zu 80 Prozent und mehr diesen Wohnraum weiter träumten. Die Perspektive? Kleiner, mit weniger Bauauflagen und flexibler in der Umsetzung.

Nach Analysen von Aengenvelt Research lassen Internet, Cloud-Computing und Künstliche Intelligenz den Bedarf an Großrechenzentren, so genannten Hyperscalern, rasant wachsen. Mit 82 solcher Rechenzentren auf 70 Hektar Gewerbefläche sei Frankfurt am Main nicht nur der größte Standort in Deutschland, sondern

1
MESSE-NEUHEITEN
wird es auch dieses Jahr wieder geben

2
MESSE-ALLTAG
Mobiltelefone und viel Rauch! Und Bananen. Achten Sie mal drauf ...



einer der größten weltweit. Weiteren Bedarf für deren Ansiedlung erwarde man auch für Regionen wie Berlin/Brandenburg oder den Rhein-Ruhr-Raum. Politik und Behörden täten sich allerdings nach den Beobachtungen von Aengevelt vielerorts noch schwer mit diesem recht jungen Typ von Gewerbeimmobilien. Chiara Aengevelt, geschäftsführende Gesellschafterin des DIP-Gründungspartners Aengevelt: „Großrechenzentren stellen die Industrie der Zukunft dar. Wenn sich der Bedarf in den nächsten fünf Jahren verdoppelt, müssen jetzt in großem Stil geeignete Gewerbeflächen ausgewiesen werden.“ Die Messe in München dient kurz vor Jahresende der Bestätigung des eigenen Bauchgefühls. Geht noch was oder nicht beim Investieren? Beyerles Prognose: „Das Ergebnis der Abschlüsse könnte leicht über dem Wert Ende 2023 liegen.“

2

Rolf Mensing, Head of Germany, CLS holding plc., spezialisiert auf Büroflächen, will die Messe nutzen für viele Gespräche mit Banken sowie Investmentmaklern und -consultants. Insgesamt erwarde er eine positivere Stimmung als noch im Vorjahr. „Die Immobilienbranche hat sich mittlerweile zum einen mit den neuen Realitäten abgefunden. Zum anderen blickt sie gespannt auf die sich abzeichnende Bodenbildung, die auch immer Chancen bereithält.“

Mensing geht weiterhin von einer konstanten Nachfrage nach hochqualitativen und nachhaltigen Büroflächen in gut angebundenen B-Lagen der A-Städte und A-Lagen der guten B-Städte aus. Mit Blick auf den Bereich Neubau erwarde er im Büroimmobiliensegment kurz- und mittelfristig allerdings wenig Bewegung – sofern es sich nicht um absolute Spitzen- →

**FÜR
BERLIN**
SEIT 100 JAHREN

 **Investitionsbank
Berlin**

Besuchen Sie uns
auf der EXPO:
07. – 09. Oktober 2024
in der Halle B2
Stand B2.420

Wohnraum.Fördern.Berlin.

wohnen mit der IBB

Wir haben die passende Finanzierung für den Bau, Sanierung oder Modernisierung Ihrer Immobilie. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Ihr Bauprojekt erfolgreich zu gestalten. **Hotline Immobilienförderung: 030 / 2125-2662**

ibb.de/vermieter_investoren

lagen handelt. Mensings Tipp für Investoren: „Top-Immobilien gibt es momentan zu attraktiven Ankaufrenditen, bevor in ein bis zwei Jahren wieder alle einsteigen wollen und somit die Renditen wieder drücken.“

Rachel Shone, Real Estate Director, Principal Asset Management, erwartet für 2024, dass die Rückkehr der Liquidität für den Private-Equity-Bereich im Themenfokus sein wird. „Diese Investoren haben höher rentierende Strategien, spezialisierte Sektoren, Sekundärmarktchancen und hochwertige, ESG-fokussierte Investments im Auge“, so Shone. Die Anlagespezialistin erwartet Rückenwind bei spezialisierten Sektoren wie Rechenzentren. Eine voranschreitende Digitalisierung und die rasante Verbreitung von generativer KI treibe die Nachfrage, die Marktlage bleibe indes herausfordernd.

Als Deutschlands Stadt der „Superdiversität“ gehöre Zuwanderung in Frankfurt seit Langem zur Normalität und heute leben hier Menschen aus unterschiedlichsten Kulturen. Der internationale Flughafen macht Frankfurt zu einem zentralen Verkehrskno-

95

Networking und die allgemeine Markt-orientierung waren mit 95% die wichtigsten Teilnehmerziele auf der Expo 2023.*

1

**MESSE-
GESCHÄFTE**
gibt es zumeist in stillen Kammern. Schnäppchenjäger bekommt man auf der Expo Real selten vor die Linse

tenpunkt. Die Metropolregion FrankfurtRheinMain und die Stadt Frankfurt bündeln erneut in Halle C1 ihre Aktivitäten und vereinen zahlreiche Player unter dem Dach „eines der wichtigsten Immobilienmärkte im Herzen Europas“. Immerhin rechnet man mit weiterem Bevölkerungszuwachs in der Mainmetropole auf 845.000 Einwohnerinnen und Einwohner in 2045.

STÄDTESTÄNDE BLEIBEN ATTRAKTIV

Derzeit befinde man sich in der wohl größtmöglichen Kraftanstrengung, die von der Immobilienwirtschaft zuletzt in der Nachkriegszeit erforderlich gewesen sei, sagt Jens Lütjen, Inhaber des Immobilienunternehmens Robert C. Spies aus Bremen. Lütjen setzt in dieser wirtschaftlich angespannten Phase unter anderem auf mehr ÖPP- beziehungsweise PPP-Strukturen (also öffentlich-private Partnerschaften), auf Mut von Family Offices, auf Nischenmärkte wie Data-Center sowie Offenheit für „neue Turns“. Dabei schaue er immer wieder nach Dänemark als Inspirationsquelle, wo sein

Unternehmen mit Robert C. Spies Nordics ApS eine eigene Niederlassung habe und insbesondere Investoren aus Deutschland in den Kopenhagener Markt begleitet.

Spies sei mit Standorten in Bremen, Hamburg, Oldenburg, Frankfurt und Kopenhagen auf der Messe gleich an drei Ständen (Hamburg, Bremen und DAVE Immobilienverbund) vertreten. „Allerdings leicht abgespeckt mit 20 Personen, in Spitzenzeiten vor etwa drei Jahren waren es noch 35“, so Lütjen.

Der Gemeinschaftsstand des Bundeslandes Bremen präsentiert sich mit mehr als 20 Partnern in Halle B.2, Stand 240. „Wir haben treue und regelmäßig teilnehmende Unternehmen, die unseren Messestand und die Services gern nutzen“, so Bianka Hanssen, Teamleiterin Messe und Veranstaltungen.

Die Überseeinsel, Sahnestück an der Weser im Stadtentwicklungsgebiet Bremer Überseestadt, hat gerade erst den Polis Award 2024 im Bereich „Urbanes Flächenrecycling“ gewonnen und wird entsprechend prominent platziert. Investor Klaus Meier hat darüber hinaus erst vor wenigen Wochen das Traditionsgelände um den Süßwarenhersteller Hachez erworben, um hier auf rund 1,1 Hektar einen Mix aus Wohnen, Büros und Gewerbe zu realisieren.

IVD MIT PAKETPREISEN

„Sie wollen sich vom 7. bis 9. Oktober auf der wichtigsten europäischen Immobilienmesse, der Expo Real, verhältnismäßig kostengünstig einem großen Publikum präsentieren?“, wirbt der bundesweit aufgestellte Interessenverband IVD um Standpartner. „Wir bieten für drei Messetage in diesem Jahr Paketpreise (mit umfassendem Serviceumfang) für 16.500 Euro in der Halle C2, direkt am Übergang von Halle B2 in C2, bei rund 130 qm Standfläche an“, so das Angebot.

Das Konferenzprogramm der Expo Real ist seit dem 19. August online verfügbar und wird dann fortlaufend aktualisiert – beispielsweise mit den finalen Keynote-Speakerinnen und -Speakern sowie weiteren Details. ↗





CLAUDIA
BOYMANNS
*Exhibition
Director Expo
Real, Messe
München*

Der Expo Real ist es gelungen, neue Aussteller zu gewinnen und die Messe um neue Formate zu erweitern. In diesem Jahr wird also wieder mit insgesamt sieben Hallen geplant.

Frau Boymanns, was planen Sie im Reigen der relevantesten Messeveranstaltungen für Immobilienprofis im Jahr diesmal neu/anders auf der Expo Real?

Wichtig für uns ist die stetige Weiterentwicklung unseres Angebots für die Teilnehmenden. Hierfür haben wir in diesem Jahr das Konzept „Transform & Beyond by Expo Real“ entwickelt – ein Bereich, der sich den Zukunfts- und Transformationsthemen der Immobilienbranche widmet. Im Fokus stehen hier insbesondere die Themen Dekarbonisierung von Städten und Gebäuden, KI und Robotik, Smart Buildings, Digitalisierung und energiewirtschaftliche Lösungen für Quartiere. Zusätzlich bieten wir mit dem „Sustainable Construction Hub – powered by Bau and Expo Real“ ein Forum an, in welchem in mehreren Panels aktuelle Fragestellungen zu wirtschaftlichem und ressourcen-

schonendem Bauen und Bauen im Bestand diskutiert werden. Alternative Baumaterialien und Lösungen für Klimaneutralität und Zirkularität im Bauprozess werden ebenso präsentiert wie neue Technologien, die zu einem schnelleren Planen und Bauen beitragen können – mit Hilfe von Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz, Vorfertigung oder Automatisierung.

(Stadt-)Quartier-übergreifende Konzepte gewinnen mehr Raum. Auch auf der Expo Real und den vielen Städte- und Regionenständen?

Länder-, Städte- und Regionenstände sind auf der Expo Real traditionell stark vertreten und ein wichtiger Eckpfeiler. Natürlich nutzen auch diese Teilnehmer die Messe, um die für ihren Standort relevanten Entwicklungen auszuloten. Eine Möglichkeit bietet sich hier beispielsweise bei den Präsentationen in den Konferenzräumen zu NEOCITY, einem strategischen Narrativ für Innovationsorte als Instrument der Wirtschaftsförderung. Aber es werden auch Perspektiven für Immobilienentwicklungen aufgezeigt, wie unter anderem die von Digitalparks im Rhein-Erft-Kreis. Auch in zwei weiteren Foren nutzen unsere Teilnehmer die Möglichkeit, neueste Immobilien- und Quartiersentwicklungen vorzustellen. So auch Invest Saudi, die gleich mehrere spektakuläre Projekte präsentieren, die in Saudi-Arabien entstehen werden.

Weniger Bürokratie und Bauvorschriften, mehr KI und finanzieller Freiraum – wie reagieren Sie auf diese Themen?

In diesem Jahr wird am ersten Messtags Bundesbauministerin Klara Geywitz zu verschiedenen Gesprächsrunden bei uns zu Gast sein. Hier gehe ich fest davon aus, dass auch die genannten Themen aufgegriffen und diskutiert werden. Darüber hinaus bietet die Expo Real im Konferenzprogramm einen Beitrag zu „KI in der Immobilienwirtschaft: Potenziale nutzen, Risiken managen“. Als Keynote-Speakerin erwarten wir hier Prof. Dr. Carolin Fleischmann, Professor of International Business an der Rosenheim Technical University of Applied Sciences. Ergänzend finden auch Beiträge der Aussteller statt, wie beispielsweise der „Bambi Talk: Digitalisierung und Einsatz von KI im Property Management“.

Gibt es Schwerpunkte bei den Assetklassen?

Mit dem „Hospitality Industry Dialog“ legen wir in diesem Jahr wieder einen Schwerpunkt auf die Assetklasse Hotel. Für die Assetklasse Logistik bieten wir im Konferenzprogramm erneut das Diskussionsformat „Let’s talk logistics“. Darüber hinaus stehen aber auch neue Nutzungsarten wie Data-Center, Life Science oder Housing in verschiedenen Formen im Fokus, ebenso wie bezahlbares Wohnen oder serielles Bauen. ↗

GLAUBEN
SIE AN
WIEDER-
GEBURT?

WIR ERWECKEN
IHREN BESTAND
ZU NEUEM LEBEN.

RENAISSANCE
IS REAL | B2.120



THEMA
KOOPERATIONEN



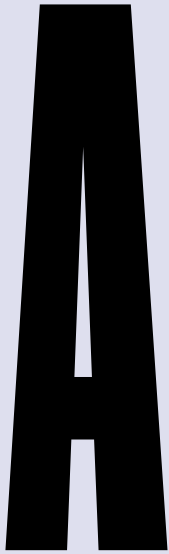


„VERBUNDEN WERDEN AUCH DIE SCHWACHEN MÄCHTIG“

Unternehmen der Immobilienbranche waren bislang nie bekannt für den ausgeprägten Wunsch, gemeinsam Dinge zu verwirklichen. Die schwierige Zeit ändert einiges: Es gibt immer mehr KOOPERATIONEN. Mit anderen Immobilienunternehmen oder Firmen aus anderen Branchen. Warum funktionieren sie? Einige Beispiele.

TEXT

Christian Hunziker



Als Friedrich Schiller das Drama „Wilhelm Tell“ schrieb, dachte er nicht an die heutigen Probleme der deutschen Immobilienwirtschaft. Und doch hat der Dialog, den der Dichter im ersten Aufzug des Schauspiels seinen Protagonisten in den Mund legt, eine ganze Menge mit der heutigen Situation zu tun.

„Wir könnten viel, wenn wir zusammenstünden“, sagt Werner Stauffacher, der Vertreter des Kantons Schwyz, doch der Einzelgänger Tell erwidert: „Ein jeder zählt nur sicher auf sich selbst.“ Nichts da, findet Stauffacher: „Verbunden werden auch die Schwachen mächtig.“ Da bleibt Tell nichts anderes übrig, als mit einer der berühmtesten Schiller'schen Sentenzen nachzulegen: „Der Starke ist am mächtigsten allein.“

Um von der Weimarer Klassik zur deutschen Immobilienbranche zu kommen: Starke Unternehmen gab es schon mal mehr in der Immobilienwirtschaft. Die allseits bekannten Herausforderungen der letzten Jahre haben selbst scheinbar stabile Marktteilnehmer in Schwierigkeiten gebracht – und damit offenbar auch die Bereitschaft gefördert, verstärkt auf Werner Stauffacher zu hören. Jedenfalls findet sich in letzter Zeit eine große Anzahl an Kooperationen zwischen Unternehmen, die ganz unterschiedliche Bereiche der Branche abdecken – von der Energieversorgung, Wohnungsbeständen über Maklernetzwerke bis hin zu Joint Ventures zwischen etablierten Immobilienunternehmen.

LEG SETZT AUF KOOPERATIONEN

Ein Unternehmen, das in besonderem Maße auf Kooperationen setzt, ist die LEG. „Die komplexen Aufgaben und Herausforderungen im Kontext der angestrebten Klimaneutralität kann die Wohnungswirtschaft nicht alleine bewältigen“, erklärt dazu LEG-Pressesprecher Mischa Lenz. „Aus diesem Grund hat die LEG vielseitige und sachkundige Partner gesucht, um in branchenübergreifenden Ko-

operationen gemeinsam nach innovativen Lösungen zu suchen.“ Das wohl bekannteste Beispiel der LEG-Kooperationen ist Renowate. Das Joint Venture mit der österreichischen Rhomberg Bau Gruppe hat sich auf die serielle Sanierung von Wohnhäusern spezialisiert. Mit dem hydraulischen Abgleich und der optimalen Heizungssteuerung befasst sich das Joint Venture Termios (vormals Seero). Und das LEG-Tochterunternehmen Dekarbo hat die Aufgabe, Gasetagenheizungen durch dezentrale Luft-Luft-Wärmepumpen zu ersetzen.

Dabei gilt laut Lenz: „Unsere Partner bringen ihre spezifische fachliche Expertise ein, die uns selbst fehlt, um gute Lösungen zu entwickeln. Und wir bringen unser wohnungswirtschaftliches Know-how und unsere Kundenbasis mit.“ Dabei arbeitet die LEG mit Unternehmen ganz unterschiedlicher Größenordnungen zusammen – vom Düsseldorfer Klimatechnik-Familienbetrieb Soeffing bis hin zum Thermostat-Spezialisten Oventrop, der in 80 Ländern der Welt vertreten ist. Was aber ist entscheidend für den Erfolg solcher Kooperationen? „Das Erwartungsmanagement und die Kommunikation untereinander“, antwortet Lenz. Die Partner müssten sich also einig sein, welche Ziele sie sich setzten und wer welchen Anteil am Arbeitsaufwand und am Gewinn übernehme. „Hier sollte man mit offenen Karten spielen, fair und wertschätzend miteinander umgehen und auf Augenhöhe agieren“, empfiehlt der LEG-Pressesprecher. Die Erfahrung seines Unternehmens zeige: „Wenn sich alle an die Spielregeln halten, klappt es auch mit der Zusammenarbeit.“

Kooperationen, wie sie die LEG umsetzt, finden sich noch weitere – vor allem bei Nachhaltigkeits- und Digitalisierungsthemen. So hat zum Beispiel der Projektentwickler Edge im Juli bekannt gegeben, in den Gebäudebetreiber TPEX International zu investieren. Dieser Schritt erfolge, weil „die fortschrittlichen Technologien, die in den hochleistungsfähigen Gebäuden von Edge zum Einsatz kommen, quali-



1
**SERIELLE
SANIERUNG**
*Auf die serielle
Sanierung von
Wohngebäuden
ist Renowate,
ein Joint Venture
der LEG und
der Rhomberg
Bau Gruppe,
spezialisiert (hier
ein Projekt in
Mönchglad-
bach)*

1

fiziertes Fachwissen und Erfahrung im Management der Betriebsleistung erfordern“, heißt es zur Begründung bei Edge. Ebenfalls technologische Fachkompetenz holt sich die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte Wohnstadt (NHW) ins Haus: Das hessische Wohnungsunternehmen unterzeichnete im Juni dieses Jahres einen Rahmenvertrag mit dem Kompetenzzentrum Digitalisierung Wohnungswirtschaft (Digiwoh). Dieses ist seinerseits ein Kooperationsprojekt, da sich unter seinem Dach rund 190 Wohnungs- und Technologieunternehmen austauschen. Zentrales Ziel der Zusammenarbeit von NHW und Digiwoh sei es, „gemeinsam die Branche in Sachen Digitalisierung weiter voranzubringen und Innovationen in der Wohnungswirtschaft zu fördern“, sagt Sebastian Jung, Fachbereichsleiter digitale Transformation und Innovation bei der NHW.

ÖKOSystem FÜR DIE GESAMTE BRANCHE

Dass eine Kooperation weit mehr als zwei Unternehmen umfassen kann, unterstreicht das Beispiel der Susteco Solutions GmbH. Diese Tochtergesellschaft von Bosch Building Technologies betreibt eine Cloud-basierte Plattform für nachhaltiges Asset- und Portfoliomanagement. Erster Kunde der Plattform war die Fondsgesellschaft Commerz Real. „Unse-

re Kooperation hat es ermöglicht, die spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse direkt in die Entwicklung der Plattform einfließen zu lassen“, erklärt Maurice Farrouh, Pressesprecher von Commerz Real. Zu diesem Zweck wurden im Galaxy Tower in Wien, einem Hochhaus des offenen Immobilienfonds Hausinvest von Commerz Real, die Gebäude- und Verbrauchsdaten erfasst, vernetzt und analysiert. Dieser praxisorientierte Ansatz habe wesentlich zum Erfolg der Plattform beigetragen, sagt Farrouh. Allerdings ist Commerz Real kein exklusiver Partner. Vielmehr steht die Susteco-Plattform sämtlichen Immobilienunternehmen offen, also auch Wettbewerbern von Commerz Real. „Wir sind fest davon überzeugt, →

**„UNSERE PARTNER BRINGEN IHRE
SPEZIFISCHE FACHLICHE EXPERTISE
EIN, DIE UNS SELBST FEHLT, UM GUTE
LÖSUNGEN ZU ENTWICKELN.“**

Mischa Lenz, Pressesprecher LEG Düsseldorf

Partner der
Immobilienwirtschaft

Alles vernetzt, alles aus einer Hand

Glasfaser, Gebäudekonnektivität und
TV-Versorgung: Wir haben die richtigen
Lösungen für Ihre Herausforderungen.



Weitere Infos finden Sie unter vodafone.de/iw

Together we can





1

dass eine offene und interoperable Plattform der richtige Ansatz für die Immobilienbranche ist“, begründet dies Farrouh. „Nur ein Ökosystem, in dem die gesamte Branche zusammenarbeitet, kann wirklich funktionieren.“

ES MUSS KEIN JOINT VENTURE SEIN

Die bisher genannten Beispiele zeigen, dass sich Immobilienunternehmen durch Kooperationen gern Know-how aus anderen Branchen sichern. Es gibt aber auch Fälle, in denen sich Unternehmen verbünden, die den gleichen oder zumindest einen ähnlichen Geschäftszweck verfolgen. Ein Beispiel dafür sind Maklernetzwerke wie Keller Williams oder iad. Besonders häufig findet sich der Fall, dass Immobilienunternehmen für konkrete Projekte eine Zusammenarbeit in Form eines Joint Ventures vereinbaren – wie etwa Art-Invest Real Estate und OFB Projektentwicklung bei ihrem Gewerbequartier Eschborn Gate vor den Toren Frankfurts.

Daneben verbünden sich auch Immobilienunternehmen, die unterschiedliche Schwerpunkte setzen. So hat sich zum Beispiel der Berliner Projektentwickler und Asset Manager Kauri CAB in diesem Jahr als Minderheitsgesellschafter am Münchner Investmentmanager Kingstone Real Estate beteiligt. Diese strategische Partnerschaft sei „eine ideale Ergänzung der Geschäftsfelder von Kingstone“, heißt es beim Münchner Unternehmen: Die Inhouse-Kompetenzen würden durch die Partnerschaft mit den Berlinern um die Bereiche Development, Refurbishment, technisches Asset Management und Workout-Kompetenzen erweitert. Ebenfalls auf Kooperationen setzt die Hamburger ECE-Group. Das bietet sich zum einen bei komplexen Großprojekten mit hohem Investitions-

1

JOINT VENTURE

Ein Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen Immobilienunternehmen: das Bürogebäude Fabrik Office in München, das im Rahmen eines Joint Ventures zwischen Becken und der Hanse Merkur Grundvermögen errichtet wurde

volumen an, sagt ECE-Presesprecher Lukas Nemela und nennt als Beispiel dafür die Messecity Köln, die ECE im Joint Venture mit Strabag Real Estate realisiert. Zum anderen arbeite ECE bei internationalen Projekten mit lokalen Partnern zusammen, insbesondere in den Assetklassen Hotel und Wohnen, in denen ECE erst seit wenigen Jahren in größerem Maßstab aktiv sei.

„Diese lokalen Partner verfügen in den jeweiligen Märkten oft über ein breites eigenes lokales Netzwerk“, erläutert Nemela. „Sie kennen zudem die lokalen Besonderheiten, und sie verfügen bereits über bestehende Kontakte zu weiteren lokalen Partnern wie auch den Behörden und öffentlichen Vertretern.“ Im Gegenzug bringe die ECE ihre Kapitalstärke und ihre langjährige Erfahrung in die Partnerschaft ein. Ein Beispiel für dieses Vorgehen ist die Neugestaltung des traditionsreichen Hotels Bonvecchiati in Venedig, bei der ein von ECE Real Estate Partners gemanagter Fonds mit dem Immobilien- und Hospitality-Spezialisten Soravia und dem Projektentwickler Denkmalneu zusammenarbeitet.

WENN VERBÄNDE KOOPERIEREN

Noch einmal ein besonderer Fall sind Verbände, deren Aufgabe naturgemäß die Kooperation ihrer Mitglieder ist. Interessant wird es aber, wenn Verbände miteinander kooperieren, wie es seit 2012 bei der Bundesvereinigung Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) der Fall ist. Sie vertritt sechs immobilienwirtschaftliche Verbände, darunter die Schwergewichte GdW, BFW und ZIA. Bringt das Zusammengehen wirklich etwas? Ja, antwortet BFW-Präsident Dirk Salewski, der im Juni turnusgemäß den BID-Vorsitz übernommen hat: „Wenn wir die Expertise und den Sachverstand der Praktiker bündeln, steigen die Chancen, wahrgenommen zu werden.“ Als konkretes Erfolgsbeispiel nennt Salewski das vom BID in Auftrag gegebene Gutachten zum Gebäudetyp E, der jetzt nach dem Vorschlag des Bundesjustizministeriums tatsächlich umgesetzt werden soll.

In der jetzigen tiefen Krise der Immobilienwirtschaft, sagt der vorherige BID-Vorsitzende, GdW-Präsident Axel Gedaschko, „kommt es mehr denn je darauf an, dass wir unsere Kräfte bündeln“. Eigentlich hätte er da auch gleich Friedrich Wilhelm Raiffeisen, den Mitgründer der deutschen Genossenschaftsbewegung, zitieren können. Denn wie lautet dessen berühmteste Aussage? „Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das schaffen viele.“

„BEIDE SEITEN WOLLEN OFT ETWAS GUTES“

INTERVIEW
SABINE
GEORGI

Für Kooperationen zwischen Immobilienunternehmen und Kommunen spricht sich die Studie „Gemeinsam wirken“ aus.* Wie können solche Kooperationen aussehen? Was braucht es dazu? Ein Interview mit Sabine Georgi.

*herausgegeben von Urban Land Institute (ULI) und Stadtplanungsbüro RHA Reicher Haase Assoziierte



SABINE
GEORGI
ist Geschäftsführerin des Urban Land Institute (ULI) in Deutschland

Frau Georgi, warum braucht es eine engere Zusammenarbeit zwischen Kommunen und Immobilienunternehmen?

Immobilienwirtschaft und Kommunen arbeiten nicht immer eng zusammen, sondern schimpfen oft übereinander. Wahrscheinlich haben damit beide ein wenig recht. Aber es hilft ja nichts, wenn man immer schimpft. Gerade in der jetzigen Marktsituation ist es nötig, die Perspektive der jeweils anderen Seite einzunehmen. Die Stadtplanungsämter haben sich oft große Mühe gegeben, Projekte zu ermöglichen, und müssen nun

feststellen, dass diese nicht realisiert werden können. Weil die Marktbedingungen so schwierig geworden sind, müssen Projektentwickler und Kommunen aufeinander zugehen. Oft wollen ja beide Seiten etwas Gutes, versäumen es aber, das verbindlich festzuhalten und von Anfang an die Spielregeln zu klären. Das war für uns der Anstoß, gute Instrumente zu suchen.

Beide Seiten schimpfen oft übereinander, sagen Sie. Wie lässt sich dieses gegenseitige Misstrauen überwinden?

Es ist ja nicht so, dass sich alle misstrauen. Es gibt auch Projekte, die gut laufen. Unsere Studie stellt den Versuch dar, dieses gegenseitige Vertrauen zu stärken und die Diskussion auf eine andere Ebene zu heben. Deshalb haben wir das Papier unter paritätischer Beteiligung von Immobilienwirtschaft und Kommunen erarbeitet. Zu unserer Glaubwürdigkeit trägt bei, dass wir als ULI nicht lobbyistisch tätig sind, sondern eine neutrale Plattform darstellen.

Ein Vorschlag der Studie lautet, Wirtschaftlichkeit und Rendite neu zu definieren. Wie groß ist dabei die Bereitschaft der Immobilienunternehmen?

Eine Stadt interessiert sich erst einmal nicht dafür, wie viel Rendite ein Projekt abwirft, sondern dafür,

welchen Mehrwert das Projekt für die Stadt oder das Quartier bringt. Der Projektentwickler sollte diesen Aspekt berücksichtigen. Und wir sehen eine wachsende Bereitschaft der Immobilienwirtschaft, kreativer zu werden, flexible, Nutzungsgemischte Immobilien zu entwickeln, die Perspektive der Nutzer einzunehmen und die Bevölkerung mitzunehmen. Damit schafft sie einen Mehrwert für das Gemeinwesen.

Außerdem ist in der Studie zu lesen, dass „sich durch gezielte Incentivierungen die Bestrebungen der Privatwirtschaft erhöhen lassen, stets die innovativsten und klügsten Lösungsansätze zu priorisieren“. Wie könnten solche Incentivierungen aussehen?

Es geht in erster Linie um Dichte. Für eine gut funktionierende Stadt braucht es eine gewisse Dichte nicht nur an Baumasse, sondern auch an Menschen. Die Idee ist also: Wenn ein Projektentwickler bestimmte Wünsche der Kommune umsetzt, bekommt er dafür eine höhere Dichte genehmigt. Oder wenn er ein cleveres Mobilitätsangebot macht, kann er auf eine Tiefgarage verzichten.

Auch Joint Ventures zwischen Kommunen und privaten Entwicklern sind ein Vorschlag. Wie realistisch ist diese Idee?

Da bin ich ganz offen und ehrlich: Ich weiß es nicht. Wir haben diese Idee aber bewusst in die Toolbox aufgenommen, weil wir auch Anregungen aus dem Ausland aufgegriffen haben und in den Niederlanden solche Joint Ventures erfolgreich umgesetzt werden. Wir verstehen das als Angebot an die Kommunen, mal anders zu denken: Warum soll nicht auch eine Kommune am Projektentwicklergewinn teilhaben?

Welches ist für Sie der wichtigste Punkt unter Ihren Vorschlägen?

Das ist die Einrichtung eines Beirats, der ein Projekt von Anfang an begleitet, zwischen den verschiedenen Abteilungen der Verwaltung vermittelt und so eine Lotsenfunktion übernimmt. Wir haben ja das Problem, dass viele politische Beschlüsse nur für eine Wahlperiode gelten, während Projekte oft länger dauern. Wenn dann Vereinbarungen grundsätzlich in Frage gestellt werden, ist das für Projektentwickler ein großes Problem. Außerdem sind die Städte funktionsgeteilt unterwegs: Das eine Amt kümmert sich nur um Verkehr, das andere nur um Grünanlagen, während das dritte möglichst viele Wohnungen bauen will. Diese unterschiedlichen Interessen müssen zusammengeführt werden, wie das auch in einem Unternehmen mit unterschiedlichen Abteilungen der Fall ist. Ein Vorzeigebispiel dafür ist das Kreativquartier in Potsdam, wo es gelungen ist, durch einen solchen Beirat ein gutes Resultat zu erzielen. ↩



Die komplette Studie gibt es hier!

BEST PRACTICE
VIER
BEISPIELE

WIE KOOPERATIONEN AUSSEHEN KÖNNEN

HOTELS: GROSS UND KLEIN KOOPERIEREN

Kooperationen gibt es auch in der Hotelbranche. Im April 2024 verkündeten der Weltkonzern IHG Hotel & Resorts und der vergleichsweise kleine deutsche Hotelbetreiber Novum Hospitality (u.a. the niu) eine Kooperationsvereinbarung. Diese sieht u.a. vor, dass bis 2028 gut hundert Novum-Hotels dem System der IHG beitreten. Dadurch, sagt David Etmenan, CEO von Novum Hospitality, „erhält unser familiengeführtes Unternehmen die nötige Strahlkraft, um unsere Marktpräsenz in Europa zu verstärken“.



1
HOTEL 1
Ein Beispiel für Kooperationen im Hotelbereich: Eröffnung des ersten Holiday Inn – the niu Hotel in Erlangen

2
HOTEL 2
So wird die Terrasse des Hotels Bonvecchiati in Venedig aussehen, wenn das Kooperationsprojekt von ECE, Soravia und Denkmalneu abgeschlossen ist



3
ELEKTRO-LADESÄULEN
Bei der Errichtung von Elektroladesäulen kooperieren die Globus Markthallen mit EnBW und Tesla. Hier die Eröffnung des neuen Schnellladestandorts in Limburg



E-LADEPARKS UNTER BETEILIGUNG VON TESLA

An Bedeutung gewinnen Kooperationen im Mobilitätsbereich. So schloss der Einzelhändler Globus Markthallen 2022 eine Vereinbarung mit dem Autohersteller Tesla und dem Energieversorger EnBW, um bis Ende 2024 an rund 50 seiner Standorte mindestens 800 Schnellladepunkte für Elektrofahrzeuge zu schaffen.

WOHNUNGSUNTERNEHMEN BAUEN WERKSWOHNUNGEN

Vor dem Hintergrund der sich zuspitzenden Wohnungsknappheit sind Werkswohnungen wieder in den Fokus gerückt. Ein mögliches Kooperationsmodell wurde in Bad Cannstatt realisiert: Dort errichtete die Städtische Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH (SWSG) 329 Apartments, die das Klinikum Stuttgart über einen Generalmietvertrag für seine Beschäftigten angemietet hat. Zuvor hatte das Klinikum das Grundstück an die SWSG verkauft. Über die Auswahl der Mieterinnen und Mieter entscheidet nicht die SWSG, sondern das Klinikum.



4

4

WERKSWOHNUNGEN

In Stuttgart-Bad Cannstatt hat die Städtische Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH Apartments für Mitarbeitende des Klinikums Stuttgart geschaffen



5

5

MIETERSTROM

Kooperationsprojekt Mieterstrom: In Lörrach arbeiten die Einhundert Energie GmbH und die Baugenossenschaft Lörrach eG zusammen

STROM VOM EIGENEN DACH

Ein häufiges Kooperationsmodell betrifft die Energieversorgung: Wohnungsunternehmen arbeiten mit Energiedienstleistern zusammen, um ihren Kunden Mieterstrom anbieten zu können. Aktiv in diesem Segment ist zum Beispiel die Einhundert Energie GmbH, die zuletzt unter anderem mit der Baugenossenschaft Lörrach eG eine Kooperation einging. Dabei pachtet das Energieunternehmen die Dachflächen, installiert und betreibt die Photovoltaikanlagen und liefert den Strom an die Mieter. Die Genossenschaft sieht den Vorteil der Kooperation darin, dass sie ihren Gebäudebestand weiter dekarbonisieren kann.



EBZ Business
School
University of Applied Sciences

Besuchen Sie uns!
EXPO REAL - BID
Stand (C2.210)

die Immobilien-
hochschule.de

IMMOBILIEN KANN MAN STUDIEREN

UNSERE BERUFSBEGLEITENDEN MASTERPROGRAMME

- MASTER PROJEKTENTWICKLUNG
- MASTER REAL ESTATE MANAGEMENT
- **NEU** MBA REAL ESTATE*

→ WEITERE STUDIENGÄNGE

JETZT
INFORMIEREN!



DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST EIN MEISTER DER VERNETZUNG

RICS – Die steigende Komplexität der Immobilienbranche trägt dazu bei, dass Kollaborationen auf allen Ebenen immer entscheidender für den langfristigen Erfolg werden. Der technologische Fortschritt ist dabei ein Verbündeter.

JENS BÖHNLEIN

MRICS, VORSTANDSVORSITZENDER
DER ROYAL INSTITUTION OF CHARTERED
SURVEYORS (RICS) IN DEUTSCHLAND



Die Herausforderungen für die Immobilienbranche sind enorm und vielen ist klar, dass die Gründe dafür nicht nur in den akuten Marktveränderungen liegen. Vielmehr steht ein seit Jahrzehnten fest definiertes Verhalten im Kontrast zu einem sich global verändernden und dynamischen Marktumfeld, in dem tradierte Modelle neu erfunden werden (müssen).

Zudem trägt die steigende Komplexität dazu bei, dass Kollaborationen immer entscheidender für den langfristigen Erfolg werden. Der technologische Fortschritt ist dabei ein Verbündeter, da unterstützende Tätigkeiten schneller erledigt und der Mensch entlastet werden kann. Künftige Entwicklungen gehen noch weiter. Jüngst hat OpenAI ein Fünf-Stufen-Klassifizierungssystem vorgestellt und den Mitarbeitenden mitgeteilt, dass sich das Unternehmen derzeit auf Stufe 1 befinde, bald aber Stufe 2 erreichen werde. In dieser soll das KI-System Aufgaben so gut wie Menschen mit Hochschulausbildung lösen. Wer also davon ausgeht, dass die KI keine Auswirkungen auf das immobilienwirtschaftliche Umfeld hat, wird sich möglicherweise abrupt in einer neuen Zeit wiederfinden, in der virtuelle Welten in direktem Wettbewerb zur physischen Umgebung stehen und Anforderungen wie Skalierbarkeit und Flexibilität einfacher, günstiger und effizienter abbilden können.

KOMPLEXITÄT UND INTERDISZIPLINARITÄT

Um das komplexe Umfeld zu meistern, gibt es nur eine Möglichkeit: interdisziplinäres Arbeiten wie auch das Vernetzen von Wirtschaftsbereichen, die isoliert betrachtet nicht mehr alleine den langfristigen Erfolg garantieren können. Die Globalisierung hat Märkte und Arbeitskräfte international vernetzt. Gleichzeitig hat die technische Echtzeitkommunikation die Art und Weise, wie wir arbeiten, grundlegend verändert. Probleme, die es zu lösen gilt, sind oft

komplex und erfordern Kenntnisse aus verschiedenen Disziplinen. Ein isoliertes Arbeiten mit Scheuklappen ist nicht mehr effektiv. Stattdessen arbeiten Teams aus unterschiedlichen Fachrichtungen zusammen, um Lösungen zu entwickeln. Diese Interdisziplinarität fördert Kreativität und Innovation, da verschiedene Perspektiven zusammenkommen.

VERNETZUNG ALS ERFOLGSGARANT

Die Immobilienwirtschaft war, ist und bleibt ein Meister der Vernetzung. Das Verbinden von gebauter Umwelt mit Behörden, Anwohnern und Mietern ist ein hochkomplexes Vorhaben. Die mathematische Formel, dass eins und eins gleich zwei ist, gilt hier im übertragenen Sinne nicht, da durch eins und eins etwas Neues, nennen wir es drei, entsteht. Verbände sind dabei ein wichtiger Katalysator, tragen zur Vernetzung bei, stellen Verbindungen zwischen den Akteuren her und liefern Informationen, um der Dynamik und Komplexität Rechnung zu tragen. Vernetzung ist demnach der Erfolgsgarant. Ein Gebäude oder Quartier heute ohne Mobilitäts- und Energiekonzept zu denken, ist schlicht nicht vorstellbar. Gleichwohl bietet die Verbindung von Wirtschaftsbereichen erhebliche Potenziale, die sich nicht nur auf das eigene Geschäftsmodell auswirken, sondern auch einen Weg für zusätzliche Erträge darstellen können. Denn die Zyklen der Veränderungen werden immer kürzer und stehen im Konflikt zu einem Geschäftsmodell, das auf Langfristigkeit aufbaut und somit den größtmöglichen Kontrast darstellt.

Um die Komplexität zu beherrschen, spielen technologische Werkzeuge eine entscheidende Rolle, um eine zielgerichtete Zusammenarbeit zu ermöglichen. Die genannten Möglichkeiten, wie auch ChatGPT, sind dabei ein wesentlicher Baustein, und erste Versuche, darüber Wissen für Dritte zu synthetisieren, sind bereits am Markt erhältlich. Daneben bleibt ein Faktor der wichtigste: der Mensch. Denn eine erfolgreiche Zusammenarbeit erfordert mehr als die richtigen Werkzeuge. Es bedarf einer Kultur der Offenheit und des Vertrauens, in der Ideen ausgetauscht und Risiken gemeinsam eingegangen werden. Verbände wie die RICS können hier einen Beitrag leisten, denn sie verbinden Menschen mit Kulturen, Standards und Technologien. ↩

KÖLN TROTZT DER KRISE

Köln präsentiert sich gemeinsam mit 19 Partnern auf der Expo Real 2024.

Trotz angespannter Lage in der Immobilienbranche bleibt die Stadt ein **MAGNET FÜR INVESTITIONEN** mit über 170 geplanten oder laufenden Projekten. Ein Fokusbereich: Die Innenstadt.



Quelle: Cadman

DAS DOM-CARRÉ SOLL 2025 FERTIGGESTELLT WERDEN.

KONTAKT

**KÖLNBUSINESS
WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG-
BÖRSENPLATZ 1
50667 KÖLN**

**WWW.KOELN.BUSINESS/
EXPOREAL**

**WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
@KOELN.BUSINESS**

Das Laurenz Carré in unmittelbarer Nähe zum Kölner Dom geriet im vergangenen Jahr aufgrund der Insolvenz mehrerer Projektgesellschaften in die Schlagzeilen. Der darauffolgende Baustopp schuf Unsicherheiten und offenbarte die Herausforderungen, vor denen viele Projektentwickler aktuell stehen.

Doch nun gibt es positive Signale: Neue Investoren haben Teile des Projekts übernommen, und die Bauarbeiten sollen bald wieder aufgenommen werden.

INVESTMENTS IN ATTRAKTIVE LAGEN

„Das Beispiel Laurenz-Carré zeigt: Köln hat attraktive Lagen, in die Entwickler auch in Krisenzeiten investieren, um qualitativ hochwertige Projekte zu realisieren. Die Investitionen in dieses und zahlreiche weitere Projekte in der City entfalten eine positive Strahlkraft, die die Attraktivität Kölns als Einkaufs- und Erlebnis-metropole nachhaltig steigert. Andere deutsche Städte leiden dagegen unter hohen Leerständen und Projektabbrüchen“, sagt Dr. Manfred Jansen, Geschäftsführer der KölnBusiness Wirtschaftsförderung.

In der Kölner City tut sich insgesamt viel: Mit dem Dom-Carré, das 2025 fertiggestellt werden soll, entsteht in zentraler Lage ein 5-Sterne-Plus-Hotel mit Luxus- und Premium-Einzelhandel. Auf den angrenzenden Einkaufsmeilen Hohe Straße und Schildergasse mit ihren jährlich rund 40 Millionen Passant*innen ist die Nachfrage nach Flächen weiter hoch. Mehr als zehn Projekte sind in der City in Planung oder Bau.

ROBUSTE AUSGANGSLAGE DURCH BRANCHENMIX

Dennoch geht die aktuelle Krise nicht spurlos an Köln vorbei – der geringe Büroflächenumsatz verdeutlicht die Zurückhaltung auf dem Markt.

Gleichzeitig liegt die Büro-Leerstandsquote mit durchschnittlich vier Prozent auf vergleichsweise niedrigem Niveau, während andere deutsche A-Städte mit deutlich höheren Leerständen zu kämpfen haben.

„Köln hat in Krisen schon immer eine robuste Grundlage geboten. Der breite Branchenmix sorgt in unsicheren Zeiten für Stabilität“, so Dr. Manfred Jansen. Rund 160.000 neue Jobs sind in den vergangenen 15 Jahren in Köln entstanden – eine Entwicklung, die sich auch stabilisierend auf den Immobilienmarkt auswirkt.

MODERNE QUARTIERE ENTSTEHEN

Kein Wunder also, dass Investoren weiter auf Köln setzen. Zu den rund 170 Projekten in Planung oder Bau zählen beispielsweise Aushängeschilder wie das mischgenutzte Quartier „Deutzer Hafen“ oder das Projekt „Fusion Cologne“, das im Norden Kölns eines der modernsten Quartiere für Produktion und Logistik entstehen lässt.

KÖLN AUF DER EXPO REAL 2024

Besucher*innen der Expo Real finden Köln und seine Partner in Halle B2 Stand 440-540. Dort wartet ein Marktplatz der Möglichkeiten mit offener Kommunikationsfläche auf mehr als 500 Quadratmetern Fläche. Im Discussion & Networking Forum (Halle B1, Stand 440) veranstaltet Köln am zweiten Messttag ein Panel zum Thema „PropTech-Boom: Wie die Immobilienbranche in Köln von neuen Technologien profitiert“ – mit Pitches und einer Diskussionsrunde. Beginn am 8.10. ist um 14 Uhr.

KÖLN HAT ATTRAKTIVE LAGEN, IN DIE ENTWICKLER AUCH IN KRISENZEITEN INVESTIEREN.

SCHLÜSSEL FÜR DAS „S“ IN ESG

DEUTSCHER VERBAND – Nachhaltigkeit und Gemeinwohl sind generationen- und akteursübergreifende Daueraufgaben. Kooperationen werden dafür unabdingbar sein.

MICHAEL GROSCHEK

PRÄSIDENT DES DEUTSCHEN VERBANDS
FÜR WOHNUNGSWESEN, STÄDTEBAU UND
RAUMORDNUNG E.V.



Bei der Vielfalt an Anforderungen in der Immobilienbranche – insbesondere wenn über das Gebäude und das Grundstück hinausgedacht wird – kann es keine pauschalen Antworten geben. Flexibilität und Kooperation werden unabdingbar sein, aber auch Leitplanken und Spielregeln für alle. Der Gesetzgeber seinerseits schafft einen immer stärker ausdifferenzierten Orientierungsrahmen zur Frage, was Nachhaltigkeit und nachhaltiges Handeln sind. Reporting-Pflichten von Unternehmen werden ausgeweitet und die EU-Taxonomie soll helfen, Finanzströme in nachhaltige Projekte zu lenken. Trotz aller Dynamik können Entscheidungsträger aus der Praxis aber nicht so leicht auf feste Kriterien zurückgreifen. Beim Dreiklang der Nachhaltigkeit (also ökologische, soziale und wirtschaftliche) gilt das insbesondere für die soziale Komponente. Während es mittlerweile viele Kennzahlen zur Messung wirtschaftlicher und ökologischer Nachhaltigkeit gibt, bleibt beim Sozialen und dem Gemeinwohlbegriff großer Interpretationsspielraum. Vom privaten Kleinvermieter bis hin zur Aktiengesellschaft mit internationalen Anteilseignern leisten sehr viele ihren Beitrag zur Wohnraumversorgung. Aber wie wägen wir ab zwischen der Bedeutung niedriger Mieten, der Versorgung besonderer Bedarfsgruppen, Beratungsleistungen für Mieterinnen und Mieter oder dem Unterhalt von sozialen und kulturellen Treffpunkten? Wo setzen wir gemeinsame Mindeststandards, wenn zugleich unsere Kommunen und Nachbarschaften genau wie ihre Bewohnerinnen und Bewohner sehr unterschiedliche Eigenschaften und Anforderungen haben?

ORIENTIERUNG GEBEN, ABER IN LOKALE EXPERTISE VERTRAUEN

Um festzulegen, welches Handeln sozial nachhaltig ist, müssen die Gegebenheiten vor Ort berücksichtigt werden. Zudem muss bedacht werden, ob Konflikte zur ökologischen Nachhaltigkeit bestehen, wie z.B. hohe energetische Standards und Bezahlbarkeit.

Ökonomisch tragfähig muss das jeweilige Handeln der Akteure auch sein. Diese Abwägungsleistung komplett in übergeordneten Regulierungen vorwegzunehmen, erscheint unmöglich. Orientierung kann jedoch über gewisse Mindestanforderungen gegeben werden. Diese sollten praxisgerecht sein und Flexibilität zulassen. Denn eine integrierte Betrachtung von Nachhaltigkeit und Gemeinwohl im konkreten Projekt muss möglich bleiben. Klar ist, dass zumindest eine vorübergehende negative Wirkung auf die Rendite schwer zu umgehen ist, möchte man im Sinne der Gemeinschaft Immobilien oder Quartiere entwickeln. Der Renditeverzicht ist aber noch kein Gemeinwohlkriterium per se. Viel wichtiger wäre die Auseinandersetzung darüber, wie dieser effizient und im Interesse der Menschen vor Ort eingesetzt werden kann. Dann kann er sich auch langfristig wieder auszahlen, durch attraktive und lebenswerte Nachbarschaften oder durch schnellere Prozesse sowie geringeren Leerstand und niedrigere Kosten in der Bestandsbewirtschaftung. Dass das gelingen kann, bestätigt z.B. die UTB, die hierzu schon in diversen Formaten des DV ihren kooperativen und nachhaltigen Ansatz der Projektentwicklung vorgestellt hat.

ARBEITSTEILUNG UND KOOPERATION WERDEN WICHTIGER

In konkreten, vor allem großen Projektentwicklungen stellt sich die Frage, wie bei den vielfältigen Marktakteuren die Arbeitsteilung beim Gemeinwohl

„EINE GEMEINWOHLORIENTIERTE IMMOBILIENENTWICKLUNG GEHT ÜBER DIE SOZIALVERTRÄGLICHE GEFÖRDERTE BEREITSTELLUNG VON MIETFLÄCHEN HINAUS: SIE LEGT WERT AUF DAS WOHLBEFINDEN DER NUTZER.“

Michael Heigl, *Managing Director Immobilienberater
e+k upcycle GmbH & Co. KG*

„WIR SIND ÜBERZEUGT, DASS PARTIZIPATION, SOZIALE DURCHMISCHUNG, WERTHALTIGE BAUWEISEN, OFFENE RÄUME UND TREFFPUNKTE UND DIE INTEGRATION SOZIALER TRÄGER DIE BASIS FÜR DIE SCHAFFUNG VON FRIEDLICHEM, BERUHIGTEM UND DAMIT GESUNDEM WOHNEN SIND.“

Thomas Bestgen, Geschäftsführer UTB Projektmanagement GmbH, Berlin

und bei der sozialen Nachhaltigkeit erfolgen soll. Die dezidiert gemeinwohlorientierten Akteure wie Stiftungen, aber auch klassische Genossenschaften oder kommunale Wohnungsunternehmen haben umfassende Erfahrungen mit Beiträgen zu den verschiedenen Facetten der sozialen Nachhaltigkeit, insbesondere in der Bestandsbewirtschaftung. Ihr Marktanteil ist aber gering. Es braucht ihre Ansätze und ihr Know-how vor allem in großen Projektentwicklungen als Beitrag aller Akteure. Denn eine ausschließliche Vergabe von Bauland an gemeinwohlorientierte Akteure wird dem Bedürfnis nach massiver Ausweitung des Wohnungsbaus nicht gerecht. Die nötigen Kapazitäten haben die kommunalen und gemeinwohlorientierten Akteure ebenfalls nicht. Vielmehr gilt es, ein ganzheitlicheres, nachhaltigeres Handeln in der Breite anzureizen bzw. Kosten und Nutzen fair zu teilen. Es muss dem Dilemma begegnet werden, dass etwaige Aufwendungen einzelner Akteure für Gemeinschaftsflächen oder Quartierstreffpunkte usw. am Ende in Form einer „Stadtrendite“ auch angrenzenden Eigentümern und Bewohnern zugutekommen. Trittbrettfahren wirkt hier verlockend. Umso wichtiger ist es, die genannten Gemeinwohlbeiträge auch durch Förderung anzureizen und dass Projektentwickler erkennen, dass sich soziale Nachhaltigkeit langfristig auch finanziell auszahlt bzw. deren Missachtung zum Geschäftsrisiko wird. Das liegt auch an der EU-Taxonomie und daran, dass Banken und Kunden ebenso wie Kommunen ihre Anforderungen hochschrauben. Akteure wie e+k upcycle erkennen das und bringen ihre Ansätze und ihr Know-how bereits in vielen Fachformaten ein.

Fortschrittliche Projektentwickler suchen bereits jetzt die Kooperationen mit anderen und schauen auf die langfristigen Anforderungen der späteren Bestandhalter, Eigentümerinnen und Eigentümer, um Nachhaltigkeit als Arbeitsteilung über den Lebenszyklus der Immobilie zu realisieren. Zur Verbreitung dieses Ansatzes beizutragen, muss im Interesse aller liegen, denen es ernst ist mit Gemeinwohl und Nachhaltigkeit. Kooperationsbereitschaft ist dazu eine Grundvoraussetzung. ↲

Wir geben Halt.
Seit 1920.

abel[®]
METALLSYSTEME



Äußere Eleganz mit innerer Effizienz

Geländersystem SIMPLUM mit der wärmebrückenfreien Unterkonstruktion CONNECT

Das SIMPLUM Aluminium-Geländersystem verbindet herausragende Sicherheit mit einem eleganten Design. Die CONNECT Unterkonstruktion ermöglicht zudem eine wärmebrückenfreie Anbindung an Gebäude.

Die Unterkonstruktion CONNECT sorgt für eine innovative, wärmebrückenfreie Montage.

Das System SIMPLUM ist vorkonfektioniert für eine reibungslose und flexible Installation.

REPORTAGE
STADT-
ENTWICKLUNG

BITTE EIN BID

STADTENTWICKLUNG
ist Aufgabe der Stadt? In Hamburg sieht man das anders: Bei der Stärkung von Quartieren gibt der Senat die Zügel gerne auch mal aus der Hand – mit Erfolg. Ein Besuch in der Hauptstadt der BIDs.

TEXT:
Annika Weyde

An einem Wochenende im Juli zeigt sich die Hansestadt von ihrer besten Seite: Am Ballindamm schmücken tausende bunte Lampions die Bäume am Ufer der Binnenalster, das leise Schwappen des Wassers mischt sich mit dem weißen Rauschen des Verkehrs, und beinahe wie von selbst spült einen die sonnenbebrillte Touristenmenge über den Jungfernstieg auf den Neuen Wall. Hunderte Bäumchen, Gräser und Blüten locken hier zahlungskräftige Kunden in die exklusiven Geschäfte, oder zumindest vor die edel dekorierten Schaufenster, und leiten den Weg bis zum Gänsemarkt, wo eine 3,50 Meter große Gans aus Blumen ein gefragtes Motiv für Selfies bietet. „Die Sommergärten sind eine Kooperation mehrerer Business Improvement Districts (BIDs) der Innenstadt“, erklärt Leonie Hinzen, BID-Beauftragte der Hamburger Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen (BSW). „Eine sehr erfolgreiche noch dazu.“

NEUES LEBEN FÜR INNENSTADTLAGEN

Was vor wenigen Jahren als kleines Projekt startete, erstreckt sich mittlerweile über die gesamte Innenstadt – alles dank privater Initiativen, denn die sommerliche Gestaltung ist keine Marketingmaßnah-





me des Senats. Die Elbmetropole ist in Deutschland unangefochtener Spitzenreiter beim Schaffen solcher BIDs, wie die Districts abgekürzt werden. Sie verabschiedete nicht nur das bundesweit erste BID-Gesetz, hier wurden seitdem auch die meisten BIDs ins Leben gerufen. Seit 2005 beläuft sich die Zahl auf insgesamt 46 dieser rein privatwirtschaftlichen Initiativen. 13 davon mit aktuellen Laufzeiten, weitere vier befinden sich in Vorbereitung.

EIN BID-FLAGGSCHIFF

„Wenn man begreifen will, was ein BID ist, muss man auf den Neuen Wall“, sagt Franziska Dedekind, Prokuristin der Otto Wulff BID Gesellschaft. Der Neue Wall ist das deutschlandweit erste in einer Innenstadtlage geschaffene BID und wird von dem Hamburger Unternehmen als Aufgabenträger seit der ersten Stunde begleitet – wie aktuell auch acht weitere Districts. Als Vorbild dienten ihm die nordamerikanischen Pendants, die als Public-Private-Partnership-Modell (PPP) schon in den 1980er Jahren beliebt waren. Der Neue Wall steht heute für Luxus. Die Straße ist gleichermaßen Aushängeschild der

Stadt wie Flaggschiff der BID-Aktivitäten von Otto Wulff. Aigner, Breitling, Cartier – für jeden Buchstaben des Alphabets findet sich hier eine bekannte (und teure) Marke. Zwischen Alster- und Bleichenfleet gebettet und in den Jungfernstieg mündend, genießen aber nicht nur die Geschäfte des Einzelhandels die Hamburger Bestlage, auch Gastronomiebetriebe und Büros haben sich angesiedelt und lassen sich die Adresse auf dem Briefkopf einiges kosten. Auf 250 Euro pro Quadratmeter bezifferte Jones Lang LaSalle die Spitzenmiete am Neuen Wall zum Jahreswechsel, der Filialisierungsgrad lag bei 72 Prozent.

Während es in anderen Innenstadtlagen bundesweit kriselt, lässt sich die 580 Meter lange Shoppingmeile davon nichts anmerken. Dabei war das Einkaufsvergnügen nicht immer so schön: Wo heute flaniert wird, stolperten Gutbetuchte Anfang der 2000er Jahre noch über unebenes Pflaster, und wo Scharen von Touristen die mal üppig, mal minimalistisch, aber immer exklusiv dekorierten Schaufenster bestaunen, parkten vor nicht allzu langer Zeit noch Autos kreuz und quer. Das ist längst nicht mehr so. Schlendert man heute den Neuen Wall entlang, läuft man auf edlem hellem Granit. Auch außerhalb →

BUSINESS IMPROVEMENT DISTRICT

Ein "Business Improvement District" (BID) ist eine öffentlich-private Partnerschaft in einem bestimmten Bezirk, in dem Unternehmen eine Steuer oder Abgabe zahlen, um Projekte zu finanzieren, die die Geschäftsumgebung dort verbessern. Die BIDs werden in der Regel von lokalen Unternehmen ins Leben gerufen und von der lokalen Regierung genehmigt.



2



1

3

1

SOMMER
Bunte Sonnensegel und zusätzliche Begrünung am Neuen Wall

2

TULPEN & CO.
Marketingmaßnahmen erfolgen in den BIDs häufig saisonal angepasst

3

SHOPPING-PAUSE
Mobile Sitzmöbel ergänzen das Angebot der "Sommergärten"



1

der „Sommergarten“-Zeit geben sich Grundeigentümer wie Gewerbetreibende sichtlich Mühe, die eher nüchterne Straße einladend zu gestalten. Neue Stadtmöbel wie Fahrradbügel, Mülleimer oder Terrakotta-Pflanzkübel sorgen für eine hohe Aufenthaltsqualität, ein Beleuchtungskonzept spült besonders in der umsatzstarken Weihnachtszeit Geld in die Kassen der Luxusmarken.

„Die Maßnahmen, die in den BIDs umgesetzt werden, folgen häufig derselben Grundlogik“, erklärt Dedekind, die das BID-Team bei Otto Wulff leitet. In der ersten Laufzeit konzentrierten sich die Projektpartner meist auf bauliche Maßnahmen, in späteren Laufzeiten gehe es dann um das Pflegen und Vermarkten der Standorte. Für den Neuen Wall hat dieses Konzept – stetig angepasst und weiterentwickelt – bisher bestens funktioniert. Das BID befindet sich bereits in der fünften Laufzeit.

PUBLIC + PRIVATE = PARTNERSHIP?

„Im BID Mönckebergstraße haben wir in der ersten Laufzeit nicht im klassischen Sinn gebaut“, räumt Dedekind ein. Stattdessen flossen die mehr als zehn Millionen Euro BID-Abgaben, auf die die Partner sich in ihrem Finanzierungskonzept verständigt hatten, in andere Maßnahmen – knapp die Hälfte davon in die Produktentwicklung für eine neue Weihnachtsbeleuchtung. Auf der Suche nach Inspiration flogen die BID-Partner dafür bis nach New York City. Doch nicht nur deshalb war die U.S.-Metropole ein Abstecher wert: „Als wir 2006 die BID-Verwaltungsstelle bei der BSW eingerichtet haben, war New York City mit dem damaligen BID Commissioner ein gutes Vorbild“, erinnert sich Frithjof Büttner, Hinzens Vorgänger bei der BSW. Das zeigte auch ein

späterer Besuch, bei dem sich viele Übereinstimmungen zwischen den beiden Städten ergaben.

Bis heute sind in Hamburg insgesamt mehr als 70 Millionen Euro von Privaten in den öffentlichen Raum investiert worden – allein in den Districts, die Otto Wulff betreut. „Über alle 46 seit 2005 entstandenen BIDs hinweg beläuft sich die Summe auf mehr als 100 Millionen Euro“, sagt Hinz. Finanzspritzen für die Quartiere, die ohne die Initiative der Grundeigentümer und Gewerbetreibenden nicht zusammengekommen wären. In der Hansestadt scheint man diese Form von Public-Private-Partnership für sich entdeckt zu haben, doch ein kurzer Weg dorthin war es nicht. Viele Akteure waren und sind an den Kooperationen beteiligt: von der Handelskammer Hamburg, die das Modell der „Business Improvement Districts“ 2000 erstmals vorstellte, bis zum damaligen Ersten Bürgermeister Ole von Beust, während dessen Amtszeit das erste deutsche BID-Gesetz schließlich am 1. Januar 2005 in Kraft trat. Die Rechtsverordnungen für das BID Sachsenator – das eigentlich erste BID der Stadt, aber nicht innerstädtisch gelegen – und das BID Neuer Wall folgten im selben Jahr. Seitdem sind die privatwirtschaftlichen Initiativen und Investitionen aus der Stadt nicht mehr wegzudenken.

Aber ist es eine Partnerschaft, wenn einer der Partner alle Ausgaben trägt, während der andere sie nur verwaltet? „Das Gros der Aufgaben und des Aufwands liegt sicherlich bei den Eigentümern, das ist aber auch so gedacht“, sagt Dedekind. Hinz ergänzt: „BIDs sind private Initiativen. Eine finanzielle Förderung durch die Stadt entspricht nicht der Grundidee.“ Trotzdem sind sich beide einig, dass die BIDs ein wertvolles Instrument sowohl für die Stadtentwicklung in der Hansestadt als auch für die im BID vertretenen Eigentümer und Unternehmen sind.

„Ein Vorteil gegenüber bloßen Interessengemeinschaften ist, dass es keine Trittbrettfahrer, aber finanzielle Planungssicherheit gibt“, betont Dedekind. Trittbrettfahrer können vor allem deshalb ausgeschlossen werden, weil ein BID nur dann gesetzlich eingerichtet wird, wenn ein Großteil der ansässigen Eigentümerschaft einverstanden ist. Das bedeutet: Die mit dem BID einverständlichen Eigentümer müssen über mindestens 33 Prozent der am Standort gelegenen Grundstücke verfügen, und deren erfasste Fläche muss mindestens 33 Prozent der im BID gelegenen Gesamtgrundstücksfläche betragen.

Sind diese Voraussetzungen erfüllt, kann ein Aufgabenträger wie etwa Otto Wulff einen entsprechenden Antrag auf Einrichtung des BIDs einreichen. Wird dieser genehmigt, sind alle im BID gefassten Eigentümer verpflichtet, eine kommunale Abgabe zur Finanzierung eines vorher erarbeiteten Maßnahmenplans zu leisten – dabei ist diese Abgabe aber auch für diejenigen verpflichtend, die möglicherweise gegen die Einrichtung eines BIDs in dem jeweiligen Gebiet waren. So mag Trittbrettfahrern zwar vorgebeugt werden, da kein Eigentümer vor Ort von Maßnahmen profitieren kann, die er oder sie nicht auch selbst mitfinanziert hat, gleichzeitig kann es aber durchaus vorkommen, dass Eigentümer oder auch Mieter ansässiger Immobilien, auf die die Abgabe

1

UNIKAT

Die Weihnachtsbeleuchtung der Mönckebergstraße

2

LIEB SEIN

Erster Bürgermeister Peter Tschentscher wirbt für eine Kampagne des BIDs Reeperbahn+

gegebenenfalls umgelegt wird, in eine Partnerschaft gezwungen werden.

„Am Anfang eines BIDs steht oft eine Vision von Initiatoren aus dem jeweiligen Eigentümerkreis“, meint Dedekind. Natürlich komme es auch mal vor, dass Einzelne diese Vision nicht teilen. „Die Akzeptanz ist nach der Einrichtung eines BIDs in aller Regel höher als möglicherweise noch zu Beginn der Initiative.“ Besonders, seitdem die Gesetzesgrundlage im Juni 2017 nochmals überarbeitet wurde: Die Berechnung der BID-Abgaben erfolgt jetzt nicht mehr aufgrund von Einheitswerten, sondern auf Grundlage der Grundstücksfläche und Geschoszahl. Vor Ort bekommt man von möglichen Streitereien nichts mit. Gerade der Neue Wall hat die Maßnahmen der späteren Laufzeiten nutzen können, um mithilfe von Marketingmaßnahmen sein Image als Designermeile zu festigen und einen Markenkern herauszubilden. Alles wirkt hier wie aus einem Guss, von den Fassaden bis zu den Bügelfalten an den Mannequins. Etwas anders ist das in einer ebenso bekannten Hamburger Straße, denn was sich nachts hinter Betrunknen und Leuchtreklame noch gut verstecken lässt, wird bei Tageslicht umso offensichtlicher: An der Reeperbahn ist nichts aus einem Guss. Was ihr Kohäsion verleiht, ist eine Mischung aus zertretenen Kaugummis, abblätternden Plakaten, Graffiti und häufig Erbrochenem.

EIN STÜCK IDENTITÄT

„Service und Reinigung über die Leistungen der Stadtreinigung hinaus sind in der Regel immer Teil des Maßnahmenkonzeptes, das ist quasi eine der Brot-und-Butter-Maßnahmen jedes BIDs“, kommentiert Dedekind. Es wäre aber zu kurz gegriffen, die Arbeit des BIDs Reeperbahn+, aktuell in der zweiten Laufzeit, auf solche Maßnahmen zu reduzieren. Hier geht es vielleicht nicht um Luxus, aber trotzdem um Identität. So ist die „Lieb sein“-Kampagne eine der

bekannteren Marketingmaßnahmen des BIDs; auch die Aktion „St. Pauli pinkelt zurück“, für die Hauswände mit superhydrophobem Lack Wildpinkler abschrecken sollen, ist hier entstanden.

Bleibt die Frage, warum sich BIDs in Hamburg seit 20 Jahren so großer Beliebtheit erfreuen, während andere Bundesländer das Stadtentwicklungsinstrument eher stiefmütterlich anwenden und fünf der 16 noch nicht einmal die entsprechende gesetzliche Grundlage geschaffen haben. Lohnt es sich nicht? „Die hohe Anzahl an Folge-BIDs ist ein Indikator für ihren Erfolg und Impact auf die Standortentwicklung“, sagt Dedekind. Ein probates Modell zur Evaluierung, etwa zum Zusammenhang zwischen BIDs und Passantenfrequenz, fehle noch. In Hamburg scheint dies jedoch weder Eigentümer noch Senat daran zu hindern, immer wieder Laufzeiten zu erneuern oder neue Gebiete einzurichten.

„Die privaten Akteure übernehmen im Rahmen der BIDs nicht nur einen erheblichen Finanzierungsanteil, sondern auch aktiv Verantwortung für das

eigene Quartier“, resümiert Hinzen die Perspektive des Senats. „Hamburg hat 2005 ein gutes Gesetz gemacht“, ergänzt Büttner, der die Hamburger BIDs bis 2023 über 18 Jahre betreute. So gut, dass es sogar als Vorbild für die landesweite japanische BID-Gesetzgebung gedient habe. Für Dedekind liegt die erfolgreiche Kooperation vor allem an guter Kommunikation. Vielleicht auch hanseatischem Commitment. Dass das in der Hansestadt Hamburg, einem Stadtstaat nicht ohne Bürokratie, aber mit kurzen Wegen, leichter gelingt, verwundert nicht. Vom Neuen Wall sind es bis zur Reeperbahn knapp 20 Minuten. ↩



2

GOLDBECK

Das Original.

Ihr Parkhaus in höchster Qualität zum besten Preis – schnellste Bauzeit inklusive. Das gibt's nur beim Marktführer.



FAST RAUS AUS DER ZINSFALLE

Die Folgen stark gestiegener Zinsen bekommt die Immobilienbranche immer noch schmerzlich zu spüren. Aber nun scheint die sehnsüchtig herbeigesehnte Zinswende in greifbarer Nähe zu sein. Die Europäische Zentralbank hat im Juni erstmals seit 2019 die Leitzinsen gesenkt. Doch mit niedrigeren Leitzinsen allein werden sich die Probleme in der IMMOBILIENFINANZIERUNG kaum in Luft auflösen, zumal die goldenen Jahre der Niedrigzins-Ära so schnell nicht wiederkehren werden.

TEXT
Norbert
Jumpertz

An den deutschen Immobilienmärkten mehren sich die Zeichen einer Trendwende: Transaktionsaktivitäten nehmen zu, und vereinzelt, zum Beispiel bei Wohnimmobilien, ziehen bei Verkäufen die Preise sogar an. So erwarb Multimilliardär Klaus-Michael Kühne – über vier Firmen – vor einigen Wochen 320 Wohnungen in München (Kaufpreis: 264,5 Millionen Euro). Selbst im von Strukturumbrüchen gebeutelten Einzelhandelssektor geht wieder was, wie der Verkauf des ebenfalls in der bayerischen Landeshauptstadt gelegenen Einkaufszentrums „Fünf Höfe“ an eine Vermögensverwaltungsgesellschaft der Hexal-Gründer Andreas und Thomas Strüngmann zeigt (geschätzter Kaufpreis: knapp 800 Millionen Euro).

Doch Marktexperten warnen vor verfrühter Euphorie: „Auch wenn mehr Deals zustande kommen, Inflation und Zinsen weiter fallen, werden die Investmentumsätze noch lange unter denen des Rekordjahres 2021 bleiben“, ist Helge Scheunemann, Head of Research des Immobiliendienstleisters JLL, überzeugt. Zurzeit erreichten diese allenfalls 30 bis 40 Prozent des damaligen Volumens. Dass die Investmentmärkte derart einbrachen, ist vor allem das Resultat eines rasanten Zinsanstiegs. Die Europäische Zentralbank (EZB) hatte infolge eines fast außer Kontrolle geratenen Inflationsschubs (Höhepunkt in Deutschland Oktober 2022: 10,4 Prozent) die Leitzinsen von 0 auf 4,5 Prozent (Einlagenzins: vier Prozent) angehoben.

„Im langfristigen Bereich schossen die Zinsen, etwa für zehnjährige Bundesanleihen mit etwas mehr als drei Prozentpunkten, nicht so stark nach oben“, resümiert Ulf Krauss, Senior Analyst für Kapitalmarkt-zinsen und Rentenmärkte der Helaba. Das sei aber für solche Szenarien typisch, fügt er hinzu. Die Geldpolitik der EZB sei kurzfristig ausgerichtet, während die Zinsentwicklung an den Kapitalmärkten von langfristigen Inflationserwartungen bestimmt werde. Aktuell liegen diese für den Euroraum zwischen zwei und 2,5 Prozent.

ZEITEN NEGATIVER RENDITEN SIND PASSÉ

In der Niedrigzinsphase wurde viele Jahre lang eine Teuerungsrate von einem bis 1,5 Prozent eingepreist. „Doch inflationsbremsende Faktoren wie die Globalisierung verlieren an Bedeutung, andere Impulse wie geopolitische Risiken, die Klimaproblematik sowie der demografische Wandel wirken hingegen inflationstreibend“, so Krauss. Sein Resümee lautet: Die Zeiten negativer Renditen seien bis auf Weiteres passé. Staaten, aber auch Investoren an den Immobilienmärkten müssten lernen, mit einer neuen Normalität zurechtzukommen. „Insofern ist es zur Entspannung der Finanzierungssituation an den Immobilienmärkten nicht entscheidend, ob der Leitzinssenkung im Juni – von 4,5 auf 4,25 Prozent – rasch mehrere weitere folgen“, meint Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung am IREBS Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg. Die Inflationsgefahr sei zudem nicht gebannt, da es noch nicht gelungen sei, die Kerninflationsrate deutlich unter drei Prozent zu drücken. In den vergangenen drei Jahren seien die Baukosten im Schnitt rund doppelt so stark gestiegen wie die allgemeinen Lebenshaltungskosten, so der Immobilienökonom. →

**„PROLONGATIONEN VON
PROJEKT- UND BESTANDS-
FINANZIERUNGEN WERDEN
BEI VIELEN IMMOBILIENFI-
NANZIERERN NOCH LÄNGER
OBEN AUF DER AGENDA
STEHEN.“**

Jan Peter Annecke, Bereichsleiter Immobilienkreditgeschäft der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba)

**NEUE
PERSPEKTIVEN**

*Die lang
ersehnte Zins-
wende erhellt den
Weg zu neuen
Möglichkeiten,
auch wenn die
Zukunft etwas im
Zwielicht liegt*



Kein Wunder, dass bei gewerblichen Immobilienfinanzierern erst mal Vorsicht oberste Priorität hat. Schließlich sind sowohl Banken als auch alternative Kreditgeber nach wie vor damit beschäftigt, Kreditengagements zu bereinigen. Die großen Immobilienbanken haben hierfür ein milliarden-schweres Kapitalpolster aufgebaut. Die Deutsche Pfandbriefbank (pbb) strukturiert ihr Kreditportfolio um: Gewerbliche Immobilienkredite im Umfang von 1,3 Milliarden Euro wurden allein in diesem Jahr veräußert, wovon Ende Mai ein 900-Millionen-Euro-Paket an die US-Investmentgesellschaft Blackstone verkauft wurde. Dabei handelt es sich um Kredite zur Finanzierung von Gewerbeimmobilien in den USA und Großbritannien.

VORSICHT BEI GEWERBLICHEN FINANZIERERN

„Die Krise des amerikanischen Gewerbeimmobilienmarkts ließ auch uns nicht ungeschoren“, räumt Jörg Quentin, Leiter Property Analysis and Valuation der pbb, ein. Diese sei noch nicht komplett ausgestanden. Im Logistik- und Retailsegment zeichneten sich jedoch Erholungstendenzen ab. Pbb-Vorstandschef Kay Wolf kann sich dennoch weitere Kreditverkäufe vorstellen: Solche Transaktionen seien integraler Bestandteil des Geschäftsmodells seiner Bank, argumentiert er. Auch Kredite für Gewerbeobjekte in Deutschland wären prinzipiell veräußerbar. „Sofern Kreditvertragsregelungen dem nicht entgegenstehen“, bestätigt Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank (HCOB). Aber wenn man sich potenzielle Käufer wie Hedgefonds ansehe, die bei solchen Transaktionen auftauchen, lasse das auf eine eher teure Lösung schließen. „Diese Option ist für uns derzeit uninteressant“, betont Axmann. Andere Immobilienbanken urteilen ähnlich. Die Regulatorik zur Umsetzung der Eigenkapitalvorschriften von Basel III/IV könnte sie aber womöglich schon

bald zum Umdenken bewegen. „Neuregelungen, die ab 1. Januar 2025 gelten, laufen darauf hinaus, dass Banken Risiken und Profitabilität gewerblicher Immobilienfinanzierungen noch mehr abwägen müssen“, merkt Christian Federspieler, Head of Real Estate Germany der Unicredit, an. Hierzu sollen die internen Risikomodelle von Banken stärker standardisiert werden.

Dies könne darauf hinauslaufen, dass zum Beispiel der Portfolioanteil bestimmter Nutzungsarten und Regionen öfter neu austariert werden müsse, so Federspieler. Die wachsende Regulierungskomplexität stößt zunehmend auf Kritik. So müssen Banken seit Längerem aufgrund von Bestandsabwertungen Development-Finanzierungen mit mehr Eigenkapital unterlegen, wodurch mehr Liquidität gebunden wird. Selbst bei gut laufenden Projekten sei es infolgedessen schwierig, von ihnen Kredite zu erhalten, so Axmann.

„Die aber viele Developer wegen ihrer angespannten Liquiditätslage dringend benötigen“, ergänzt Professor Michael Voigtländer, Leiter des Clusters Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte am Institut der deutschen Wirtschaft (IW). Mit weiteren Pleiten, selbst großer Projektentwickler, sei zu rechnen (siehe Interview). 2023 mussten in Deutschland mehr als 500 Projektentwickler und Bauträger Insolvenz anmelden.

„Das Thema ‚Prolongationen von Projekt- und Bestandsfinanzierungen‘ wird bei vielen Immobilienfinanzierern noch länger ganz oben auf der Agenda stehen“, ist Jan Peter Annecke, Bereichsleiter Immobilienkreditgeschäft der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), überzeugt. Dabei müssten Finanzierungen an geänderte, niedrigere Marktwerte angepasst werden. Um Kreditnehmern etwas Luft zu verschaffen, würden Kredite mitunter erst mal ein bis zwei Jahre verlängert, so Annecke. Bei Projektentwicklern gibt es allerdings nicht viele Stellschrauben, an denen sich wirklich drehen lässt. Denkbar sind zum Beispiel eine Tilgungstreckung oder die teilweise Verschiebung von Zinszahlungen ans Ende der Kreditlaufzeit.

Neugeschäftsprognosen wichtiger Immobilienbanken

Alle Angaben in Mrd. Euro

Name der Bank	Neugeschäft 2023*	geplantes Neugeschäft 2024**
Aareal Bank	6,2	ungefähr Vorjahresniveau
Bayern LB	4,8	keine Angaben
Landesbank Baden-Württemberg/ Berlin Hyp	7,9	keine Angaben
Berliner Sparkasse	2,1	ungefähr Vorjahresniveau
Deutsche Pfandbriefbank (pbb)	2,8	keine Angaben
Deutsche Hypo/Nord LB	1,6	1,4
DZ Hyp	7,4	ungefähr Vorjahresniveau
Hamburg Commercial Bank (HCOB)	1,6	1,3
Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba)	1,9	keine Angaben
Münchener Hypothekbank	1,6	1,8

* ohne Prolongationen
** vorläufige Schätzung

Stand: August 2024
Quelle: Angabe der Banken, JLL

PROLONGATIONEN WEITER AUF DEM PROGRAMM

Auch ein höherer Eigenkapitaleinsatz über alternative Geldquellen kann in Betracht kommen. „Das lässt sich über Mezzanine-Kapital oder Super-Senior-Darlehen realisieren, sofern sich die Kapitalkosten über den Exit verdienen lassen“, erklärt Curth-C. Flatow, Geschäftsführer der FAP Group, Initiators eines mit 500 Millionen Euro dotierten Debt Fund, der auch Mezzanine-Kapital und Nachrangdarlehen an Developer vergibt. Die Kosten für Super-Senior-Darlehen betragen laut Flatow bis zu zwölf Prozent der Finanzierungssumme, womit sie deutlich teurer als Projektentwicklerkredite von Banken sind. In Kreditfonds sehen sie zunehmend hilfreiche Kapitalgeber. „Sie können Finanzierungslösungen als gute Ergänzung dort offerieren, wo Banken eher konservativ agieren“, findet Sascha Klaus, Vorstandschef der Berlin Hyp. Ein wenig entspannt hat sich die Finanzierungssituation bei neuen Projekten, zumal diese auf niedrigerer Bewertungsbasis erfolgen. „Passen

die Risikoparameter, finanzieren wir auch weiterhin Projektentwicklungen“, sagt Axel Jordan, Bereichsleiter Gewerbekunden Mittelstand und Verbund der DZ Hyp. Vorausgesetzt, Developer können einen großen Teil der Investitionskosten aus Eigenmitteln stemmen, das Vorhaben weist eine angemessene Vorvermietungsquote auf und die Lage ist stimmig für die Nutzungsart. Außerdem sollten, so Jordan, ein flexibles Nutzungskonzept vorliegen sowie hohe Nachhaltigkeitsstandards erfüllt werden können.

Das Neugeschäft 2024 dürfte bei den meisten Immobilienbanken bestenfalls auf dem spärlichen Niveau des Vorjahres verharren (siehe Tabelle), ESG-Faktoren spielen eine immer bedeutsamere Rolle. „Das deckt sich mit den Zielen unseres Geschäftsmodells“, betont André Leiminger, Chief Investment Manager des Immobilieninvestors BEB+. „Wir bekommen problemlos Bankkredite. Insbesondere für die energetische Sanierung unserer Immobilien erhalten wir unter Ausnutzung von Förderprogrammen Zinskonditionen deutlich unter dem derzeitigen Marktzinsniveau.“ Wie Marcus Buder, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse, ärgert ihn aber der bürokratische Aufwand, etwa zur Erfassung von Verbräuchen, im Rahmen des Kreditbewilligungsprozesses. Dass auch

500

*2023 mussten
in Deutschland
mehr als 500
Projektentwickler
und Bauträger
Insolvenz an-
melden.*

Debt Funds die ESG-Thematik mehr in den Fokus der Kreditvergabe rücken wollen, mag verwundern. „Doch bei der Finanzierung der Transformation von braunen in grüne Immobilien mehr mitzumischen, passt gut zum Selbstverständnis der Investoren wie Versicherungen, Versorgungswerken und Pensionskassen hierzulande“, sagt Francesco Fedele, Vorstandschef der BF.direkt. Diese haben aufgrund ihrer Anlagerichtlinien ein starkes Interesse an nachhaltigen Investments. Die BF.direkt-Tochter BF.capital legt gerade einen neuen Debt Fund mit diesem Anlageschwerpunkt auf (Zielvolumen: mindestens 300 Millionen Euro).

Bei der Darlehensvergabe hoch im Kurs stehen bei Kreditgebern zurzeit Wohn- und Logistikobjekte. „Beide Assetklassen sehen wir europaweit fundamental am stärksten“, sagt Marcos Sáez García, Co-Lead Real Estate der Gothaer Assetmanagement (veraltetes Vermögen: 32 Milliarden Euro), die über Debt Funds in gewerbliche Immobilienkredite investiert. „Wohnimmobilien sind weniger risikobehaftet als andere Nutzungsarten, im Bestandsbereich sind deshalb qualitativ hochwertige Objekte mit ordentlicher Rendite bei Kreditgebern äußerst gesucht“, hat Stefan Schmidhuber, Leiter wohnwirtschaftliche Immobilien Bayern LB, beobachtet. →

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

IDEEN WIRKLICHKEIT WERDEN LASSEN

Eine gute Idee verdient die bestmögliche Unterstützung. Deshalb ist es wichtig, einen starken Partner an seiner Seite zu haben. Als eine führende Immobilienbank bietet die DZ HYP ihren Firmenkunden individuelle Lösungen für komplexe Finanzierungsvorhaben. Mit unserer Erfahrung und Kompetenz legen wir das Fundament für Ihren Erfolg. Warum wir das tun? Weil die Finanzierung von Immobilien für uns mehr als ein Geschäft ist.

[dzhyp.de](https://www.dzhyp.de)

WIR SIND DABEI!
B2.140 

 **DZ HYP**

Gut eingedeckt mit Bankkrediten haben sich übrigens auch Immobilienkonzerne. „Besicherte Finanzierungen von Banken waren 2023 weit günstiger als unbesicherte über den Kapitalmarkt“, konstatiert Stefan Folmeyer, Head of Corporate Finance and Treasury der LEG Immobilien (Bestand: 166.000 Wohnungen). Inzwischen habe sich die Differenz wieder erheblich verringert. Fürs laufende Jahr sind alle Refinanzierungsaktivitäten (Umfang: fast eine Milliarde Euro) abgeschlossen. 2025 werde Fremdkapital von rund 850 Milliarden Euro benötigt, wovon der Großteil bereits durch flüssige Mittel und Immobilienverkäufe abgedeckt sei, so Folmeyer.

Kritisch beäugen Immobilienfinanzierer den Office-Sektor. „Bei Büros ist der Markt in Deutschland zweigeteilt“, findet Jordan.

BÜROSEKTOR UNTER KRITISCHER BEOBACHTUNG

Quentin präzisiert: Früher sei beispielsweise in München die Parkstadt Schwabing als Lage für Büros sehr beliebt gewesen, dies sei nicht mehr der Fall. Stattdessen stünden nun zentrale Lagen mit guter Verkehrsanbindung und hoher Aufenthaltsqualität bei Mietern höher im Kurs.

„Bei Spitzenobjekten lassen sich, wenn zudem der energetische Gebäudezustand top ist, immer noch Spitzenpreise erzielen“, ergänzt Buder. Ferner spielten regionale Faktoren eine wichtige Rolle. Die hohen Leerstände bei Büros in Frankfurt resultierten größtenteils aus Strukturumbrüchen, etwa bei Banken, so Buder, während in Berlin die Nachfrage, etwa von Bundesbehörden und Start-ups, äußerst robust sei. In der Umwidmung von Büros zu Wohnungen sieht er wenig Potenzial: maximal 2.000 Wohneinheiten pro Jahr. Benötigt würden in der Bundeshauptstadt jedoch rund 20.000 neue Wohnungen jährlich.

„Dem Büromarkt haben die stark gestiegenen Zinsen mehr zugesetzt als anderswo in Europa, da die Ankaufrenditen in Deutschland, besonders bei hochwertigen Büroimmobilien, zuvor sehr niedrig waren“, resümiert Dominik Rüger, Team Leader Debt Advisory JLL. Jetzt scheint die Talsohle durchschritten zu sein. Trotz der nicht rosigem Konjunkturprognosen für 2025 wollen einige Immobilienbanken auch im Bürosektor ihr Neugeschäft stärken. ↩

„WOHNIMMOBILIEN SIND WENIGER RISIKOBEHAFTET ALS ANDERE NUTZUNGSARTEN, IM BESTANDSBEREICH SIND DESHALB QUALITATIV HOCHWERTIGE OBJEKTE MIT ORDENTLICHER RENDITE BEI KREDITGEBERN ÄUSSERST GESUCHT.“

Stefan Schmidhuber, Leiter wohnwirtschaftliche Immobilien Bayern LB



Viele Developer haben nach wie vor große Liquiditätsprobleme. Michael Voigtländer, Leiter des Clusters Internationale Wirtschaftspolitik, Finanz- und Immobilienmärkte am Institut der deutschen Wirtschaft (IW), sieht auch die Politik gefordert, diese zu lindern.

❶ Herr Prof. Voigtländer, wie beurteilen Sie aktuell die Lage der Projektentwickler in Deutschland?

Es gibt noch knapp 4.500 Developer hierzulande, wovon die meisten klassische Mittelständler mit dünner Kapitaldecke sind. In den kommenden Monaten wird sich deren Ertrags- und Kostensituation kaum spürbar verbessern. 2023 mussten 578 Projektentwickler Insolvenz anmelden. In diesem Jahr werden es kaum weniger sein.

❷ Die Zinssituation scheint sich zu entspannen. Ist das kein Hoffungsschimmer?

Ja, das hilft. Problematisch ist aber auch, dass der Bausektor überreguliert ist: Genehmigungsverfahren dauern zu lange, da das Baurecht kompliziert ist. Es umfasst Tausende Normen. Andere Länder wie Holland zeigen, dass es einfacher, schneller geht. Ferner sollten Fördermaßnahmen, gerade im Wohnungsbau, langfristiger und berechenbarer ausgelegt werden. Projektplanungen erfordern Zeit, sie lassen sich nicht per Knopfdruck an eine erratische Förderpolitik anpassen.

❸ Aber solche Änderungen lassen sich nicht rasch realisieren. Welche Sofortmaßnahmen könnten helfen?

Manches in der Bankenregulierung ist inzwischen ebenfalls überzogen. Von der höheren Kapitalunterlegung von Projektfinanzierungen im Immobilienbereich seit Ausbruch des Ukraine-Kriegs ist man immer noch nicht abgerückt. Dies sollte meines Erachtens unverzüglich korrigiert werden. Insgesamt sollten BaFin und EZB hier künftig flexibler agieren.

PARKEN NEU GEDACHT: DIGITAL UND EFFIZIENT

Büroimmobilien, Multi-Company- und Mixed-Use-Buildings: Wie lassen sich dort mithilfe von digitalem Parkplatzmanagement die Mitarbeiter- und Kundenreise verbessern und neue Einnahmen generieren?



FELIX THEUERZEIT
Head of Sales
Car Access bei
Scheidt & Bachmann Parking
Solutions, verantwortet den
Vertrieb von
parkoneer

Warum sollten Unternehmen in ein digitales Parkplatzmanagementsystem wie parkoneer investieren? Was sind die Hauptvorteile?
Der wichtigste Vorteil eines digitalen Parkplatzmanagementsystems wie parkoneer liegt in der effizienteren Nutzung von Flächen. Traditionelle Parkplätze sind oft nicht optimal ausgelastet. Mit einer digitalen Lösung können wir die Auslastung maximieren, indem wir Daten in Echtzeit nutzen, um die Verfügbarkeit von Stellplätzen zu steuern. Das bedeutet weniger ungenutzte Flächen

und eine bessere Ressourcennutzung. Zudem ist es sehr einfach, diesen Effekt sofort sichtbar zu machen und steht auch im Mittelpunkt unserer Lösung: die Vereinfachung und Digitalisierung des sogenannten Büroparkens und die zugehörige Verwaltung der Parkberechtigungen. Hier liegen erhebliche Potenziale zur Auslastungssteigerung und ist der wesentliche Schritt zur Optimierung der Parkflächennutzung.

Können Sie näher erläutern, wie dies zugleich zur Generierung zusätzlicher Einnahmen führen kann?
Unternehmen verfügen oft über Parkflächen, die außerhalb der Stoßzeiten oder am Wochenende brachliegen. Mit parkoneer können diese Flächen flexibel an Dritte vermietet werden, z.B. andere Unternehmen, Anwohnende oder Besuchende. So verwandeln wir ungenutzte Ressourcen in eine zusätzliche Einnahmequelle, ohne dass dafür größere Investitionen in neue Infrastruktur notwendig sind.

Eine der Herausforderungen bei der Verwaltung von Parkplätzen ist die Benutzererfahrung. Wie verbessert parkoneer die Customer- und Employee-Journey?

Parken ist oft der erste und letzte Touchpoint einer Reise. Mit parkoneer möchten wir diesen Moment so angenehm wie möglich gestalten. Nutzende können im Voraus Parkplätze buchen, in Echtzeit sehen, wo freie Plätze sind, und kontaktlos ein- und ausfahren. Diese nahtlose Integration spart nicht nur Zeit, sondern reduziert auch Stress.

Inwiefern tragen solche digitalen Services zu einer besseren Zukunft bei?

Digitale Services wie parkoneer sind nicht nur benutzerfreundlich, sondern auch nachhaltig. Durch die effiziente Nutzung von Parkflächen und die Minimierung von Suchverkehr tragen wir zur Reduzierung von CO₂-Emissionen bei. Zudem sammeln wir wertvolle Daten, die Unternehmen dabei helfen, Mobilitätsmuster besser zu verstehen und ihre Ressourcen noch zielgerichteter einzusetzen. Das ist ein wichtiger Schritt hin zu einer smarten und nachhaltigen Mobilität.

Sie erwähnten bereits die Bedeutung des Parkens als Teil der Mobilitätskette. Können Sie das weiter ausführen?

Parken wird oft isoliert betrachtet, ist aber tatsächlich ein zentraler Bestandteil der gesamten Mobilitätskette. Ein gut organisiertes Parkmanagement kann das Zusammenspiel verschiedener Verkehrsmittel erheblich verbessern. Mit parkoneer schaffen wir Schnittstellen zu anderen Mobilitätslösungen und tragen so zu einer reibungslosen, multimodalen Mobilitätskette bei. Das macht Parken nicht nur zum ersten und letzten, sondern zu einem integralen Touchpoint der gesamten Reise.

Abschließend: Warum sollte man sich für parkoneer entscheiden?

Als Teil der Scheidt & Bachmann Gruppe haben wir bei parkoneer es uns zur Aufgabe gemacht, smarte Parkplatzmanagementlösungen zu realisieren. Wir bieten eine Lösung maßgeschneidert auf die Bedürfnisse von Büroimmobilien, Multi-Company- und Mixed-Use-Buildings, die den Return on Invest maximiert und gleichzeitig den Immobilienstandort aufwertet. Mit unserer Expertise sorgen wir dafür, dass das Immobilienmanagement nicht nur ressourcenschonend, sondern auch zukunftssicher ist. ↩

IM ZICKZACK DURCH DIE KRISE

TEXT
Richard Haimann

AUFWÄRTS
*Auch aus dem
tiefsten Tal führt
wieder ein Weg
hinaus – wenn
auch nicht immer
geradlinig*

2024 werde der **INVESTMENTMARKT** wieder florieren, prophezeiten einige übereifrige Akteure auf der letztjährigen Expo Real. Andere warnten „Survive till 25!“ – und behielten Recht: Der Weg ist trotz einiger positiver Signale noch lang.

Nicht nur bei Olaf Janßen, Head of Real Estate Research bei Union Investment, der Fondsgesellschaft der Volks- und Raiffeisenbanken, kehrt die Zuversicht mit Blick auf das Investmentgeschehen an den Immobilienmärkten zurück. „Aufgrund der wirtschaftlichen Erholung in Europa und der prognostizierten weiteren Zinssenkungen der Europäischen Zentralbank wird die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien in der zweiten Jahreshälfte weiter steigen“, ist der Analyst überzeugt. Dies sollte sich „spätestens im kommenden Jahr positiv auf die Preisentwicklung auswirken“, so Janßen. Sein Fazit: „Die Marktwende rückt in greifbare Nähe.“

Allerdings lag das Transaktionsvolumen der ersten Hälfte dieses Jahres mit 12,2 Milliarden (Gesamtsumme in den Segmenten Büro, Hotel, Einzelhandel und Datacenter) noch immer deutlich niedriger als in den ersten beiden Quartalen des Vor-Corona-Jahres 2019. Damals legten Investoren insgesamt 30,3 Milliarden Euro allein in Gewerbeimmobilien an, zeigen Daten des Dienstleisters CBRE. Immerhin: Im Vergleich zum Vorjahreswert ging der Halbjahresumsatz 2024 bei Gewerbeimmobilien um 34 Prozent nach oben.

„Die Erholung vollzieht sich langsamer als bei den vorherigen Krisen“, resümiert Marcus Zorn, CEO der BNP Paribas Real Estate Deutschland. „Trotzdem ist der positive Trend klar erkennbar und nachhaltig.“ Das geringe Tempo liege vor allem daran, dass die Zinsen langsamer sinken als noch Anfang des Jahres erhofft. Hohe Zinsen verteuern Immobilienkredite. Um dennoch attraktive Ren-

diten erzielen zu können, fordern Käufer Preisnachlässe. Doch viele an sich verkaufswillige Bestandhalter sind nicht bereit, diese zu gewähren.

Zwar hat die EZB im Juni den ersten Zinsschritt vollzogen und den Leitzins um 25 Basispunkte auf 4,25 Prozent gesenkt (siehe S. 38-42). Zu Jahresbeginn hatten Investoren jedoch noch mit drei bis vier Leitzinssenkungen in diesem Jahr gerechnet, davon mindestens zwei bis zur Jahresmitte. Auch andere Notenbanken in Europa haben inzwischen die Zinsschraube gelockert. Zuletzt die Bank of England, die den Leitzins zum 1. August um 25 Basispunkte auf fünf Prozent reduziert hat. Die Schweizerische Nationalbank hat sogar bereits zwei Mal den ohnehin nur auf 1,75 Prozent angehobenen Franken-Leitzins wieder gesenkt: im März auf 1,5 Prozent und Ende Juni auf nur noch 1,25 Prozent.

DER LANGE SCHATTEN DER FED

Hingegen fährt die Federal Reserve Bank in den Vereinigten Staaten bislang einen harten geldpolitischen Kurs. Der in der Spanne von 5,25 bis 5,5 Prozent gehaltene Leitzins wurde von der US-Notenbank bei ihrer Juli-Sitzung nicht gesenkt. Denn die Inflation ist in den USA noch immer nicht eingeehgt. Im Juni sind die Verbraucherpreise gegenüber dem Vorjahresmonat um drei Prozent gestiegen. Die Kerninflation, die Energie- und Lebensmittelpreise ausklammert, betrug sogar 3,3 Prozent – und lag damit deutlich über der von den Zentralbanken als optimal erachteten Teuerungsrate von zwei Prozent. Dieser →

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Überragende Projekte. Überragende Finanzierungen.

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

**Immobilienfinanzierung so einzigartig
wie Ihr Immobilienprojekt.**

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL
Stand B1.420



pfandbriefbank.com

Zielwert dürfte in diesem Jahr kaum erreichbar sein. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) prognostiziert für 2024 einen Rückgang der US-Inflationsrate auf lediglich 2,8 Prozent.

Bei ihren Zinsentscheidungen kann die EZB die Geldpolitik der Fed nicht ignorieren. „Würde die EZB den Leitzins so weit senken, dass er deutlich tiefer liegt als in den USA, würde dies zu einer massiven Abwertung des Euro führen“, sagt der Ökonom Günter Vornholz, Inhaber der Gesellschaft für Immobilienresearch in Lüdinghausen. „Da Rohstoffe international in US-Dollar gehandelt werden, würde eine Verbilligung des Euros gegenüber dem Dollar die Inflation in der Eurozone wieder steigen lassen.“ Die bislang straffe Geldpolitik der Fed dämpft deshalb auch das Anlagegeschehen an den deutschen Immobilienmärkten. „Die ungewisse Situation in den USA hat den Optimismus vieler Investoren etwas gebremst“, sagt Zorn. „Um wieder auf die Transaktionsvolumina der vergangenen zehn Jahre zu kommen, ist es noch ein weiter Weg.“

WIRD AUCH 2025 SCHWIERIG?

Was die EZB zudem davon abhält, schnell den Leitzins zu senken: Die Teuerung ist auch in der Eurozone nicht vollständig unter Kontrolle. „In Deutschland stiegen die Konsumentenpreise von 2,5 Prozent im Juni auf 2,6 Prozent im Juli“, erläutert Vornholz. „In Spanien betrug die Inflationsrate zu dem Zeitpunkt jedoch noch 2,9 Prozent.“ In Belgien notierte die Teuerung im siebenten Monat des Jahres sogar noch deutlich über

25

Die Investitionen in den Wohnungsmarkt waren im ersten Halbjahr 2024 um 25 Prozent höher als im Vorjahreszeitraum.

vier Prozent. „Die Juli-Preisdaten aus Euroland rechtfertigen keine abrupte Kursanpassung der EZB“, meint Valentin Jansen, Macro Researcher der NordLB in Hannover.

Die Inflation könnte auch in Deutschland, der wirtschaftsstärksten Nation der Eurozone, wieder anziehen und so die Zentralbanker noch auf längere Zeit vorsichtig agieren lassen.

Auch Nikolai Mader, Head of Investment Management, Hansainvest Real Assets, erwartet nicht, dass das Investmentgeschehen schnell wieder auf Touren kommt: „Wir rechnen nicht damit, dass 2025 plötzlich der Markt wieder anspringt.“ Stattdessen werde es absehbar eine „graduelle Erholung geben – insbesondere in Abhängigkeit von der weiteren Zinsentwicklung“. Klassische institutionelle Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen seien weiterhin zurückhaltend. „Sie haben derzeit andere attraktive Anlagemöglichkeiten im Bereich Fixed Income“, sagt Mader. So rentierten zehnjährige US-Staatsanleihen Anfang August bei 3,97 Prozent – und boten zudem die Chance auf Währungsgewinne, sollte der Dollar langfristig gegenüber dem Euro steigen.

Offene Immobilienfonds fallen derzeit ebenfalls als Käufer aus. „Wir sehen die Fonds aktuell kaum auf der Käuferseite, sondern eher auf der Verkaufsseite“, sagt Pamela Hoerr, Vorstandsmitglied der Deutschen Pfandbriefbank. Die Investmentvehikel verlieren seit August vergangenen Jahres kontinuierlich an Anlagemacht, weil Anleger mehr Kapital abziehen, als frisches Geld hereinströmt. „Die Mittelabflüsse beliefen sich bis Ende Juni dieses Jahres auf rund 2,7 Milliarden Euro“, sagt Peter Barkow, geschäftsführender Gesellschafter des Analysehauses Barkow Consulting. „Offene Immobilienfonds werden vermutlich in nächster Zeit eher Objekte verkaufen, als neue zu erwerben“, bestätigt Patrick Brinker, Head of Real Estate Investment Management bei der Frankfurter Privatbank Hauck Aufhäuser Lampe.

„Die Treiber für die Wiederbelebung auf den Transaktionsmärkten sind internationale

Investoren“, so Brinker. „Insbesondere ausländisches Kapital ist gegenwärtig auf der Suche nach Anlagechancen“, betont auch Carsten Demmler, Geschäftsführer des Hamburger Investment- und Assetmanagers HIH Invest Real Estate. In Großbritannien und den USA haben Pensionskassen Milliardenbeträge in opportunistische Fonds angelegt, die jetzt in Kontinentaleuropa und damit auch in Deutschland die gesunkenen Immobilienpreise nutzen, um auf Schnäppchenjagd zu gehen.

AUSWÄRTIGE PENSIONS-KASSEN UND FAMILY OFFICES LAUERN

Carlyle Realty Partners will mit seinem zehnten opportunistischen Immobilienfonds acht bis zehn Milliarden US-Dollar einsammeln, um Gewerbeliegenschaften günstig zu erwerben. Zu den Zeichnern der ersten Stunde zählt das Versorgungswerk der Lehrer in Arkansas. Auch das Teacher Retirement System of Texas, die Pensionskasse der Lehrer im Lone-Star-State, will vom tiefen Preisniveau profitieren und hat sich im Juli am jüngsten Immobilienfonds von GreenPoint Partners beteiligt. Das Versorgungswerk von Polizei und Feuerwehr in Ohio hat Millionenbeträge in gleich zwei Fonds investiert – den AEW Partners Real Estate Fund X und den Oaktree Real Estate Opportunities Fund IX.

Ganz groß eingestiegen ist CalPERS. Das Versorgungswerk der Beschäftigten im öffentlichen Dienst des Staates Kalifornien hat insgesamt drei Milliarden US-Dollar an opportunistische Real Estate Funds von Pacific Urban, GID, GI Partners, BGO und Meadow Partnerships überwiesen. Auch in Großbritannien haben Private-Equity-Fonds jüngst Milliardenbeträge eingeworben“, erklärt Fabio Carrozza, Geschäftsführer beim Stuttgarter Immobilienfinanzierungsspezialisten BF.real estate finance. Opportunistische Vehikel hätten bislang „einen großen Bogen um den hochpreisigen und wettbewerbsintensiven deutschen Immobilienmarkt gemacht“, so Carrozza. „Doch das ändert sich nun, weil sie die Möglichkeit sehen, von Notlagen

„INSBESONDERE AUSLÄNDISCHES KAPITAL IST GEGENWÄRTIG AUF DER SUCHE NACH ANLAGECHANCEN.“

Carsten Demmler, Geschäftsführer,
HIH Invest Real Estate

„DIE ERHOLUNG VOLLZIEHT SICH LANGSAMER ALS BEI DEN VORHERIGEN KRISEN. TROTZDEM IST DER POSITIVE TREND KLAR ERKENNBAR UND NACHHALTIG.“

Marcus Zorn, CEO, BNP Paribas Real Estate Deutschland

deutscher Projektentwickler und Bestandshalter – und damit von attraktiven Einstiegsniveaus – profitieren zu können.“ Zudem seien deutsche Family Offices auf der Käuferseite zu finden, sagt Andreas Stegmann, Head of Institutional Clients and Products des Heidelberger Projektentwicklers und Immobilieninvestors FOM Real Estate. „Sie verfügen über das nötige Eigenkapital, um antizyklisch agieren zu können.“ Das bestätigt Deutsche Pfandbriefbank-Vorständin Hoerr. „Family Offices sehen bei den korrigierten Preisen im aktuellen Markt attraktive Einstiegsmöglichkeiten.“ Im bisherigen Jahresverlauf hätten Family Offices durch ihre Investments einen Marktanteil von 16 Prozent erobert, so Tobias Dichtl, Co-Head of Market Intelligence bei der Beratungsgesellschaft Colliers. „Damit sind sie an Immobilien- und Spezialfonds mit einem Anteil von zwölf Prozent vorbeigezogen.“

DATA-CENTER? KÖNIGSKLASSE!

Gesucht sind bei Käufern nicht mehr nur Bürotürme. „Die einstige Königsklasse hat ausgedient“, sagt Camille Dufieux, Geschäftsführerin der Hamburger Service-KG für Immobilienfonds, IntReal. „Investoren fällen heute ihre Anlageentscheidungen selektiver.“ Ältere Büroobjekte und Shopping-Center würden nun auch bei langjährigen Mietverträgen als riskanter eingestuft, wenn nicht energetisch modernisiert.

Hingegen seien „moderne, ESG-konforme Büroimmobilien in Prime-Lagen weiterhin gefragt“, erklärt Dufieux. Gleichzeitig nehmen Investoren verstärkt einstige Nischensegmente in den

Fokus. Neben Logistikobjekten sind dies insbesondere Datenzentren. „Data-Center sind die neue Königsklasse“, so Investment-Manager Brinker. „Das wird auch ein dauerhafter Trend werden, da sich Deutschland aufgrund seiner geografischen Lage und Zahl an Unternehmen zum größten Markt für Rechenzentren in Europa entwickeln wird.“ Dieser Ansicht ist auch Dominik Barton, geschäftsführender Gesellschafter des Bonner Immobilien-Investmentmanagers Barton Group. „Data-Center werden eine immer wichtigere Rolle spielen.“

Darüber hinaus stehen Mietwohnungen unverändert im Fokus. Von einem regelrechten „Herdentrieb in Richtung Wohnen“ spricht Alexandre Grellier, CEO und Co-Founder des Frankfurter Datenraum-Betreibers für Immobilientransaktionen, Drooms. Das sei nicht überraschend. „Es gibt nicht genug Wohnraum, es werden zu wenige neue Baugrundstücke ausgewiesen und es wird schlicht zu wenig gebaut“, so Grellier.

Ein Problem, mit dem sich nicht nur Deutschland konfrontiert sieht. „Die Initiative von EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen, einen europäischen Wohnungskommissar zu etablieren, zeigt die Notwendigkeit, eine gesamteuropäische Lösung für mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen“, sagt Michael Fink, Managing Director bei Catella Residential Investment Management. Vor allem institutionelle Investoren könnten dazu einen Beitrag leisten, so Fink. „Die Aussicht auf steigende Mieterträge und sichere Cashflows wird dazu führen, dass das Interesse von Anlegern an diesem Segment hoch bleibt oder sogar steigt.“



MEHR FARBEN.
MEHR FUNKTIONEN.
MEHR FREIHEITEN.

Mit den IP-Video-Türsprechanlagen von DoorBird finden Sie für jedes Projekt die passende Lösung.

Ihre Vorteile:

- ✓ Hohe Qualität der Produkte
- ✓ Fernverwaltung möglich
- ✓ Keine Folgekosten
- ✓ Automatische und kostenfreie App-Anbindung
- ✓ Behindertengerecht, barrierefrei und Hörgeräte-tauglich
- ✓ Zukunftssicher durch offene API-Schnittstellen

IP-Video-Türsprechanlagen von DoorBird stehen für die Verbindung von exklusivem Design und smarter Technologie.

www.doorbird.com



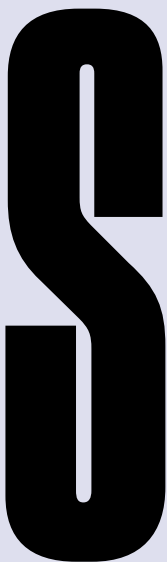
Part of ASSA ABLOY

WOHNST DU NOCH ODER RESIDIERST DU SCHON?

Klein, fein, aber **KAUM BEZAHLBAR** für Studierende. Der Boom bei studentischem Wohnen und Mikro-Apartments wirft Fragen zur sozialen Nachhaltigkeit auf. Ein wachsendes Problem.

TEXT

Yvonne Hoberg



Sie tragen hippe Namen, sind meist zwischen 17 und 28 Quadratmeter groß und auf dem Immobilienmarkt besonders gefragt: private Studenten-Apartments. Doch wie nachhaltig ist kommerzielles studentisches Wohnen? Während viele Anbieter heute auf ihre ökologisch nachhaltigen Gebäude verweisen, bleibt ein wichtiger Aspekt oft unberücksichtigt: die soziale Nachhaltigkeit. Die Zugänglichkeit dieser Wohnräume für unterschiedliche Nutzergruppen und deren Bezahlbarkeit werden häufig vernachlässigt.

Das zeigt sich besonders in Deutschland, wo der private Sektor zwar zunehmend neue Wohnmöglichkeiten schafft, diese jedoch für viele Studierende unerschwinglich sind. Gleichzeitig schafft der öffentlich geförderte Bereich zu wenig preisgünstigen Wohnraum. Das stellt die soziale Chancengleichheit auf dem studentischen Wohnungsmarkt infrage und lässt Diskussionen über eine mögliche stärkere Regulierung im Bereich des Student Housing aufkommen.

Der Blick in die Studentenhochburgen zeigt: Einen Platz in einem der öffentlichen oder geförderten Wohnheime oder ein erschwingliches WG-Zimmer zu finden, gleicht einem Sechser im Lotto. Gleichzeitig wächst die Zahl teurer Angebote in privaten Studentenwohnheimen. Sie hat sich allein zwischen 2012 und 2022 auf insgesamt rund 67.000 vervierfacht, wie Savills ermittelte, während die Zahl der öffentlich geförderten Wohnheimplätze nur um knapp vier Prozent stieg.

Die Preisentwicklung für studentisches Wohnen hat sich im Wintersemester 2023/2024 weiter verschärft: Laut dem Moses Mendelssohn Institut (MMI) sind die Mietkosten im Durchschnitt um sieben Euro pro Monat gestiegen, nachdem sie bereits im Vorjahr um 4,7 Prozent zugenommen hatten. In den wichtigsten Hochschulstädten zahlen Studierende jetzt im Schnitt 479 Euro monatlich für ein WG-Zimmer, deutlich mehr als die BAföG-Wohnpauschale von 380 Euro. Die Untersuchung, die 90 deutsche Hochschulstandorte umfasst, ergab auch, dass zum Wintersemester 2023/2024 die Kosten für

ein WG-Zimmer in 73 dieser Städte über der BAföG-Pauschale lagen. An etwa der Hälfte dieser Standorte war es nahezu unmöglich, eine Unterkunft zu finden, die den BAföG-Vorgaben entsprach.

Dr. Stefan Brauckmann, Geschäftsführender Direktor des MMI-Instituts, sagt: „Die steigenden Mieten belasten viele junge Menschen in der Ausbildungsphase enorm. Wenn das Wohnkostenbudget nicht einmal für ein einfaches Zimmer in einer Wohngemeinschaft reicht, bleiben kaum noch Alternativen.“

LUXUS, DEN SICH NICHT JEDER LEISTEN KANN

Alternativen gibt es, aber sie kommen mit einem heftigen Preisschild. Private Wohnheime, auch Student Housing genannt, bieten Service-Wohnen auf kleinem Raum. Um hier zu mieten, müssen Studierende tief in die Taschen greifen. Denn anders als die klassische „Studentenbude“ sind diese Mikro-Wohnungen meist komplett möbliert und hochwertig ausgestattet, inklusive aller Nebenkosten und Internet. Zudem bieten sie Services wie eine Rezeption mit Leihartikeln und Paketannahme, Gemeinschaftsflächen und Community-Events. Das spiegelt sich in „All-in“-Monatsmieten wider. Je nach Standort können weitere Leistungen hinzugebucht werden. „In Städten wie Hamburg oder Berlin liegen die Warmmieten zwischen 900 und 1.500 Euro, an Standorten wie Bremen hingegen bieten wir Wohnungen für 700 bis 1.000 Euro pro Monat an“, erklärt Benjamin Röber-Rathay, Kommunikationschef bei IC Campus, einem führenden deutschen Anbieter privater Studenten-apartments.

Diese Preise sind mehr als doppelt so hoch wie die vom MMI-Institut ermittelten Kosten für ein WG-Zimmer. Leisten können sich das vor allem immer mehr internationale Studierende. „Unsere Mieterinnen und Mieter kommen aus rund 150 Nationen, etwa 60 Prozent der Bewohner sind international. Die Nationalitäten variieren je nach →



**EIN HERZ FÜR
STUDIENDE**
*Die Kölner Initiative
„Vermieten
an Studierende“
war im Rahmen
der CSD-Parade
mit einer eigenen
Fußgruppe ver-
treten*



1



2

Kooperationspartnern der lokalen Universitäten und Austauschprogrammen. An manchen Standorten überwiegen Studierende aus China, während an anderen mehr Studierende aus Indien, dem Nahen Osten oder Ägypten zu finden sind“, so Röber-Rathay. Erstsemester spielen eine zentrale Rolle, da ihre Eltern häufig die Sicherheit, Sauberkeit und zentrale Lage solcher Student-Housing-Anlagen bevorzugten.

Neben Studierenden zieht Student Housing eine immer breiter werdende Zielgruppe an. „Wir haben auch viele Masterstudierende und PhD-Kandidaten, die oft bereits berufstätig sind oder duale Studiengänge absolvieren. Praktikanten und Trainees gehören ebenfalls zu unserer Mieterschaft. Diese Gruppe hat bereits erste Berufserfahrungen gesammelt und schätzt die zentrale Lage und den Komfort unserer Wohnungen“, erklärt Röber-Rathay.

Das Grundproblem bleibt: Bezahlbarer Wohnraum für Studierende in Deutschland ist knapp. Steigende Mieten treffen sie besonders hart: Studierende geben laut dem Deutschen Studierendenwerk (DSW) etwa 45 Prozent ihres Einkommens für Wohnkosten aus – im Vergleich zu 26 Prozent in der Gesamtbevölkerung. Mit einem monatlichen Budget von etwas über 1.000 Euro sind viele Studierende armutsgefährdet. 2021 lag ihre Armutsgefährdungsquote bei 37,9 Prozent, deutlich höher als die 16,1 Prozent in der Gesamtbevölkerung.

Das wirft die Frage auf, ob Anbieter von Student Housing eine soziale Verantwortung tragen, bestimmte Nutzergruppen aufgrund der hohen Kosten nicht von vornherein auszuschließen. Röber-Rathay von IC Campus bezieht dazu Stellung: „Die Frage ist, ob soziale Verantwortung immer nur am Thema Geld, also der Bezahlbarkeit, festgemacht wird. Letztlich ist es so, dass internationale Studierende in Deutschland, selbst wenn sie das Geld haben, oft keine Wohnung bekommen – allein wegen ihres Nachnamens. In Städten wie München haben wir Mieter aus dem nicht-europäischen Raum, die über 100 Bewerbungen geschrieben und trotzdem keine

Wohnung bekommen haben, obwohl sie das Geld hatten. Allein der einfache, schnelle Zugang, den wir ermöglichen, ist für uns schon ein Aspekt der sozialen Verantwortung.“ Röber-Rathay betont, dass IC Campus nicht in erster Linie auf die Bezahlbarkeit abzielt, sondern ein Produkt entwickelt, das den Marktanforderungen gerecht wird und entsprechend bepreist ist. „Aber ich glaube, dass wir eine große Rolle in der sozialen Verantwortung haben, weil wir bestimmten Gruppen von Menschen den Zugang zum Wohnungsmarkt sehr schnell und sicher ermöglichen und damit eine Lösung anbieten.“

Ein weiterer wichtiger Punkt sei die Schaffung von Hausgemeinschaften, die das Ankommen in einer neuen Stadt erleichtern und das Knüpfen sozialer Beziehungen fördern. „Das ist besonders wichtig für Menschen, die vielleicht noch keine Selbständigkeit entwickelt haben, weil sie bisher bei den Eltern gelebt haben. Für sie bieten wir in dieser Übergangsphase Orientierung und Unterstützung“, so Röber-Rathay. Dies sei ein Beitrag zur mentalen Gesundheit, denn die Hausgemeinschaften helfen, die urbane Einsamkeit zu überwinden und ein soziales Netz aufzubauen.

45

Studierende geben laut dem Deutschen Studierendenwerk (DSW) etwa 45 Prozent ihres Einkommens für Wohnkosten aus – im Vergleich zu 26 Prozent in der Gesamtbevölkerung.

MARKT FÜR STUDENT HOUSING WÄCHST UNAUFHALTSAM

Trotz aufflackernder Kritik wächst der Student-Housing-Sektor unaufhaltsam. Laut dem Bericht „Unpacking Europe’s Living Revolution“ von Cushman & Wakefield wird der europäische Wohnungsmarkt bis 2040 insgesamt deutlich zulegen. Die zunehmende Urbanisierung und Akademisierung sowie der demografische Wandel treiben die Nachfrage nach speziell gebauten Studentenunterkünften (Purpose-Built Student Accommodation, kurz: PBSA) an. Die Anzahl junger Menschen in der EU soll in den kommenden Jahrzehnten stabil bleiben, was die Nachfrage nach Student Housing langfristig sichern dürfte. Zudem steigt der Anteil der Hochschulabsolventen in Euro-



1

„THE FIZZ“

Mit dieser Marke ist das Immobilienunternehmen IC Campus in mehreren Großstädten vertreten

2

KLEIN, ABER FEIN

Die Zimmer sind vollmöbliert. Wer als Student hier wohnen will, muss tief in die Tasche greifen

pa: in den letzten zehn Jahren von 25 auf 32 Prozent. Das heizt den Bedarf weiter an. Hinzu kommt die steigende Migration von Studierenden aus Asien und Afrika nach Europa, die die Nachfrage zusätzlich beflügelt. Matthias Anbuhl, Generalsekretär des Deutschen Studierendenwerks, mahnt: „Seit 2007 verzeichnen deutsche Hochschulen einen massiven Zuwachs an Studierenden.“ Doch die soziale Infrastruktur, insbesondere günstiger Wohnraum für die insgesamt rund 2,9 Millionen Studierenden in Deutschland, konnte mit diesem Wachstum nicht Schritt halten. „Das wird nun zum Problem.“

Dafür sehen laut Cushman & Wakefield jedoch institutionelle Investoren den Student-Housing-Markt als äußerst attraktiv an. Die Investitionen im Wohnsektor sind europaweit insgesamt stark gestiegen und machten 2023 etwa 22 Prozent des gesamten Volumens aus, im Vergleich zu nur sechs Prozent in 2007. Studentenunterkünfte zählen dabei zu den lukrativsten Segmenten. In Deutschland investierten private Anbieter zwischen Mitte 2023 und 2024 rund 216 Millionen Euro, während europaweit Investitionen von etwa 7,3 Milliarden Euro getätigt wurden, wie Catella Residential Investment Management ermittelte.

MICRO LIVING: FLEXIBILITÄT UND SERVICE IM TREND

Der Markt für studentisches Wohnen wächst nicht nur, auch seine Grenzen zum Segment Micro Living verschwimmen zunehmend. Da nicht nur Studierende, sondern auch junge Berufstätige unter der Wohnungsnot leiden, liegt Micro Living im Trend. Laut Catella liegen die Mietpreise für die typischerweise zwischen 17 und 35 Quadratmeter großen Studios im Schnitt etwa 10 Euro pro Quadratmeter über den klassischen Neubaumieten. Dafür sind in der Regel alle Nebenkosten – wie Strom, Heizung, Warm- und

Kaltwasser – sowie Internet und TV bereits im Mietpreis enthalten. Darüber hinaus bieten Micro-Living-Projekte Annehmlichkeiten wie Gemeinschaftsflächen, Fitnessstudios, Coworking, Kinos oder Gaming-Räume. Auch Concierges vor Ort machen diese Wohnform attraktiv für urbane Zielgruppen.

Ein Beispiel sind die Stayurban-Häuser, ein Konzept der in Berlin ansässigen 360 Operator. Deren Häuser befinden sich derzeit in Berlin und Magdeburg mit Plänen, das Angebot in den kommenden Jahren deutschlandweit auszubauen. In Berlin-Charlottenburg etwa ist ein 30 bis 35 Quadratmeter großes „Urban Comfort Studio“ ab 1.549 Euro monatlich zu haben. „Zu unseren Mietern gehören unter anderem Manager und Mitarbeitende internationaler Firmen, Berufspendler, Selbstständige und Freiberufler, Expats, Projektmitarbeiter und Digital Nomads“, sagt Anja Müller, COO von 360 Operator. Der Anteil an Studierenden sei jedoch gering. „Es sind auch Studierende unter den Bewohnern zu finden, allerdings sehr wenige. Der Anteil liegt unter zehn Prozent.“

Obwohl der Gemeinschaftsaspekt bei Stayurban laut den Betreibern eine zentrale Rolle spielt, ist der praktische Nutzen der voll möblierten Apartments für viele Bewohner entscheidend. „Der Community-Gedanke steht bei unserem Wohnkonzept im Mittelpunkt. Die Gemeinschaftsflächen wie Fitness-Bereich, Lounge mit Coffee Corner, Coworking, Laundry und Garten oder Dachterrasse sind zentrale Treffpunkte“, erklärt Müller. Gleichzeitig schätzen viele Mieter die funktionalen Vorteile der Apartments und bleiben daher länger: „Wir schließen unbefristete Mietverträge mit einer Mindestlaufzeit von sechs Monaten ab. Momentan sehen wir eine Tendenz zu einer durchschnittlichen Mietdauer von zwölf Monaten, registrieren aber auch deutliche Ausschläge nach oben.“ Angesichts des Ansturms auf kleine Apartments und der immer höheren Preise warnt das →

Ideale Standortfaktoren für resiliente und nachhaltige Logistik

DeltaPort ///
Niederrheinhäfen

- optimale Lage zu den ARA-Häfen und zum Ruhrgebiet
- Logistiklösungen aus einer Hand mit eigener Bahn und Bahninfrastruktur
- trimodale Verkehrsanbindung
- Umschlag von Schütt-, Stück- und Flüssigütern sowie Containern
- 15 ha Flächenpotential für hafenauffine Gewerbe- und Industriebetriebe



1

Deutsche Studierendenwerk (DSW) vor einer neuen Form sozialer Auslese. DSW-Vorstandsvorsitzender Matthias Anbuhl betont: „Der Mangel an bezahlbarem Wohnraum ist die zentrale soziale Frage in den Hochschulstädten.“ Die preisgünstigste Wohnform außerhalb des Elternhauses blieben die Wohnheime des Studierendenwerks, mit einer durchschnittlichen Warmmiete von 280 Euro im Monat.

Um den hohen Bedarf an bezahlbarem Wohnraum zu decken, wären etwa 25.000 zusätzliche Studi-Betten erforderlich, schätzt das DSW. In Köln bietet das Studierendenwerk derzeit 5.000 Wohnheimplätze an, aber die Nachfrage übersteigt das Angebot bei Weitem. Nur ein Drittel der Bewerber erhält eines der begehrten Zimmer.

FÖRDERPROGRAMME UND REGULIERUNG: EIN AUSWEG?

Um dieser Herausforderung zu begegnen, wurde 2013 die Initiative „Mein-zuhause-in-Köln“ ins Leben gerufen und 2023 unter dem Namen „Vermieten an Studierende“ ausgeweitet. Die Plattform bietet privaten Vermietern im Kölner Raum die Möglichkeit, ihre Zimmer direkt an Studierende zu vermieten. „Die Initiative wird sehr gut angenommen“, erklärt Natali Schütte, PR-Referentin des Kölner Studierendenwerks. „Seit der Werbekampagne im Sommer 2023 ist die Nachfrage erheblich gestiegen. Unsere Landingpage wurde von Mitte 2023 bis Mitte 2024 über 22.000 Mal aufgerufen.“ Jährlich werden über die Plattform etwa 300 bis 400 Zimmer angeboten, wobei etwa 75 Prozent der Vermieter an Studierende vermieten. „Der Rest der Angebote, die von den Studierenden nicht angenommen werden, geht an Auszubildende, Nichtstudierende oder andere Gruppen“, so Schütte.

„Vermieten an Studierende“ wird medienwirksam unterstützt, um das Thema in den Fokus der Öffentlichkeit zu rücken. Seit einem Jahr fährt eine Straßenbahn-Linie durch Köln, die das Portal bewirbt. Auf den beiden letzten CSD-Paraden war das Kölner Studierendenwerk gut sichtbar mit einer eigenen Fußgruppe vertreten. „Wir appellieren an die

1

MICRO LIVING

*Auch die
Nachfrage nach
Mikro-Apartments
wie diesem
„Stayurban“-
Zimmer steigt
stetig*

Kölner Stadtgesellschaft, Wohnraum für Studierende zu erübrigen – sei es ein Gästezimmer, ein Hobbyraum oder ein Dachboden“, erklärt Schütte.

Auch die GAG Immobilien AG, größter Vermieter Kölns mit 45.000 Wohnungen, unterstützt die Initiative „Vermieten an Studierende“ aktiv. Sie selbst stellt in Köln zwei Objekte mit insgesamt rund 130 Wohnungen nahezu ausschließlich Studierenden zur Verfügung. „Eines befindet sich in Deutz, das andere in der Südstadt. Die Wohnungsgrößen in Deutz variieren zwischen 32 und 50 Quadratmetern, während sie in der Südstadt etwa 20 bis 35 Quadratmeter betragen – genau die Größe, die bei Studierenden besonders gefragt ist“, erklärt GAG-Pressesprecher Jörg Fleischer. In Deutz sind die Wohnungen öffentlich gefördert, die Kaltmiete liegt aktuell bei rund 8 Euro pro Quadratmeter, zuzüglich Betriebskosten. In der Südstadt, wo die Wohnungen frei finanziert sind, beträgt die Miete etwa 12 Euro pro Quadratmeter. „Für Kölner Verhältnisse sind wir damit deutlich unter dem aktuellen Marktpreis.“

Fleischer betont, dass sich der Nachfragemarkt in Köln in den letzten zehn Jahren drastisch verschärft hat. „Studierende sind nur eine von vielen Personengruppen, die vom begrenzten Angebot an preisgünstigem Wohnraum besonders betroffen sind“, erklärt er. Auch Menschen mit Migrationshintergrund oder Alleinerziehende, überwiegend Frauen, sind stark vom engen Wohnungsmarkt betroffen.

Der Bedarf an bezahlbaren Studi-Betten erfordert staatliche Investitionen in Milliardenhöhe. Das 2023 gestartete Bund-Länder-Programm „Junges Wohnen“ mit einem Fördervolumen von 500 Millionen Euro setzt hier ergänzend zu den bestehenden Programmen der Bundesländer an. Bayern, Sachsen, Thüringen, NRW, Berlin und Hamburg nutzen die Mittel bereits. Laut Bauministerium sind 10.000 neue oder modernisierte Wohnheimplätze geplant. Doch Marktkenner warnen: Staatliche Förderprogramme allein werden nicht ausreichen, um preisgünstiges Wohnen zu schaffen. Entscheidend sei, dass die Städte die notwendigen Grundstücke hierfür zur Verfügung stellten, anstatt sie dem freien Wohnungsmarkt zu überlassen. Dass Studierende auch in Zukunft bezahlbare Wohnmöglichkeiten in den Städten fänden, erfordere eine stärkere Priorisierung von sozial gefördertem Wohnraum.

Inmitten dieser Entwicklungen wird der Ruf nach staatlicher Regulierung im Bereich Student Housing lauter. „Wir sehen im Studentenwohnen – genau wie im regulären Wohnsegment – aktuell stark anziehende Marktmieten. Daher ist es naheliegend, dass auch dieses Segment stärker in den politischen Fokus rücken wird“, erläutert Michael Fink, Managing Director, Catella Residential Investment Management. Eine Mietpreisregulierung, so Fink weiter, könnte jedoch kontraproduktiv wirken, da sie den Markt stark verknappen würde. „Privatwirtschaftlich angebotene Studentenunterkünfte sowie temporäre Wohnformen haben den Vorteil, dass sie leicht zugänglich sind. Würde der Preis unter den Marktpreis reguliert, hätte das zur Folge, dass ein vermeintliches Wohnkostenproblem zum Wohnzugangsproblem wird“, so der Catella-Experte. ↩



[Hier geht's zu
vermieten-an-
studierende.de](https://www.vermieten-an-studierende.de)



Gründerzeitgeist trifft auf Zukunftsvision.

Kreative Perspektiven für eine denkmalgeschützte Industrieanlage.

Mit rund 9.000 ansässigen Betrieben gilt Reinickendorf als wirtschaftsaffinster Bezirk der Hauptstadt. Die Nähe zu Europas größtem innerstädtischem Projekt, der Neuentwicklung des Flughafengeländes Tegel, wird hier in Zukunft noch weitere Potenziale eröffnen. Der Projektentwickler AVENTOS hat die Zeichen der Zeit erkannt und revitalisiert derzeit ein Gewerbeensemble am historischen Industriestandort Borsigwalde. Das BRICKHUB-Ensemble besteht aus zwei Teilen, die einen interessanten Mix aus Werkstätten und Büros mit Produktion und Logistik möglich machen.

Die „Bricks“ sind zwei rote Ziegelbauten aus der Gründerzeit, in denen früher Waggons und Maschinen hergestellt wurden. Hier entstehen auf 11.000 qm lichtdurchflutete, flexibel aufteilbare

Büro- und Werkstatteinheiten mit Loftcharakter im Industrial Chic. Die 4 „Hubs“ aus den 90er-Jahren umfassen 32.000 qm Produktions- und Logistikfläche und beherbergten früher ein ALDI-Logistikzentrum. Eine Deckenhöhe um 6 m, 54 Lkw-Hubs und eine perfekte Anbindung an die A 111 bieten für Produktion und Logistik ideale Voraussetzungen.

Im Rahmen der umfassenden Modernisierung soll die Energieversorgung des Areals von Öl auf erneuerbare Energien umgestellt und damit CO₂-neutral werden. Durch Optimierung der Gebäudeenergetik, großflächigen Photovoltaikanlagen und Förderung der Biodiversität soll der Gebäudekomplex in Sachen Nachhaltigkeit Maßstäbe setzen. Angestrebt wird eine DGNB-Zertifizierung.

„Gerade unter ökologischen Aspekten macht die Revitalisierung von Bestandsimmobilien viel Sinn. Mit seiner nachhaltigen Vision sowie der Kombination von historischer Authentizität und innovativer Arbeitsumgebung trifft AVENTOS mit dem BRICKHUB absolut den Zeitgeist“, so Marcus Buder, Bereichsleiter für die gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der Berliner Sparkasse, die das Vorhaben finanziert.

**Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL:
7.–9. Oktober 2024
Stand A2.231**

Berliner Sparkasse
Gewerbliche Immobilienfinanzierung
+49 (0) 30/869 589 50
berliner-sparkasse.de/if

DER SCHLÜSSEL IST DIE UNTERNEHMENSKULTUR

LEBENSPHASENORIENTIERTE PERSONALARBEIT wird immer wichtiger. Denn die Bedürfnisse der Mitarbeitenden verändern sich im Laufe des Berufslebens stark. Deshalb gehören diese in den Fokus der Unternehmen. Kernelemente hierfür bilden unter anderem eine Analyse der Belegschaftsstruktur und ein steter Wissenstransfer zwischen den Generationen.



TEXT
Sandra Balicki,
KAIFU
Nordland eG

Lebensphasenorientierte Personalarbeit umfasst mehrere Kernelemente, die darauf abzielen, den Bedürfnissen der Mitarbeitenden in verschiedenen Lebensphasen gerecht zu werden. Ein wesentliches Element ist die Schaffung eines unterstützenden Umfelds, das es den Mitarbeitenden ermöglicht, sich in jeder Lebensphase wohlfühlen und produktiv zu bleiben. Dies bedeutet, dass Maßnahmen ergriffen werden müssen, um sicherzustellen, dass alle Mitarbeitenden, unabhängig von ihrem

Alter oder ihrer Lebenssituation, Zugang zu Unterstützung und den notwendigen Ressourcen haben.

Ein weiteres wichtiges Element ist die Förderung des Wissenstransfers zwischen den Generationen. Ältere Mitarbeitende verfügen oft über umfangreiches Wissen und wertvolle Erfahrungen, die für das Unternehmen von großem Nutzen sein können. Dieses Wissen gilt es zu dokumentieren und weiterzugeben, bevor erfahrene Mitarbeitende in den Ruhestand gehen.

Gleichzeitig profitieren jüngere Mitarbeitende von den Erfahrungen und der Expertise ihrer älteren Kolleginnen und Kollegen. Mentoring-Programme, regelmäßige Wissensaustauschrunden und gezielte Hospitationen können dazu beitragen, dass dieser Wissenstransfer reibungslos verläuft und das Know-how im Unternehmen erhalten bleibt.

Neben dem Wissenstransfer spielt die Weiterbildung eine zentrale Rolle. Lebensphasenorientierte Personalarbeit be-

deutet, die Mitarbeitenden kontinuierlich weiterzuentwickeln, damit sie mit den aktuellen und zukünftigen Anforderungen des Marktes Schritt halten können. Dies umfasst sowohl die fachliche Aus- und Weiterbildung als auch die Schulung von Methoden- und Sozialkompetenzen. In einer sich schnell verändernden Arbeitswelt sind kontinuierliche Lernmöglichkeiten entscheidend, um die Mitarbeitenden flexibel und zukunftsorientiert auf neue Herausforderungen vorzubereiten.

ALTERSSTRUKTURANALYSE

Eine wesentliche Grundlage für eine erfolgreiche lebensphasenorientierte Personalarbeit ist die genaue Analyse der Altersstruktur im Unternehmen. Wer diese nicht kennt, riskiert, dass viele Beschäftigte innerhalb kürzester Zeit in den Ruhestand gehen – was angesichts des angespannten Arbeitsmarktes dramatische Folgen haben kann. Auch wenn typischen Generationenbeschreibungen Beachtung geschenkt wird, so zeigt doch die tägliche Erfahrung,

1

WISSENS-TRANSFER

Regelmäßiger Austausch lässt das Know-how aller Generationen im Unternehmen verbleiben

2

NOMEN EST OMEN

Wichtige Kernelemente kann man manchmal bereits am Firmenmotto ablesen

dass Einstellungen, Wünsche und Bedürfnisse oft generationenübergreifend sind – es kommt auf das Individuum an. Und vor allem darauf, was im Unternehmen gefragt und gefordert ist. Deshalb achten wir schon beim Recruiting auf die richtige generationenübergreifende Passung.

Als 2017 bei der Bau-genossenschaft KAIFU mit professioneller Personalarbeit begonnen wurde, zeigte eine Altersstrukturanalyse, dass ein breites Altersspektrum beschäftigt wird, aber überproportional viele Mitarbeitende in der Generation der Babyboomer vorhanden sind. Insbesondere der frühzeitige Blick auf mögliche Renteneintritte und die vorzeitige Nachbesetzung sind hier wichtig und ein Schlüssel für gute Besetzungen in Zeiten des Fachkräftemangels. Darüber hinaus war und ist es wichtig, das Wissen dieser Generation im Unternehmen zu halten und an die nachfolgenden Generationen weiterzugeben. Dazu wurden entsprechende Maßnahmen entwickelt und umgesetzt, wie zum Beispiel eine strategische Personalbedarfs-

planung und die Einführung von strukturierten Einarbeitungskonzepten, Hospitationen und Prozessdokumentationen.

Darüber hinaus bestand der Anspruch, alle Altersgruppen gleichermaßen zu unterstützen, ihre unterschiedlichen Bedürfnisse zu berücksichtigen und eine Kultur des Miteinanders zu entwickeln. Dies ist insbesondere durch verschiedene Workshop-Reihen und Informationsformate sehr gut gelungen.

HERAUSFORDERUNGEN

Es ist uns so gelungen, ein gut funktionierendes Team aufzubauen, das durch lebensphasenorientierte Personalarbeit gestärkt wird. Oft wird gefragt, wie dieses Team zusammengestellt wurde und wie es gelingt, dass es so erfolgreich zusammenarbeitet. Die Antwort liegt in dem Ansatz, auf die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeitenden in den verschiedenen Lebensphasen einzugehen.

Ein wichtiger Aspekt in diesem Zusammenhang sind die Arbeitsbedingungen, die die Mitarbeitenden als gut empfinden. Es wurde festgestellt, dass über alle Altersgruppen hinweg vor allem die Flexibilität bei den Arbeitsbedingungen eine herausragende Rolle spielt. Wenn beispielsweise Mitarbeitende eine Familie gründen, verschieben sich ihre Prioritäten. Deshalb wird auf flexible Arbeitszeiten und die Möglichkeit gesetzt, diese an Betreuungszeiten anzupassen. Auch kurzfristige Änderungen wie die Verschiebung der Elternzeit oder das Arbeiten von zu Hause bei Betreuungsgängen sind selbstverständlich.

Ältere Mitarbeitende stehen oft vor der Herausforderung, sich um pflegebedürftige Eltern zu kümmern. Auch hier wird größtmögliche Flexibilität bei Arbeitszeit und Arbeitsort geboten. Möglich ist eine Pflegeberatung über einen externen Dienstleister.

Die jüngsten Mitarbeitenden, wie Auszubildende und dual Studierende, benötigen während ihrer Prüfungsphasen besondere Rücksichtnahme. Ihnen werden die nötigen Freiräume geschaffen und es ermöglicht, auch außerhalb des Büros zu arbeiten. Dank →

EXZELLENTHE WEITERBILDUNGSANGEBOTE

sind für eine zukunftsorientierte Personalarbeit unerlässlich. Diese sollten auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zugeschnitten sein. Dazu gehören fachliche Seminare zu spezifischen Themen in allen Bereichen ebenso wie Trainings zur Methoden- und Sozialkompetenz. Ziel ist es, die Fähigkeiten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kontinuierlich zu erweitern und zu vertiefen.



technischer Möglichkeiten sind Videokonferenzen an der Tagesordnung. Dennoch wird großer Wert auf Präsenz gelegt, denn das Büro ist ein Ort der kreativen Teamarbeit und des intensiven Austauschs. Durch die Kombination von Flexibilität und Präsenz wird ein dynamisches Arbeitsumfeld geschaffen, das den Bedürfnissen aller Generationen (siehe Kasten „Kleine Generationenkunde“) gerecht wird, den Teamgeist stärkt und den Mitarbeitenden eine ausgewogene Work-Life-Balance ermöglicht.

Ein weiterer zentraler Aspekt der Personalarbeit ist der Know-how-Transfer von älteren zu jüngeren Mitarbeitenden, der mit gezielten Maßnahmen gefördert wird. Ältere Mitarbeitende teilen ihren Erfahrungsschatz und profitieren im Gegenzug von der digitalen Kompetenz der Jüngeren. Dieser Austausch wird zusätzlich durch gemischte Teams gefördert, wodurch das Wissen der älteren Generation im Unternehmen erhalten bleibt und gleichzeitig innovative Ideen und neue Technologien integriert werden.

BERUFSPROFILE

In einer Welt, die von Megatrends wie Digitalisierung, Künstlicher Intelligenz und Nachhaltigkeit geprägt ist, müssen die Mitarbeitenden ihre Kompetenzen ständig erweitern und anpassen. Diese Megatrends verändern nicht nur die Art und Weise, wie gearbeitet wird, sondern schaffen auch neue Jobprofile in der Branche, die es in der Vergangenheit nicht gab. Digitalisierungsmanager, Nachhaltigkeitsmanager und Marketing-spezialisten sind Beispiele für neue Berufsrollen, die in der Arbeitswelt an Bedeutung gewinnen.

Um diesen Entwicklungen gerecht zu werden, wurden in den entsprechenden Bereichen Spezialisten für die neuen Berufsbilder eingestellt. Darüber hinaus wird die Stammbesetzung weiterqualifiziert, damit sie flexibel und effizient auf neue Anforderungen reagieren kann. Die Qualifizierungsmaßnahmen vermitteln sowohl fachliche als auch methodische und soziale Kompetenzen, die für die erfolgreiche Bewältigung

komplexer Aufgaben und die Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams erforderlich sind. Indem in die Weiterbildung und den Wissensaustausch der Mitarbeitenden investiert wird, wird eine Kultur des lebenslangen Lernens und der Innovation geschaffen.

WERTEVERSTÄNDNIS

In den Medien ist oft vom „Kampf der Generationen“ die Rede. Davon, dass Jung und Alt einander nicht verstehen. Zumindest mit Blick auf KAIFU kann hier Entwarnung gegeben werden. Dieser Konflikt ist schlichtweg nicht existent. Im Gegenteil: Es wird darauf geachtet, dass sich die Mitarbeitenden aller Altersgruppen gegenseitig helfen, der Teamgedanke steht im Mittelpunkt. Der Schlüssel liegt in der Kultur des Unternehmens, im Teilen gemeinsamer Werte.

Gemeinsam wurde ein Leitbild entwickelt, das „Kompass“ genannt wird. Einen passenderen Namen hätte man gar nicht finden können. Der Kompass gibt Orientierung, auch wenn mal rechts oder links abgebogen werden muss. Im Kern geht es um eine positive Unternehmenskultur, die eine gute Wertschöpfung ermöglicht. Dazu gehören ein friedliches Miteinander, eine produktive Zusammenarbeit und ein effizientes Arbeiten im Tagesgeschäft.

An diesem Kompass orientiert sich die gesamte Organisationsentwicklung und der Bereich, der gerne mit „People and Culture“ bezeichnet wird. Es geht um die aktive Beteiligung aller Mitarbeitenden im Unternehmen. Dabei wird kein Unterschied gemacht, ob jemand schon viele Jahre im Unternehmen arbeitet oder noch in der Probezeit ist. Jeder kann sich einbringen. ↙

Kleine Generationenkunde: Babyboomer, GenX, GenY, GenZ

Jede dieser Gruppen bringt ihre eigenen Erwartungen und Bedürfnisse mit, die es zu verstehen und zu berücksichtigen gilt. Diese Altersgruppen unterscheiden sich nicht nur zahlenmäßig, sondern auch hinsichtlich ihrer Berufserfahrung, ihrer Lebensumstände und ihrer Perspektiven auf die Arbeit.

Die **Babyboomer**, die zwischen 1956 und 1965 geboren wurden, können oft auf eine lange berufliche Laufbahn zurückblicken und verfügen über umfangreiches Wissen und Erfahrung. Diese Generation hat viele Veränderungen in der Arbeitswelt miterlebt. Sie bringt wertvolles historisches Wissen mit – zum Beispiel über die Besonderheiten einzelner Wohnanlagen –, das für das Unternehmen von unschätzbarem Wert ist.

Ähnlich verhält es sich mit der **Generation X**, die zwischen 1966 und 1980 geboren wurde und sich durch eine pragmatische Einstellung und den Wunsch nach einer ausgewogenen Work-Life-Balance auszeichnet. Diese Generation schätzt Flexibilität und Stabilität sowohl im Berufs- als auch im Privatleben.

Die **Generation Y**, geboren zwischen 1981 und 1995, ist stark auf Sinnhaftigkeit und persönliche Entwicklung ausgerichtet. Diese Generation sucht nach Möglichkeiten, die ihren Werten entsprechen und eine klare Perspektive für die eigene Entwicklung bieten.

Die **Generation Z**, geboren ab 1995, ist die erste Generation, die vollständig in einer digitalen Welt aufgewachsen ist. Diese Gruppe bringt technologische Kompetenz und ein starkes Bedürfnis nach flexiblen und modernen Arbeitsbedingungen mit.



Neugierig?
Alle Infos zur
Assetklasse Büro
finden Sie hier.

Wir sind Büro.

Ihr Immobilienfinanzierer für modernes Arbeiten

Mit unseren maßgeschneiderten Finanzierungslösungen schaffen Sie zukunftsfähige **Büroimmobilien**. Ob Bestandsfinanzierungen oder Projektentwicklungen, wir begleiten Sie als zuverlässiger Partner bei Ihren Vorhaben im In- und Ausland. Stark durch ein Expertennetzwerk, weltweite Standorte und jahrelange Expertise mit großvolumigen Projekten. **Besuchen Sie uns außerdem vom 7.–9.10.24 auf der Expo Real, Stand A1.312.**

CAMPUS



1

WOHNZUKUNFTSTAG: AZUBIS UND IHRE VISIONEN

WohnZukunftsTag 2024 – auf dem alljährlichen Branchentreff der Wohnungswirtschaft trafen sich wieder zahlreiche Vertreterinnen und Vertreter, um gemeinsam über die zukünftigen Herausforderungen der Branche zu diskutieren und mögliche Lösungen zu erarbeiten. Wenn es um die Zukunft geht, darf auch der Blick der jungen Generation auf die jeweiligen Themen nicht fehlen.

Daher hat der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen auch dieses Jahr wieder angehende Immobilienkaufleute im Rahmen der so genannten Zukunftswerkstatt eingeladen, ihren Blick auf die drängenden Themen der Zeit vor einem Fachpublikum zu präsentieren. Die Auszubildenden der Berufsschule BBA – Akademie

der Immobilienwirtschaft sowie des EBZ Berufskollegs waren in ausgewählten Panels dabei und hatten die Gelegenheit, mit ihren Ideen und Gedanken zu den jeweiligen Themen in den Austausch zu treten. Das Ganze sollte bewusst einen visionären Charakter haben.

Daher haben sie auch erst am Tag zuvor ihre konkrete Aufgabenstellung erhalten bzw. sollten daran erst vor Ort im Rahmen der Zukunftswerkstatt arbeiten. Als Einstieg in die Zukunftswerkstatt erhielten die Auszubildenden als Add-on die Möglichkeit, die Design-Thinking-Methode kennenzulernen, um diese für ihre konkrete Fragestellung nutzen zu können.

Nach dem Einstieg machten sich die jungen Azubis an die Arbeit, aufgeteilt in verschiedene Gruppen, die den ausgewählten

1
**ZUKUNFTS-
WERKSTATT**
*Immobilienprofis
von morgen und
GdW-Präsident
Axel Gedaschko
(rechts). Ein Bild
mit Symbol-
charakter*

TEXT
*Dr. Matthias
Zabel, GdW*

Panels zugeordnet waren. Wer die Möglichkeit hatte, den jungen Leuten dabei zuzuschauen und zuzuhören, merkte schnell, sie sind innovativ, haben in Windeseile super viele Ideen, und sie haben schnell eine genaue Vorstellung davon, wie sie ihre Ergebnisse präsentieren wollen. Denn darum ging es ja am Ende. Die Azubis sollten und wollten der Wohnungswirtschaftlichen Fachwelt zeigen, was sie über die jeweiligen Themen denken: Wie fördern wir Innovationen in der Wohnungswirtschaft? Was sind Dos and Don'ts auf dem Weg zur Klimaneutralität? Wie kann man soziales Miteinander in den Quartieren aktiv gestalten? Wie sollten die zukünftigen Wohnquartiere aussehen? Und wie gut sind die Unternehmen beim Thema Cybersecurity aufgestellt?

Mit Begeisterung wurden die Ideen der künftigen Immobilienprofis von der Wohnungswirtschaftlichen Fachwelt aufgenommen. Dies wiederum schien die jungen Menschen regelrecht zu beflügeln. Am Ende war es ein Gewinn für alle Anwesenden. GdW-Präsident Axel Gedaschko resümierte: „Wir haben gesehen, der Nachwuchs der Wohnungswirtschaft steckt voller Ideen und ist gleichzeitig in der Lage, diese selbst zu reflektieren. Das zeugt von der hohen Qualität der Ausbildung in den Unternehmen und unseren Berufsschulen, denen ich ganz besonders danken möchte. Nicht nur, aber besonders dann, wenn wir über Zukunft reden, sollten wir dem Nachwuchs mehr zuhören.“



„VIELE IMMOBILIENUNTERNEHMEN MÜSSEN DIE DIGITALE TRANSFORMATION NOCH AKTIVER IN IHR GESCHÄFTSMODELL INTEGRIEREN. STEHEN FÜHRUNGSKRÄFTE NICHT HINTER DEN NOTWENDIGEN INNOVATIONEN UND ANPASSUNGEN, BLEIBT DER DIGITALE WANDEL STECKEN.“

Felix Dorner, CFO des PropTechs Aedifion, legt den Finger in die Wunde: Im Rahmen eines Online-Panels diskutierte er mit weiteren Branchenteilnehmern, warum die Immobilienwirtschaft Schwierigkeiten hat, im großen Stil IT- und Tech-Fachkräfte für sich zu gewinnen. Ein weiteres Problem neben dem stockenden digitalen Wandel: Die Branche sei für junge Menschen nicht sichtbar genug. Social Media etwa würden noch zu wenig genutzt.

22 %

Wie steht es wirklich um die PropTech-Branche? Sehr gut, glaubt man dem Blackprint PropTech Report 2024: Die Zahl wirtschaftsaktiver PropTechs sei im ersten Halbjahr 2024 um 22 Prozent gegenüber dem vergleichbaren Zeitraum im Vorjahr gestiegen. So weit, so gut. Für Diskussionen sorgte jedoch eine andere Zahl im Report: Insgesamt betrage das Finanzierungsvolumen im ersten Halbjahr 2024 rund 1,8 Milliarden Euro – gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Anstieg um 60 Prozent. Kürzlich titelte der „Immobilienmanager“ jedoch: „PropTech Report 2024: Warum die Zahl 1,8 Milliarden alarmierend ist“. Vom Betrag entfielen nämlich 93 Prozent auf nur zehn Finanzierungsrunden, viele kleinere PropTechs haben deutlich weniger erhalten. Eine Gefahr für die Innovationskraft der Branche?

MATCHMAKING UND HÄNDCHEN- HALTEN

TEXT

Malte Westphal

Die deutsche Bau- und Immobilienbranche ist weltweit bekannt für ihre Intransparenz, geringe Digitalität und mangelnde Prozesseffizienz – keine andere Branche weist solch gravierende Defizite auf. Als Head of Scouting & Markets bei blackprintpartners GmbH (blackprint) habe ich es mir zur Aufgabe gemacht, frischen Wind, neue Ideen und vor allem Transparenz in die (leider) oft noch starren Strukturen der vielfältigen Akteure in unserem Sektor zu bringen. Mein Schwerpunkt liegt auf dem Scouting und Matchmaking: Ich helfe unseren Partnern dabei, die richtigen Lösungsanbieter für ihre digitalen Transformationsprojekte, Investitionsentscheidungen oder strategischen Allianzen zu finden. Ich begleite sie von der Bedarfsanalyse über die Auswahl passender Anbieter bis hin zur Kontaktabahnung und Implementierung von Pilotprojekten oder Roll-outs.

Dabei wird der Matchmaking-Prozess bei blackprint zu einem strategischen Ansatz, der moderne Führung anders definiert. Es geht nicht darum, Ressourcen und Budgets zu verwalten, sondern darum, den Weg für Effizienz, Transparenz und Wachstum durch Technologie und Innovation zu ebnen. Mir ist besonders wichtig, Unternehmen nicht nur innovative Lösungen aufzuzeigen, sondern sie auch aktiv bei der Umsetzung, Vernetzung und Realisierung zu unterstützen – ein echtes „Händchenhalten“ für die Führungskräfte von morgen in die Zukunft der Branche.

STUDIEREN ODER GRÜNDEN? BEIDES!

Ab dem Frühjahr 2025 will das neue Frankfurt School of Real Estate Institut Bachelor-Studierenden ermöglichen, sich durch ein praxisnahes Real-Estate-Executive-Modul mit immobilienwirtschaftlichen Fragestellungen vertraut zu machen. Im Rahmen einer Case Study werden die Studierenden ein PropTech-Unternehmen gründen, heißt es vom Institut. Durch die gelernten Fähigkeiten und Kenntnisse seien die Absolventinnen und Absolventen für eine Karriere in der Immobilienbranche vorbereitet oder könnten sich für ein weiterführendes Studium in der Fachrichtung Real Estate entscheiden.



Zum Angebot der
Frankfurt School
of Real Estate



MAKE LEERSTAND SEXY AGAIN

Wie kann man totgesagte Immobilien wiederbeleben? Eine Frage, mit der sich unter anderem die beiden Studierenden der Fachhochschule Erfurt, Luna-Marie Broszat (Architektur) und Maximilian Mälzer (Raum- und Stadtplanung), intensiv beschäftigt haben. Im Rahmen einer Summerschool in Eisenhüttenstadt erarbeiteten sie unter dem Projektnamen „Make Leerstand sexy again“ ein Konzept zur Wiederbelebung „toter“ Immobilien in der brandenburgischen Kleinstadt. Die Ergebnisse wurden im Anschluss an die Summerschool Bewohnerinnen und Bewohnern der Stadt sowie Pressevertretern vorgestellt. Insgesamt nahmen 20 Studierende aus den Fachbereichen Architektur und Stadtplanung an der Summerschool unter dem Motto „Stabile Seitenlage“ teil. Der achttägige Intensivkurs wurde von der BTU Cottbus-Senftenberg, der FH Erfurt sowie dem Architekten Martin Maleschka in Kooperation organisiert.

2,2

Ausbildungsstellen pro Bewerber in Hochbau-Berufen hat eine aktuelle Soka-Bau-Studie ausgemacht. Branchenübergreifend sind es lediglich 1,3.

540

Das EBZ hat kürzlich 540 junge Menschen willkommen geheißen, die ihre Ausbildung als Immobilienkaufmann bzw. -kauffrau starten. Bilanz: Ausgebucht!

VOM PROPTECH IN DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Stolz verkündete er mit seinem LinkedIn-Account: „Ich habe einen neuen Job und arbeite jetzt als Senior Business Development Manager bei Gewobag Wohnungsbau-Aktiengesellschaft Berlin.“ Gemeint ist **Sean Nolan**, ehemals beim PropTech Concular tätig. Seine Erfahrung aus dem Start-up will er nun bei der berliner Wohnungsbaugesellschaft einbringen.



DREI FRAGEN AN LENA TUCKERMANN

Seit September kooperiert unser Magazin mit dem **FRETI-NETZWERK** auf verschiedenen Ebenen. Die L'Immo, aus der die Fragen sind, entstand vorher.

Lena, sag mal drei Takte zu deinem Werdegang. Wie bist du geworden, was du bist?

Also, ich war Wirtschaftsjuristin und verzweifelt auf Wohnungssuche. Ich war schon immer sehr neugierig und habe mich gefragt: „Könnte man den Prozess der Wohnungssuche nicht ganz anders aufbauen mit all den technischen Möglichkeiten, die wir haben, mit Automatisierung?“ Und so kam Mietz im vergangenen Jahr groß auf den Tisch, mit vielen Einzelthemen. Und dann folgte auch Freti, eine Initiative für junge Führungskräfte, die in der Branche etwas bewegen wollen, die innovativ denken, die Innovation als Hebel für den Erfolg in der Immobilienwirtschaft sehen.

Es gibt viele Projekte, die früh scheitern. Worauf würdest du es zurückführen, dass es bei Mietz ganz gut geklappt hat?

Ein großer Anteil ist Disziplin und Durchhaltevermögen – und: sehr genau zuzuhören. Mir war

wichtig, dass wir von Anfang an auf den Markt hören. Für mich war klar, dass in dem Moment, wenn wir feststellen würden, dass es gar kein Problem gibt (...), es für uns auch keinen Sinn macht, weiterzumachen. Es geht darum, einen Mehrwert zu schaffen, einen Prozess zu erleichtern und etwas zu bewegen. Und da war viel Zuhören. Und dann haben wir uns immer weiterentwickelt. Wir sagten uns: „Okay, wir haben jetzt gesehen, es ist ein Thema im Markt auf Vermieterseite für möbliertes Wohnen“, und bekamen sehr viel Feedback auch aus einer anderen Gruppe am Markt, dem Residence-Segment. Wir haben einerseits den Fokus gehalten, aber auch überlegt: „Gibt es einen anderen Bereich, in den wir vielleicht noch mit rein entwickeln?“

Beim Freti-Netzwerk – Future of Real Estate and Tech Initiative – bist du quasi CEO. Brauchen so exzellente Persönlichkeiten, die viele Skills haben, die Förderung?

Die Idee war, einen Raum für junge Führungskräfte zu schaffen, die sich dabei vertraulich austauschen können. Ich habe mir gesagt: „Ich teste das jetzt mal und guck einfach, was passiert.“ Und dann habe ich mich selbst gewundert, als wir das erste Event gemacht haben, was für eine Power in diesem Raum entstanden ist, was ich in diesem Bereich verändern kann, was bislang gefehlt hat. Gerade auch der Fokus auf die Persönlichkeit und die Förderung von ambitionierten Talenten, die etwas bewegen wollen. Was mir gerade am Herzen liegt, ist das Thema Diversität in der Führung. Und da ist Freti zum Angelpunkt geworden.



*Hier geht's
zum kompletten
Podcast mit Lena*

**LENA
TUCKERMANN**

*ist Gründerin
der Vermie-
tungsplattform
Mietz und des
Führungskräfte-
Netzwerks
Freti*



JÜRGEN, XABI UND SIMON

Es sind nicht Erfolgsmeldungen, die die Schlagzeilen prägen. Deshalb habe ich eine Kolumne geschrieben, die **HOFFNUNG AUF BESSERUNG** machen kann. Denn es gibt sie, die Vorbilder, die neue Lösungen gesucht und gefunden haben.

Mit schier übermenschlicher Wucht prallen im Olympiastadion Hymnen und Fahnen, Farben, Feuer und Rauch aufeinander. Beim Blick in das weite Rund werden in mir die Erinnerungen an unbeschwerte Tage auf dem Fußballplatz und die Freude über schöne Pässe in weitem Bogen quer über das Spielfeld lebendig. Wie konnte nur aus den kauzigen Sportvereinen meiner Jugendzeit so eine weltweit voranstürmende Traumfabrik werden? Kaum eine Branche macht die bestimmenden Motive unserer Gesellschaft so transparent wie der Fußball: den Wunsch nach Identifikation mit einer Gruppe und die Teilhabe an Erfolg und Anerkennung. Millionen von Menschen fühlen sich am Montag besser, wenn ihr Team am Samstag gewonnen hat. Doch auch die Niederlage ist im Kreis der Gleichgesinnten leichter zu ertragen. Und macht ab Mittwoch wieder Raum für die Hoffnung auf den Sieg am kommenden Samstag. Ein gutes Training.

Immer mehr Manager haben verstanden, dass sie nicht nur ein Team zum Erfolg treiben, sondern hunderten von Angestellten und zehntausenden von Mitgliedern ihrer Vereine eine Kultur, eine Heimat, eine gute Vorstellung von dem bieten müssen, wie sie zusammen sein können. Jürgen Klopp hat das früh verstanden und vorgelebt. Als er übernahm, stand Mainz 05 vor dem Ab-



stieg aus der Zweiten Liga und Borussia Dortmund vor der Pleite. Und beim FC Liverpool konnte sich kaum noch jemand an die ruhmreichen Zeiten erinnern. Die jeweiligen Erfolgsgeschichten sind tausendfach erzählt. Er kam als „the normal one“ und ging als vielbesungene Legende. Märchen unserer Zeit, kitschiger als jeder Hollywood-Streifen.

Mich interessieren aber die unzähligen Dankesbriefe und Videobotschaften der Fans, denen er über Jahre Hoffnung, Respekt, Wille, Leidenschaft und Hingabe vorgelebt hat, im Erfolg und im Misserfolg. Er hat ihnen gezeigt, wie wichtig sie als Supporter im Stadion mit ihren Gesängen sind. Denn erst die Anhänger, die Mitglieder der Vereine, machen aus dem sportlichen und kapitalistischen Ehrgeiz einer kleinen Gruppe eine gesellschaftlich relevante Angelegenheit. Der Zweck des professionellen Fußballs kann als Spielwiese eitler Funktionäre, gieriger Kapitalgeber, berechnender Werbetreibender, opportunistischer Politiker und gewalttätiger Schlägertruppen verstanden werden. Aber darüber hinaus bietet der Sport Millionen von Menschen die Möglichkeit, Teil einer Gruppe zu sein und das Auf und Ab von Sieg und Niederlage gemeinsam zu erleben. „You’ll never walk alone.“ Ein gesellschaftliches Bedürfnis, das zwischen Vereinszugehörigkeit und Fremdenhass, Spielfreude und Kommerz immer wieder auszutariert ist.

Insbesondere heute, in einem Land, in dem „Verlustängste“ und „wirtschaftlicher Abstieg“ die Schlagzeilen beherrschen und allgemeine Niedergeschlagenheit wenig Aussicht auf Besserung verbreitet, ist der Glaube an die eigenen Möglichkeiten hilfreich. Denn auch der glanzvolle Double-

Sieger der Saison, der mit seinem variablen und klugen Spiel bis an Europas Spitze stürmte, musste noch vor gut einem Jahr gegen den Abstieg kämpfen. Xabi Alonso, Simon Rolfes und ihr Team haben das geschafft, was viele Unternehmen in der Immobilienwirtschaft als scheinbar unüberwindliche Aufgabe noch vor sich haben. Der Verein hat in einer bedrohlichen Lage eine „unkonventionelle Lösung“ gefunden und einen kaum erfahrenen Manager eingestellt. Der hat dann „Mut gezeigt“ und einen ebenso unerfahrenen, aber innovativen Trainer mit der wichtigsten Aufgabe im Verein betraut.

Die Immobilienwirtschaft durchläuft bereits das dritte Krisenjahr, vergleichbar mit dem FC Liverpool der 1990er. Die Erinnerungen an den Wiederaufbau nach dem Mauerfall sind verblasst. Der Abstieg scheint wie bei Mainz 05 unausweichlich. Und wie bei Borussia Dortmund ist kein Geld für Verstärkungen vorhanden.

Die Immobilienwirtschaft muss keine Pokale gewinnen. Sie muss passende Wohnungen bauen, die sich die Menschen leisten können, und Bürogebäude, die nachhaltig sind. Sie hat die Kreislaufwirtschaft einzuführen und die Digitalisierung nutzbar zu machen. Und ganz sicher wird das nicht mit den Strategien der Vergangenheit gelingen.

Jürgen, Xabi und Simon konnten enorme Widerstände überwinden und den Trend umkehren. Weil sie den Status quo nicht akzeptiert haben und mutig immer wieder neue, bessere Lösungen gesucht und gefunden haben. Sie haben nicht nur von der Revolution gesprochen, sondern sie auch durchgezogen. Vorbilder und Mutmacher, auch für die Immobilienwirtschaft. ↩

**EIKE
BECKER**
*leitet seit 1999
zusammen mit
Helge Schmidt
das Büro
Eike Becker_
Architekten in
Berlin. Internationales
Projekte und Preise
bestätigen seitdem
den Rang unter
den erfolgreichen
Architekturbüros
in Europa.*

„JÜRGEN, XABI UND SIMON KONNTEN ENORME WIDERSTÄNDE ÜBERWINDEN UND DEN TREND UMKEHREN. WEIL SIE DEN STATUS QUO NICHT AKZEPTIERT UND IMMER WIEDER NEUE LÖSUNGEN GEFUNDEN HABEN.“

Eike Becker, *Architekt*



DIE MÖGLICHMACHERIN

Anjani Willing geht gerne in Cafés, liebt Musik, ist von Haus aus Architektin, heute Niederlassungsleiterin bei Goldbeck Nord in Hamburg. Die Hanseatin strahlt einen **UNAUFGEREGTEN PRAGMATISMUS** aus, der eines versichert: Für jedes Problem gibt es die richtige Lösung.

Wir beide haben Französisch studiert, das schafft schon mal einen ersten gemeinsamen Aufhänger für unser Gespräch. Wir schwärmen vom für Bordeaux typischen Gebäck „Canelé“ und reden darüber, ob man sich ein Leben in Paris vorstellen könnte. Doch während ich nach dem Studium der französischen Literaturwissenschaft bei den Wörtern geblieben bin und nun über die Immobilienwirtschaft schreibe, hat Anjani Willing nach zwei Semestern die Fachrichtung gewechselt, sich stattdessen für Architektur entschieden und gestaltet nun mit eigenen Händen die Immobilienlandschaft in Deutschland – mit Erfolg. Deshalb passt es nur zu gut, dass wir uns für das Gespräch mitten auf einer Baustelle im Süden Hamburgs treffen.

VON DER KUNST ZUR ARCHITEKTUR

Wie es zu dem Richtungswechsel kam? Die Vorliebe für die Geisteswissenschaften hatte sie von ihrer Mutter, die selbst Kunstlehrerin war. Doch schon während des Studienstarts in Bremen hat sie schnell gemerkt: So richtig passt das nicht. Dann doch lieber Architektur, denn sie jobbte schon während der Schulzeit in einem Architekturbüro. Dort hat sie zum Beispiel von Hand die Bäume für die Modelle koloriert und erhielt einen Eindruck, wie es ist, Gebäude zu entwerfen und zu erschaffen. „Es war einfach die klarste und beste Entscheidung – vielleicht Intuition“, resümiert Willing.

Auch wenn sie nicht direkt in die Fußstapfen ihrer Mutter getreten ist, sondern in die ihres Vaters, der Architekt war – ihre Mutter ist eine wichtige Bezugsperson, ja Vorbild, für die Hamburgerin. Denn

jene sei auf einem Bauernhof aufgewachsen und habe sehr dafür gekämpft, zur Schule und insbesondere zur weiterführenden Schule gehen zu können. Nach erfolgreich absolviertem Abitur sei sie für das Lehramtsstudium nach Hamburg gezogen, um sich dort ein neues Leben aufzubauen. Es sei nicht immer leicht gewesen, mit Vollzeitjob zwei Kinder allein großzuziehen. Mit Stolz berichtet Willing über ihre Mutter: „Sie hat sich da durchgekämpft und uns immer vermittelt, dass wir alles tun können, wenn wir es wollen.“ Ein Leitspruch, den sie verinnerlicht hat.

NORDLICHT ZWISCHEN DEN HANSESTÄDTEN

„Ich habe oft versucht, aus Hamburg wegzuziehen, aber bin immer wieder zurückgekehrt“, so Willing. Denn nach der kurzen Stippvisite in Bremen ging es zurück nach Hamburg an die heutige Hafencity Universität für das besagte Architekturstudium und den späteren Job bei Hochtief. 2014 zog sie nochmal für mehrere Jahre nach Bremen, aber hat nun ihren Lebensmittelpunkt wieder nach Hamburg verlegt. Auf die nicht immer ganz große Liebe zwischen den beiden Städten angesprochen, schmunzelt sie. Betont aber, dass sie sich in Bremen stets herzlich aufgenommen fühlte, auch wenn sie immer als „die Hamburgerin“ galt. In Bremen kenne man sich, es sei weniger anonym als in Hamburg. Beides habe gewisse Vor- und Nachteile.

Doch auch in Hamburg hat Willing sich ihr eigenes kleines Dorf erschaffen. Familie ist ihr sehr wichtig – das betont sie immer wieder. Im östlichen Stadtteil Wandsbek wohnt sie in einer Reihenhaussiedlung mit ihrem Mann und ihrem Sohn. Ihre →



TEXT

Katharina Schiller

FOTOS

Melina Mörsdorf

MITTENDRIN
STATT NUR
DABEI

Den Entwicklungsfortschritt vor Ort zu begutachten und ein offenes Ohr für die Mitarbeitenden zu haben ist Anjani Willing ein wichtiges Anliegen





„DIE OPTIMALE LÖSUNG FÜR DAS RICHTIGE PROBLEM ZU FINDEN, DAS TREIBT MICH AN.“

Eltern und Schwiegereltern wohnen nur 200 Meter entfernt, sodass sie sich regelmäßig treffen. Zuvor hat sie im trubeligen Stadtteil Ottensen gewohnt, das im Endeffekt auch wie ein kleines Dorf funktioniert. Denn die Wohnungen sind dort eher klein, also verlagert man das Wohnzimmer eben in eines der vielen kleinen Cafés oder am Abend in die Bar. Das Gute daran, findet Willing: „Hamburg hat für jeden Anlass das richtige Café.“

MEGAPROJEKT ELBPILHARMONIE

Doch zurück zum beruflichen Werdegang: Auch an einem echten Wahrzeichen von Hamburg hat Willing aktiv mitgearbeitet. Die erste Station nach dem Architekturstudium führte sie 2008 zu Hochtief, wo sie Einkaufszentren, Krankenhäuser, Hotels oder die Revitalisierung eines Baudenkmals kennenlernte. Die einprägsamste Erfahrung war die als Bauleiterin auf der Baustelle der Elbphilharmonie. Das war direkt nach dem Baustopp – die Stimmung war in der Bevölkerung gegenüber dem Megaprojekt mit der Bauverzögerung und den nicht enden wollenden Kosten alles andere als positiv. Auch im Freundes- und Bekanntenkreis gab es kritische Nachfragen dazu, erinnert sich Willing. Doch auf der Baustelle selbst beeindruckten sie die schiere Größe und die enorme Organisationsstruktur. 24 Stunden, sieben Tage die Woche war die Baustelle besetzt, knapp 200 „Hochtiefler“ waren vor Ort – ein eigener immer pulsierender Kosmos. „Ich habe wahnsinnig viel gelernt in dieser Zeit – fachlich wie menschlich“, zieht sie Bilanz. Eine Sache hatten die Mitarbeitenden vor Ort gemein: Sie fühlten sich verbunden mit dem Projekt und waren fest davon überzeugt, dass sie es mit ihrem Einsatz schon schaffen würden. Nun freut sich Willing, dass sich mit der Eröffnung der Elbphilharmonie die Wahrnehmung der Bevölkerung ins Positive verändert hat. In ihren Augen erfüllt „die Elphi“ ihren Zweck als Wahrzeichen perfekt, was sicher auch daran liege, dass das Gebäude eben nicht nur ein reines Konzerthaus sei, sondern mit seinem öffentlichen Charakter für alle Menschen zugänglich sei und sich so in die Stadt und in die Herzen der Besucherinnen und Besucher integriere. Heute habe sie immer ein Lächeln im Gesicht, wenn sie das markante Dach irgendwo in der Skyline hervorblitzen sehe.

MITTEL ZUM ZWECK

Neben all der Schönheit und Extravaganz der Elbphilharmonie ist „Zweck“ das Stichwort, das bei Anjani Willing immer wieder fällt, auch in anderen Zusammenhängen. Schon im Studium bemerkte sie, dass Gebäude doch eigentlich pragmatisch und effizient sein müssen, um zu funktionieren. Natürlich sollen und dürfen sie dabei gut aussehen, aber der Zweck müsse eben erfüllt sein. Deshalb gehören für sie Bauen und Planen untrennbar zusammen, auch wenn Fachkolleginnen und Fachkollegen das durchaus anders sehen. Sie sagt das mit einer hanseatischen Nüchternheit, sodass es einfach und logisch klingt. Beim genaueren Hinhören merkt man aber schnell, dass darin viel Fachwissen und Diplomatie

steckt, in der Praxis alle Stakeholder zusammenzubringen. „Die optimale Lösung für das richtige Problem zu finden“ ist ihre Antwort auf die Frage, was sie antreibt. Wenn sie über ihre aktuelle Rolle bei Goldbeck spricht, scheint das ein „Perfect Match“ zu sein. Denn das Unternehmen ist spezialisiert auf serielle Fertigung: „Das Produkt ist schlau, optimiert, es skaliert und es erfüllt seinen Nutzen“, fasst sie es zusammen. Dass die Begriffe „Pragmatismus“ und „Effizienz“ negativ besetzt sind, findet Willing schade. Denn in ihrem Verständnis geht es dabei doch darum, die intelligenteste und wirtschaftlichste Lösung zu finden – und eben keine Luftschlösser zu bauen. Ganz egal, ob es dabei um die Schaffung von dringend benötigtem Wohnraum oder den Bau von Büros geht. Auch beim Thema Sanieren müssen für die Architektin die Funktion und die Sinnhaftigkeit passen. Sie ist der Meinung, dass man den Bestand nicht nur um des Bestandes willen unterstützen sollte, sondern auch im Blick behalten muss, was man mit dem Gebäude eigentlich erreichen will und wie die vorhandene Bausubstanz ist. Denn der Bestand hat immer die Herausforderung, dass es Unvorhergesehenes gibt, das sich unter der Oberfläche verbirgt und den Umbau komplizieren kann. Und dennoch darf der Nachhaltigkeitsaspekt dabei nicht aus den Augen verloren werden. Ihre Interpretation des Begriffs „Nachhaltigkeit“ ist so simpel wie einprägsam: Enkelfähig muss es sein. Immer zwei Generationen weiterdenken und welche Konsequenzen das Handeln von heute in Zukunft haben könnte.



3



2

1

ZWECKMÄSSIG

sollen Gebäude in den Augen der Architektin sein, was aber mit dem ästhetischen Anspruch nicht in Widerspruch stehen muss

2

EIN KLARER BLICK

für Prozesse und Lösungen ist in Willings Job unerlässlich

3

DAS BUNTE TREIBEN

in Hamburgs Café-Szene gefällt Willing an ihrer Heimatstadt besonders

Diese Maxime, Menschen zu befähigen, sich für die beste Lösung einzusetzen, ist auch ein wichtiger Aspekt in ihrem Führungsstil. Das Thema Leadership begleitet sie in mehreren Bereichen ihres Lebens: Bis zur Corona-Pandemie war sie in ihrer Freizeit zehn Jahre lang Leiterin der Ortsgruppe der Pfadfinder in Ottensen, seit Oktober 2023 ist sie Niederlassungsleiterin bei Goldbeck Nord in Hamburg. Dabei operiert sie nach den Werten Vertrauen, Menschlichkeit und Leistungsbereitschaft: „Ich bin eine Möglichmacherin. Ich will Menschen helfen, ihre Potenziale auszuschöpfen.“ Ein offenes Ohr für die Mitarbeitenden zu haben und einen klaren Blick für die Prozesse zu behalten ist ein wichtiger Bestandteil ihrer täglichen Arbeit. Zum Beispiel engagiert sie sich im Frauennetzwerk „#Goldbeckwomen“. Dabei handelt es sich um ein interdisziplinäres Netzwerk zu unterschiedlichsten Themen. Das Ziel: die Mitglieder in ihrem beruflichen Umfeld zu stärken und zu fördern und dabei die Sichtbarkeit und Akzeptanz von Frauen in Führungspositionen zu erhöhen.

POTENZIALE ERKENNEN UND AUSSCHÖPFEN

Neben regelmäßigen Besuchen im Headquarter in Bielefeld ist es außerdem ihr Anspruch, jede Baustelle, für die ihr Bereich verantwortlich ist, zwei Mal zu besuchen: am Anfang und kurz vor der Abnahme. Auch als wir uns auf der Baustelle im Süden von Hamburg treffen, fragt sie immer wieder die einzelnen Kollegen, wie es läuft, und freut sich über die erreichten Meilensteine. Dass in der Mittagspause genügend Zeit für die traditionelle Bratwurst auf dem baustelleneigenen Grill ist, findet sie wichtig. Das Ganze funktioniert aber nur mit der richtigen Planung und Verbindlichkeit auf allen Seiten. Hier zeigt es sich wieder: Anjani Willing baut keine Luftschlösser, sie schafft Lösungen und bleibt dabei „down to earth“.

↩

UNSER PODCAST



EINE
UNSERER
STIMMEN
*Jörg Seifert,
Managing Editor
der „Immobilien-
wirtschaft“*

Urlaubs- oder Sommerpause? Nicht mit uns! Unsere Moderatoren waren wieder fleißig unterwegs und haben bekannte Gesichter der Branche vors Mikrofon bekommen. Ein bunter Themen-Mix rund um **KRISENBEWÄLTIGUNG**, **KREISLAUFWIRTSCHAFT**, **KI** und vieles mehr ist das Ergebnis. Unsere L'Immo kommt direkt und auf Befehl zu Ihnen – egal, ob Sie sich am Strand oder in der Straßenbahn befinden.

John Miller
**Fernwärme: Eine Branche
arbeitet an ihrem Ruf**



Ist Fernwärme gut für die Energiewende? Diese Frage steht im Raum, da der Anteil fossiler Energien noch hoch ist. Kritiker bemängeln außerdem mangelnde Preistransparenz, lange Vertragsbindungen und den Anschluss- und Benutzungszwang. Dennoch bietet Fernwärme auch Vorteile: Versorgungssicherheit und einen wachsenden Anteil grüner Komponenten im Mix. John Miller, stellvertretender Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Fernwärme (AGFW), spricht über die Herausforderungen der Branche. Warum stiegen die Kosten im zweiten Jahr des Ukraine-Kriegs so stark an? Und wie reagiert die Fernwärme-Branche auf die Kritik? Hören Sie rein und erfahren Sie mehr über die Zukunft der Fernwärme.

Dr. Sarah Debor
Mieterstrom
rechnet sich oft



Im Mai dieses Jahres trat das Solarpaket I in Kraft. Mit ihm vereinfacht die Regierung den Bau und Betrieb von Photovoltaikanlagen und beschleunigt den Ausbau der Solarenergie. Ein wichtiger Effekt: Mieterstrommodelle lohnen sich stärker. Allerdings sind verschiedene Fälle zu unterscheiden. Inwiefern, erläutert Dr. Sarah Debor von der Naturstrom AG in dieser L'Immo.

Sara Kukovec
Regenerative
Immobilienwirtschaft



Ist regeneratives Wirtschaften mehr als Kreislaufwirtschaft und Cradle-to-Cradle-Ansatz? Taugen Pilze als Baumaterial? Sara Kukovec von Builders and Creatives spricht im L'Immo-Podcast über die Integration nachhaltiger Prinzipien in die Immobilienwirtschaft und den Einsatz neuer Technologien – allen voran Künstliche Intelligenz. Kukovec gibt außerdem Einblicke in ihre Arbeit an der Buchreihe „Heute Zukunft Bauen“ und erklärt, warum technologische Innovationen und ein verändertes Mindset entscheidend für die Zukunft der Branche sind.

Felix Embacher
Der Druck auf Projektentwickler
wächst



Das Stimmungsbarometer der Immobilienwirtschaft geht nach oben, aber der Projektentwicklermarkt schwächelt. Gerade aus großen und mittleren Städten ziehen sich viele Projektentwickler zurück. An welchen Stellschrauben es sich für eine Belebung gut drehen lässt, verrät Felix Embacher, Head of Research & Data Science von Bulwiengesa, im L'Immo-Podcast.

Sven Meder
Immobilien unter Strom:
Die Zukunft der Ladeinfrastruktur



Sven Meder, Vertriebschef von Chargepoint, ist überzeugt davon, dass überall dort, wo Elektroautos lange stehen, auch Ladepunkte installiert werden sollten. Das bietet Möglichkeiten für neue Geschäftsmodelle für Immobilienbetreiber. Aber: Vermietet man nur das Grundstück für die Ladepunkte oder steigt man gleich in den Betrieb ein und bietet sogar den Ladestrom selbst an? Diese und weitere Punkte werden in dieser Podcast-Folge beleuchtet.

Robert Betz
Die Immobilienwirtschaft und ihre IT –
Chancen und Risiken



Der rege Betrieb auf dem deutschen immobilien-nahen ERP-Markt wirft Fragen auf: Welche Implikationen ergeben sich aus dem Verkauf von Haufe Lexware Real Estate (HLRE) an Aareon und dem

anschließenden Verkauf an nordamerikanische Investoren für deutsche Immobilien- und Wohnungsunternehmen? Und: Welche Chancen und Risiken birgt die Marktkonsolidierung? Antworten liefert Robert Betz, der bei KPMG EMA Head of Digital Real Estate das Real Estate Consulting des Unternehmens in Europa und im Nahen Osten leitet. Hören Sie rein!

Prof. em. Dr. Hanspeter Gondring
Träges Wirtschaftsgut,
träge Immobilienwirtschaft



In den kommenden Jahren wird der Leidensdruck der Immobilienbranche schnell steigen, meint Dr. Hanspeter Gondring. Gleichwohl seien die Schmerzen noch nicht groß genug, um zu reagieren. Die Gründe, warum eine Art Lähmung über dem deutschen Immobilienmarkt liegt, sind bekannt. Warum es klug wäre, Geschäftsmodelle rechtzeitig umzustellen, erzählt der wissenschaftliche Leiter der Akademie der Immobilienwirtschaft im L'Immo-Podcast.

Großkopferte der Wohnungswirtschaft
Wohnungswirt.Schafft.Zukunft –
Wohnzukunftstag 2024



KI überholt die Digitalisierung von links, Oligopol-Stellungen auf dem ERP-Markt sorgen für Unruhe – an Gesprächsstoff mangelte es auf dem Wohnzukunftstag des GdW wahrlich nicht. Bühne frei für eine neue L'Immo-Folge mit ganz viel Meinung! Enjoy!

Dr. Marion Henschel, Arnulf
Piepenbrock, Markus Holzke
Facility Management Services –
Wachstum trotz Krise



Im Frankfurter Airport Club diskutiert eine Runde mit Entscheiderinnen und zwei Entscheidern live in dieser L'Immo über die wachsende Bedeutung des Facility Managements und das beachtliche Umsatzwachstum der Branche im vergangenen Jahr – trotz Krisenzeiten. Die Vertreter aus führenden Unternehmen geben dabei Einblicke in ihre Erfahrungen und die aktuellen Entwicklungen auf dem Markt. Hören Sie rein!

Annika Steiner
Research, Daten, Software:
Essentiell für den Immobilienmarkt



Annika Steiner ist Mitglied der Geschäftsführung des Immobilienberatungsunternehmens Wüest Partner. Die RICS-registrierte Gutachterin verfügt über umfassende Kenntnisse in Research, Daten und Software für den Immobilienmarkt. Sie hat mit Wüest Dimensions eine digitale Real-Estate-Management-Lösung zur Verfügung gestellt, um Daten und Auswertungen allen Interessierten zugänglich zu machen. Ihr Interesse ist es, die Digitalisierung der Branche weiter voranzutreiben – auch rund um Themen wie ESG. Über dies und mehr spricht sie in dieser L'Immo.



Über die
QR-Codes
geht es direkt
zum jeweiligen
Podcast

Die L'Immo-
Folgen finden
Sie auch auf
allen gängigen
Podcast-Hosting-
Plattformen.

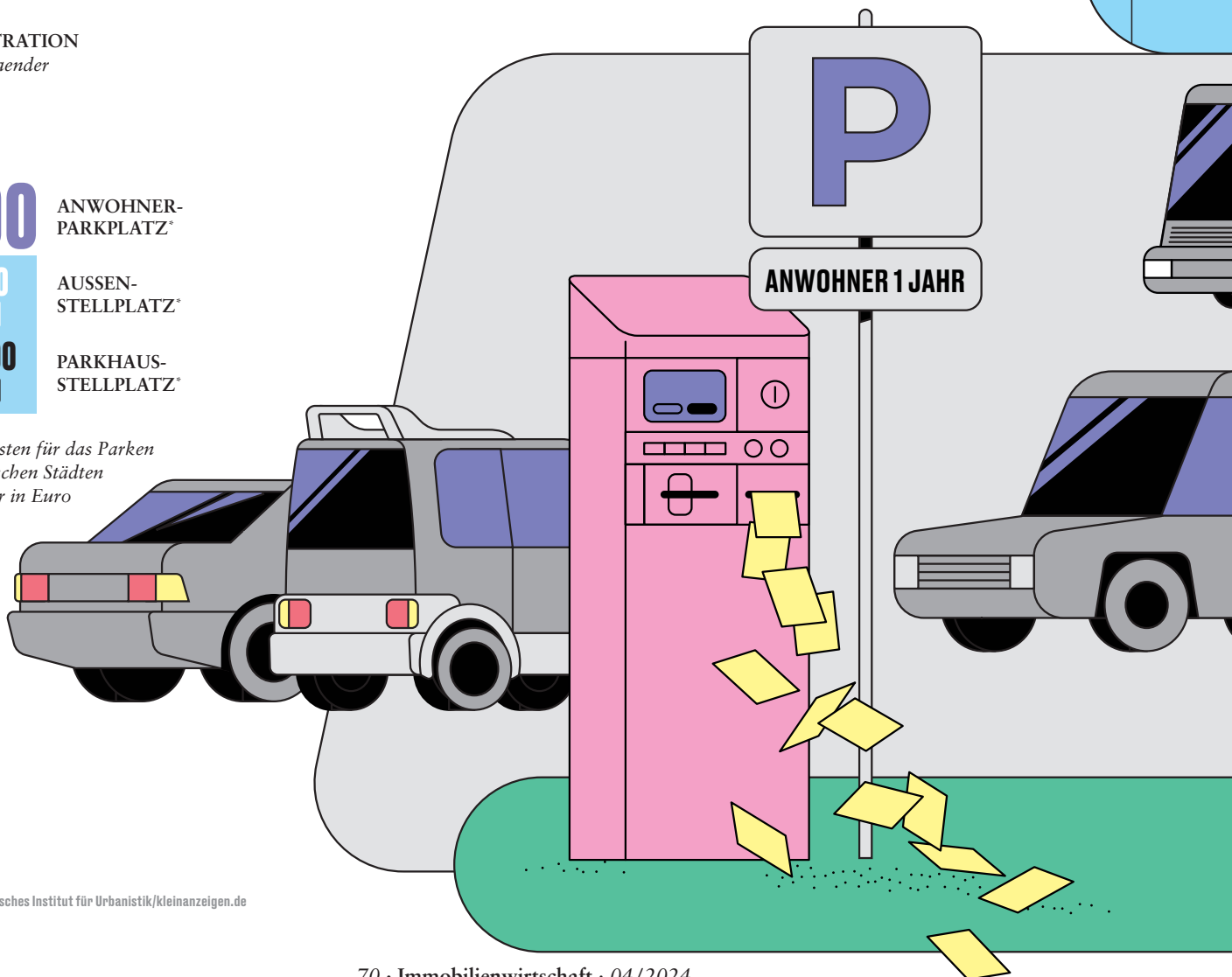
SO VIEL KOSTET PARKEN IN DEUTSCHEN STÄDTEN

Im Juni 2020 hat der Bund mit der Änderung des Straßenverkehrsgesetzes (StVG) die Obergrenze für das Anwohnerparken in Höhe von 30,70 Euro bundesweit aufgehoben. Seitdem können Länder die Gebührenhöhe eigenständig regeln. In Deutschland ist mit den Neuregelungen zur Gebührenfestsetzung ein breites Preisspektrum entstanden. Während Städte wie Berlin (10 Euro) deutlich unter der alten Preisobergrenze von 30,70 Euro bleiben, müssen Autofahrende in Freiburg inzwischen 200 Euro im Jahr zahlen. Das ist in den meisten Fällen jedoch noch günstig, wenn man die Monatspreise für einen Außenstellplatz oder einen Parkhausplatz damit vergleicht.

ILLUSTRATION
Axel Pfaender



*Alle Kosten für das Parken
in deutschen Städten
pro Jahr in Euro

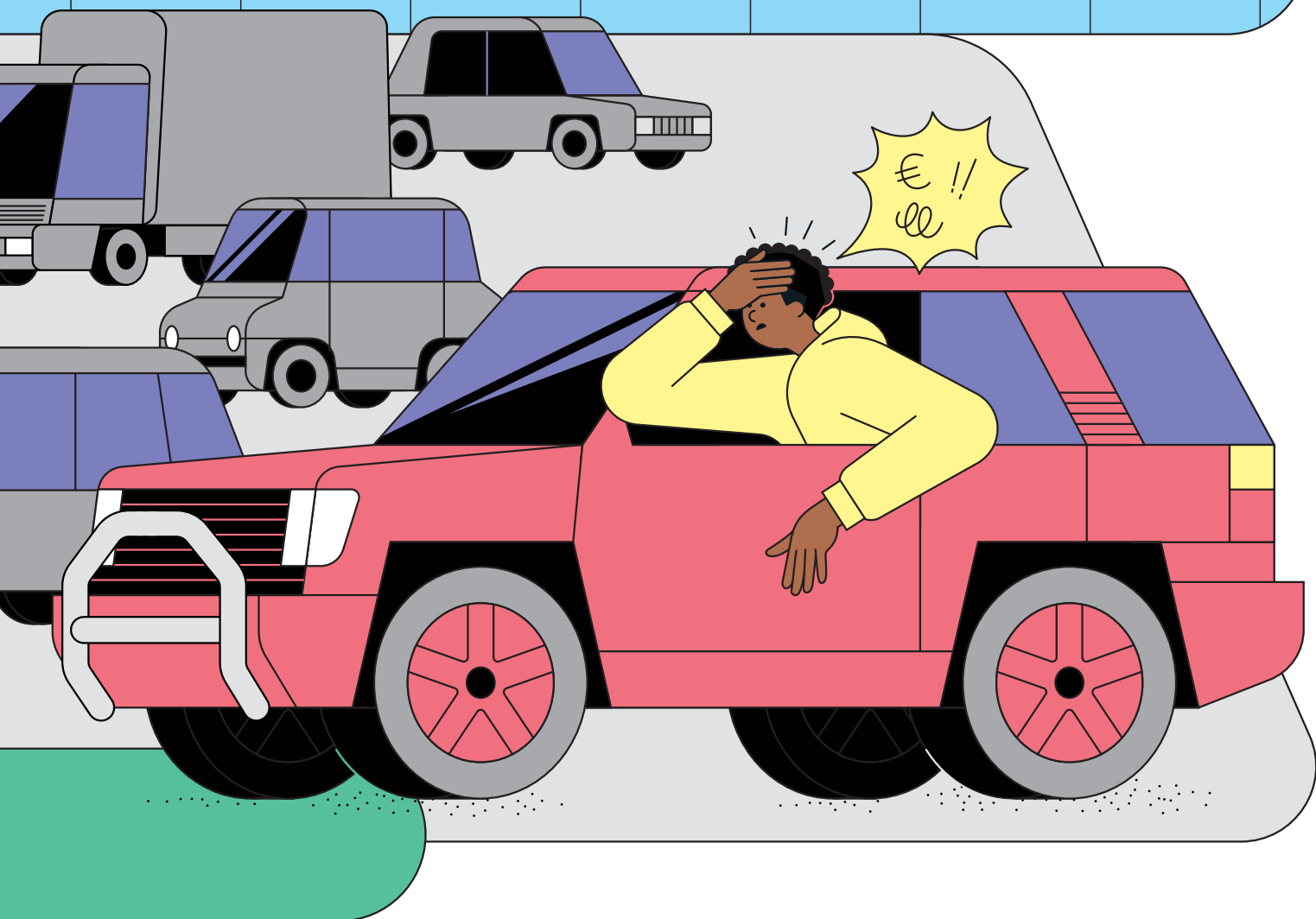
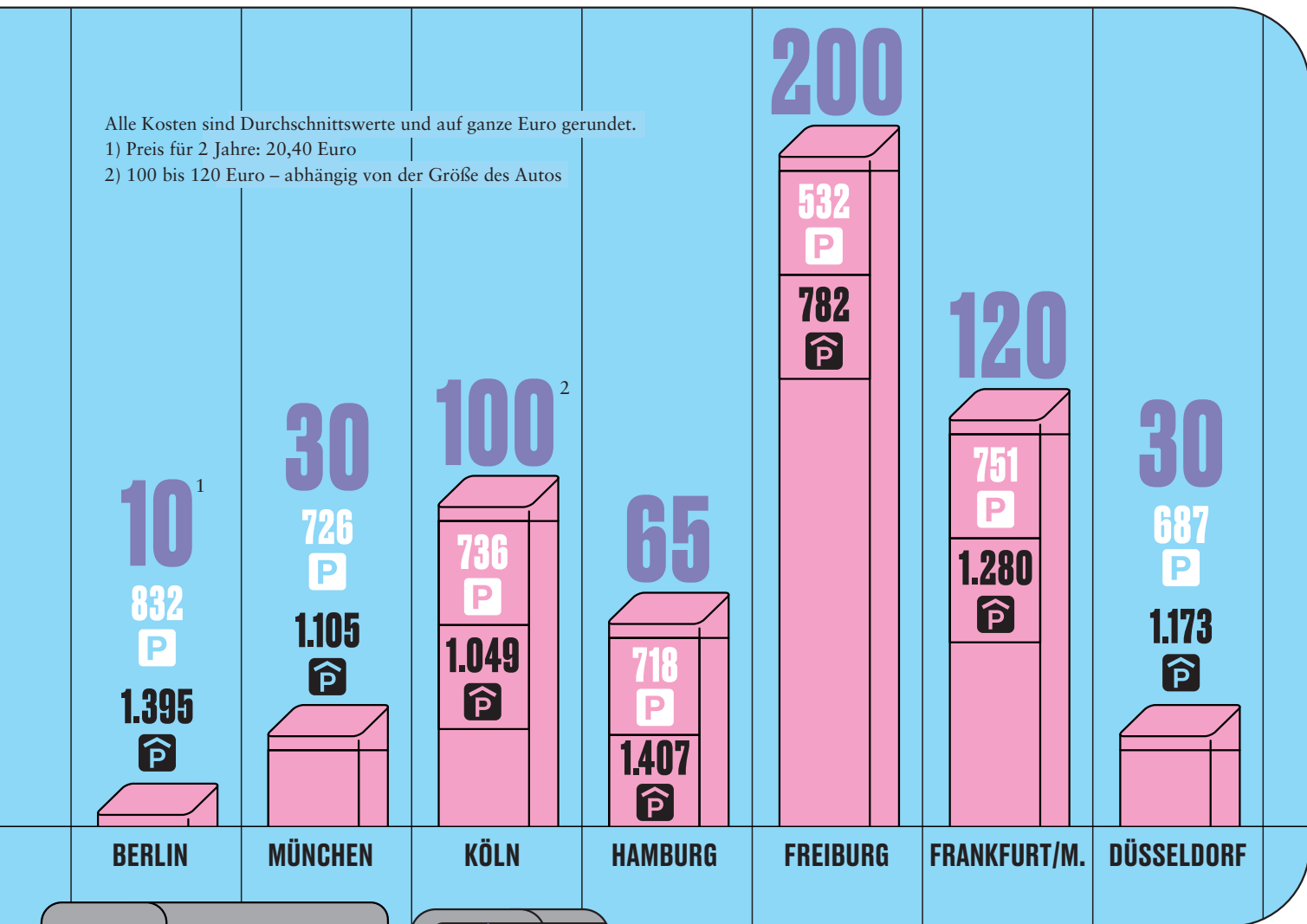


Quelle: Deutsches Institut für Urbanistik/kleinanzeigen.de

Alle Kosten sind Durchschnittswerte und auf ganze Euro gerundet.

1) Preis für 2 Jahre: 20,40 Euro

2) 100 bis 120 Euro – abhängig von der Größe des Autos





REGION REPORT
FRANKFURT

FRANKFURT IM STAU

Kriechender Autoverkehr, Bahnhofsvorplatz, Zeil, Wohnungs- und Gewerbeflächenmangel, ALTERNDE HOCHHÄUSER etc. An anderen Orten scheint vieles besser. Und doch: Der Zuzug ist enorm. Wenn nur nicht jede(r) Zuziehende die Probleme noch verstärken würde. Die Baustellen können nicht darüber hinwegtäuschen, dass Frankfurt nur in Mikro-Schritten vorankommt.

TEXT

Dirk Labusch

FOTOS

Karin Berneburg

Herr Roese, Sie sprechen mit Unternehmensvertretern aus allen Bereichen. Wie ist die Stimmung?

Roese: Das Investitionsklima ist sehr positiv. Gerade erst hatten wir eine größere Investition im Bereich Industrie. Anderes Thema: Bei Siemens in Fechenheim gab es ein 100-Millionen-Investment mit 400 zusätzlichen Arbeitsplätzen. Wir hatten eine Corona-Delle, aber wir sehen zurzeit fünfstellige Jobzuwächse.

Was gilt für die Immobilienwirtschaft?

Roese: Das Thema Immobilien, insbesondere Gewerbeimmobilien, muss man differenzierter betrachten. Im klassischen Gewerbebereich, der mit Flächen für Produktion, Handwerk etc. zu tun hat, gibt es nach wie vor eine massive Nachfrage. Da merkt man nichts von Zurückhaltung. Wir haben aktuell eine starke Unterversorgung mit Flächen im Stadtgebiet.

Und beim Thema Büroimmobilien?

Roese: Hier ist das Bild nicht so klar. Immerhin haben wir auf der Mipim einen guten Zulauf gehabt. Unternehmen interessieren sich weiter für Investitionsmöglichkeiten. Sie lösen sie gerade nicht aus, aber sie beschäftigen sich sehr intensiv damit, was in den nächsten Jahren passieren könnte.

Herr Klingler, löst abrdn gerade Immobilieninvestitionen in Frankfurt aus?

Klingler: Nein. Wir haben im ganzen Bundesgebiet eine Investitionszurückhaltung. Das liegt natürlich daran, dass die Immobilienrenditen derzeit nicht so sind, dass sie sich für die Investoren rechnen.

Insbesondere im geförderten Wohnungsbereich?

Klingler: Es gibt Ansätze, wie sich gefördertes Wohnen realisieren ließe. Nach wie vor fehlt aber der städtische Dialog mit Investoren. Man geht auf bestimmte Wünsche ein, aber ein richtiger Dialog findet nicht statt. Die Stadt hat ihre eigene isolierte Agenda.

Was kritisieren Sie besonders?

Klingler: Es gibt bei Fondsinvestoren regulatorische Limite der Kreditquoten, wir können leider nicht 90 oder 100 Prozent kreditfinanzieren. Somit passen bestimmte Förderungen einfach nicht für den Investor.

Aber es gibt doch Förderungen ...

Klingler: Wir haben im Förderweg 1 nach wie vor diese Begrenzung auf fünf Euro Miete. Wenn ich da-

mit kalkuliere, lohnt sich das einfach nicht. Nichtsdestotrotz gibt es natürlich eine Landesförderung, die für uns als Fondsmanager attraktiv ist.

Aber nicht attraktiv genug?

Klingler: Es ist derzeit unter den aktuellen Bedingungen für den frei investierenden Investor nicht möglich, Neubau mit einer erschwinglichen Miete darzustellen. Man wird das Problem von zu wenig bezahlbarem Wohnraum nur damit lösen, dass hier ganz gezielte Förderungen entstehen.

Ist das woanders besser?

Klingler: In Baden-Württemberg, Bayern oder Hamburg funktioniert es. Da sind die Baukosten- und die Mietzuschüsse so hoch, dass sich erschwingliches Wohnen darstellen lässt. Ich würde mir wünschen, dass Frankfurt in puncto Förderung mehr macht.

Roese: De facto hinken wir mit unseren Planungen, was das Bauen von erschwinglichem Wohnraum betrifft, weit hinterher. Es ist angekommen, dass es da Handlungsbedarf gibt, weil die Einwohnerzahl in Frankfurt kontinuierlich wächst, gerade wenn wir uns anschauen, was die letzten Jahre immer noch an Jobs dazugekommen ist.

Hat die Nassauische Heimstätte in Frankfurt zugekauft?

Kaleve: Tatsächlich haben wir im Einkauf seit dem letzten Jahr nichts umgesetzt. Es ist bis auf Weiteres auch nicht geplant, weil wir unsere Mittel für energetische Modernisierung im Bestand brauchen, der immerhin 60.000 Wohnungen umfasst. Ansonsten →

In Kooperation
mit



Helaba |



abrdn

DIE TEILNEHMENDEN

- Martin Erbe, Head of Real Estate Finance Germany, Helaba
- Ansgar Roese, Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Frankfurt
- Fabian Klingler, Vorstandsvorsitzender abrdn Investment Deutschland
- Reimund Kaleve, Unternehmensbereichsleiter Projektentwicklung, Akquisition und Vertrieb, Nassauische Heimstätte

drohen erhebliche CO₂-Abgaben. Und so müssen wir als Wohnungsunternehmen unsere Investitionen auf den Bestand konzentrieren. Dort liegt auch in der Projektentwicklung von Neubauten unser Fokus.

Das bedeutet Verdichtung?

Kaleve: Wir brechen suboptimalen Bestand ab und bauen auf dem Grundstück neuen Wohnraum, wobei wir die Ausnutzung deutlich erhöhen. Das letzte Jahr haben wir daran viel gearbeitet.

Gibt es hier Gespräche mit der Stadt?

Kaleve: Wir haben uns sehr eng mit Vertretern des Stadtplanungs- und des Umweltamts abgestimmt. Es ist am sinnvollsten, sich an einen Tisch zu setzen.

Und das funktioniert?

Kaleve: Das funktioniert ganz hervorragend. Wir wollen in einem Beispiel ungefähr 80 Wohnungen aus dem Jahr 1952 abbrechen und auf dem Areal

bis zu 300 bauen. Dazu haben wir es geschafft, eine Workshop-Reihe zu implementieren mit Vertretern von Stadt, Planungsamt und insbesondere auch der Unteren Naturschutzbehörde. Mit dem gemeinsamen Ziel, zur Baureife für neue Wohnungen zu kommen.

Können Sie ein paar Beispiele geben?

Kaleve: Wir haben das schon in der Vergangenheit relativ geräuschlos hinbekommen, haben in Hanau über 150 Wohnungen in der Innenstadt neu gebaut und da großflächig abgebrochen. Wir stellen gerade in Kelsterbach 240 Wohnungen fertig, wo wir 80 abgebrochen haben. Und dass wir die Wohnungen entmietet haben, haben viele gar nicht mitbekommen ...

Herr Erbe, wie ist die Banker-Sicht auf Frankfurt?

Erbe: Frankfurt ist internationales Finanzzentrum. Wir haben den Sitz der EZB und die Bundesbank, große Banken, den Finanzdienstleistungssektor. So wird es im Ausland auch wahrgenommen. Die Stadt ist auch wegen der Eintracht bekannt, und auch wegen ihrer Hochhäuser ...

Roese: In dem Zusammenhang: Frankfurt hat jüngst den Hochhausrahmen-Entwicklungsplan überarbeitet und im März vorgestellt. Das ist wichtig für attraktive Rahmenbedingungen. Wir haben weitere Grundstücke und Bauflächen für Hochhäuser ausgewiesen, und das nicht nur im Innenstadtbereich, sondern bis hinein in den Frankfurter Osthafen.

Erbe: Frankfurt hat viele moderne Gebäude, etwa das FOUR. Die Helaba baut den CBT, das modernste Bürogebäude. Aber gerade in Bezug auf älteren Bürobestand, ältere Hochhäuser, kann Frankfurt eine Vorreiterstellung für die Stadtentwicklung einnehmen.

Inwiefern?

Erbe: Viele Hochhäuser in Frankfurt sind älter als 20 Jahre. Die Investoren im In- und Ausland schauen nach Frankfurt, was getan wird mit diesem älteren Bestand. Was passiert mit den Gebäuden, die leergezogen werden, werden müssen, da sie einfach ein Refurbishment brauchen, auch unter ESG-Aspekten?

Refurbishment von Büros auch zu Wohnungen?

Erbe: Es ist schon möglich, dass Bürogebäude in Wohnungen umgewandelt werden. Das sieht man zum Beispiel ganz stark in den Niederlanden, wo die Nachfrage nach Wohnungen das Angebot deutlich übersteigt. Das Thema haben wir auch in Frankfurt und können dort vielleicht eine Vorreiterrolle einnehmen. Zu zeigen, wie man eine Stadt mit einem älteren Bestand erfolgreich modernisieren und in die Zukunft führen kann.

Inwieweit ist Konversion in Frankfurt allgemein Thema?

Klingler: Wir haben das zum Beispiel in Bornheim gemacht. Darüber habe ich im letzten Jahr gesprochen. Das Projekt hat sich seinerzeit gerechnet bei diesen enorm hohen Preisen, die man im Verkauf erzielen konnte. Das wäre heute schon viel, viel schwieriger.

Wie geht Konversion bei Hochhäusern?

Klingler: Ein Hochhaus umzuwidmen ist schwierig



„DIE NACHFRAGE NACH GEWERBEFLÄCHEN WIRD IMMER DRÄNGENDER. ES GEHT NICHT MEHR NUR DARUM, VON AUSSEN BETRIEBE HIERHER ZU HOLEN, SONDERN DARUM, DEN BETRIEBEN, DIE HIER AM STANDORT SIND, AUCH EINE ZUKUNFT AUFZEIGEN ZU KÖNNEN.“

Ansgar Roese, Wirtschaftsförderung Frankfurt

„IN DEN 20 JAHREN, IN DENEN ICH IN FRANKFURT WOHNE, KENNT DIE ZEIT EIGENTLICH NUR EINE RICHTUNG: NACH UNTEN. DÜSSELDORF, DIE KÖ, MÜNCHEN, STUTTGART, WIESBADEN: ES IST ÜBERALL BESSER.“

Fabian Klingler, *abrdn*



und teuer. Ist Niederrad städtebaulich wirklich eine Wohnsiedlung? Vom Charakter ist es eher eine Bürostadt. So etwas funktioniert nur sehr selektiv. Natürlich haben wir in Frankfurt viele alte Bestände, aber da wird bei vielen Gebäuden eine einfache Sanierung nicht funktionieren, denn wir haben in der Gebäudestruktur echte Probleme.

Roese: Fakt ist, dass wir in Frankfurt einen massiven Bedarf an Wohnraum haben. Dieses Thema wird ein immer entscheidenderer Standortfaktor. Wir haben erhebliche Probleme, hier inzwischen Auszubildende an den Standort zu bekommen.

Wird die Stadt hier aktiv?

Roese: Wir sind dabei, mit der Stadt das Thema Azubi-Wohnen ganz massiv voranzutreiben. Es gibt eine entsprechende Förderrichtlinie, die auch hier verabschiedet worden ist, weil Azubis es mit einem einfachen Auszubildenden-Gehalt hier in Frankfurt ganz, ganz schwer haben, sich ein Zimmer oder eine kleine Wohnung zu leisten.

Erbe: Wir müssen auch über andere soziale Berufe sprechen. Oder über Zuwanderung von Facharbeitern. Die 240 Wohnungen, die Sie in der Nähe vom Flughafen bauen, kann die Fraport wahrscheinlich alleine mit ihren Azubis füllen ...

Kaleve: Wenn man als Unternehmen wirtschaftlichen Erfolg haben will, müssen die Mitarbeitenden nun mal irgendwo wohnen. Immerhin haben wir als landesverbundenes Wohnungsunternehmen in 2023 550

Wohnungen fertiggestellt und wollen dieses Jahr über 700 fertigstellen. Das Thema Wohnen für Auszubildende haben wir auf der Agenda, gerade bei unseren Bestandsergänzungen.

Erbe: Ja, wir brauchen mehr verfügbare Wohnungen in Frankfurt. Aber brauchen wir durch Homeworking, flexibles Arbeiten noch so viel Fläche wie ursprünglich gedacht? Brauchen wir mehr Wohnungen im Umland und weniger in zentraler Lage?

Herr Kaleve, hat Homeworking den Wohnungsmarkt in Frankfurt nicht auch entlastet?

Kaleve: Das sehen wir noch nicht. Die Wohnungsmieten in Frankfurt steigen nach wie vor exorbitant weiter. Wir gehen gerade im Schönhof-Viertel in die Vermietung. Andere Marktteilnehmer liegen bei Mieten über 20 Euro. Eine 100-Quadratmeter-Wohnung für eine Familie kostet dann 2.000 Euro im Monat. Da bleiben wir als landesverbundenes Unternehmen mit der Aufgabe, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, sehr deutlich drunter.

Klingler: Die Grundstückspreise sind im Umland nicht so niedrig, dass man dort jetzt plötzlich für eine Miete von acht oder zehn Euro vermieten kann.

Wir haben in den letzten Jahren intensiv über den Baulandbeschluss gesprochen ...

Roese: Inzwischen haben sich die Marktbedingungen geändert. Vielleicht muss man da noch mal hinschauen seitens der Stadt. →



„WIR KRITISIEREN FRANKFURT SEHR. AUF DER ANDEREN SEITE HAT DIE STADT IMMER NOCH ZUZUG, ALSO KANN ES JA INSGESAMT SO SCHLECHT GAR NICHT SEIN.“

Martin Erbe, Helaba

Erbe: Die Baukosten werden nicht signifikant sinken, die Grundstückspreise auch nicht. Am Ende des Tages kann es nur über steigende Mieten gehen.

Klingler: Ich denke schon, dass man bei den Grundstückspreisen und den Baukosten vielleicht doch etwas machen kann. Stichwort serielles Bauen. Ich glaube, da ist noch viel Potenzial drin.

Wie sieht es mit dem Büromarkt aus? Es sollen momentan knapp über 500.000 Quadratmeter neu im Bau sein. Andererseits gibt es Leerstand.

Erbe: Offiziell liegt der Leerstand in Frankfurt bei etwa zehn Prozent. Das ist für einen Markt eigentlich gut und gesund. Wir brauchen einen gewissen Leerstand, sodass Mietern die Möglichkeit gegeben wird, sich zu verändern. Schaut man speziell auf neue und moderne Büroflächen, so stellt man fest, dass die meisten dieser Flächen vermietet sind und es wenig Angebot an großen und zusammenhängenden Flächen gibt. Das FOUR ist ein gutes Beispiel: Die Flächen sind nahezu vermietet. Topmoderne Gebäude in bester Innenstadtlage.

Also das Büro ist nicht tot?

Erbe: Im Gegenteil, ein attraktives Büro in einer guten Lage ist ein Muss, um die Mitarbeitenden wieder zurück ins Büro zu bekommen, was viele Arbeitgeber sich ja wünschen. Ich muss Annehmlichkeiten bieten, dass die Mitarbeitenden zurückkommen. Das, was jetzt an Neubau in Frankfurt entsteht, ist wahrscheinlich viel zu wenig neue Fläche.

Roese: Wir sehen die eindeutige Tendenz, dass gerade auch die Büromieten in Frankfurt weiter steigen. Und viele Unternehmen tendieren dazu, vielleicht in der Fläche etwas eher zurückzugehen, aber auch

bei einem Umzug dann eher teurere, hochwertigere Flächen zu nehmen und darüber eben ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen.

Wie geht es denn weiter mit dem Stadtteil Frankfurt Nordwest? Böse Stimmen sagen, der sei tot ...

Roese: Das würde ich ganz und gar nicht sagen. Er ist jedenfalls alternativlos. Wegen der Wachstumsraten bei den Einwohnerzahlen werden wir nicht drum herumkommen, auch über die Ausweisung zusätzlicher Flächen neuen Wohnraum zu schaffen. Vor dem Hintergrund, dass wir an die Stadtgrenze oder darüber hinaus gehen, bedarf es natürlich auch einer Abstimmung mit den Umlandgemeinden.

Schauen wir mal auf Frankfurt mit dem Blick von außen. Die Stadt wurde jüngst als Zombieland bezeichnet. Hat wohl auch mit dem Bahnhofsviertel zu tun. Was ist da schiefgegangen?

Roese: Ich möchte nicht wirklich sagen, dass da etwas schiefgegangen ist. Die Umgestaltung des Frankfurter Bahnhofsviertels ist keine Aufgabe, bei der man mit unterschiedlichen Maßnahmen schnelle Erfolge erreicht. Es ist auch kein Frankfurter Problem, weniger als 50 Prozent der Drogenabhängigen kommen tatsächlich aus Frankfurt. Wir sprechen über eine neue Form von Drogen, Crack etc., die dazu führen, dass Menschen nahezu alle Hemmungen verlieren.

Zeigen denn irgendwelche Maßnahmen Wirkung?

Roese: Ja. Unternehmen spiegeln uns, dass sie im Vergleich zum Jahreswechsel 2022/23 schon eine Besserung wahrgenommen haben. Unternehmen schilderten uns damals, dass Mitarbeitende nur noch



*Alle Highlights
des Gesprächs
in unserem
L'Immo-Podcast*

zu zweit auf die Straße gehen. Das hat sich inzwischen entschärft. Aber wir sind noch lange nicht da angekommen, wo wir eigentlich hinmüssen.

Klingler: Ich denke in der ganzen Diskussion auch an die Zeil. In den 20 Jahren, in denen ich in Frankfurt wohne, kennt die eigentlich nur eine Richtung: nach unten; und das hat auch städtebauliche Gründe. Man muss eine urbane Qualität schaffen, um die Leute in die Städte zu bekommen. An der Hauptwache hat man einfach nur alles zuasphaltiert. Das ist doch kein Konzept. Die Zeil steht inzwischen für eine dauerhafte Verramschung. Es ist nicht gut, was da passiert. Die qualitativen Mieter brechen alle weg. Nur die Discountprodukte bleiben.

Roese: Ich kann diese Aussage nicht ganz teilen. Wir sehen doch viele positive Impulse an der Zeil, inzwischen jüngst das große P&C-Gebäude, wo es einen Wettbewerb darum gegeben hat für andere Nutzungen an der Stelle. Auf der oberen Etage soll auch eine Schulnutzung mit hineingenommen werden.

Was passiert mit der ehemaligen Hauptwache 1?

Roese: Wir haben die klare Aussage, dass die Sparkasse sie übernimmt. Und so passiert sehr viel. Das ehemalige Spreehaus befindet sich auch mehr oder weniger in einem Refurbishment. Wir werden hier nicht mehr wie früher über alle Etagen Handel sehen, sondern nur in den unteren Etagen. Darüber werden Büroflächen geschaffen. Ganz obendrauf ein Roof-Top. Es gibt viele positive Impulse da, aber es gibt natürlich auch Herausforderungen. Das ist insbesondere Ordnung und Sauberkeit ...

Erbe: In den Innenstädten sind nach Corona neue Konzepte gefragt. Haben große Department Stores eine Zukunft? Was hilft gegen den Onlinehandel? Ist „gut und günstig“ die Lösung? Oder mehr Premium? Oder beides?

Klingler: Frankfurt braucht auch ein Premiumsegment. Das gibt es aber nicht. Wir haben große Mieter auch deshalb verloren, weil bestimmte Wünsche seitens der Stadt nicht erfüllt worden sind. Wenn das Umfeld nicht passt, fühlen sich die Mieter nicht wohl. Wenn Sie heute hier Textilien einkaufen wollen ... Sie bekommen diese einfach nicht, Sie müssen in andere Städte ausweichen.

Wo ist es denn besser?

Klingler: Düsseldorf, die Kö, München, Stuttgart, Wiesbaden. Es ist überall besser als hier. Es ist in Frankfurt eine absolute Katastrophe.

Erbe: Wir kritisieren Frankfurt sehr, aber die Stadt hat immer noch Zuzug, also kann es ja insgesamt so schlecht nicht sein. Wir haben bekannte Unternehmen, wir haben einen der größten internationalen Flughäfen in Europa. Viele Leute wählen Frankfurt wegen seiner Attraktivität, und nicht andere Städte im Umfeld. Insofern glaube ich, Frankfurt hat eine hohe Attraktivität, auch wenn bei Weitem nicht alles perfekt ist.

Klingler: Wir sagen zwar alle, jeder will nach Frankfurt, aber ich habe da schon meine Bedenken, ob das ein nachhaltiger Trend ist.

Erbe: Es muss wirklich mehr von der Politik kommen. Auf der anderen Seite muss sich der Immo-

liensmarkt, besonders im Wohnsegment, einpendeln, sodass ein ausreichendes Angebot Zuzug ermöglicht. Durch ein solches Gleichgewicht bleibt Frankfurt eine attraktive Stadt mit modernen Büroflächen.

Roese: Wir haben viel zu bieten. Ich würde mir wünschen, dass wir in einem Jahr auch auf die Frage eingehen, wie wir zusätzlichen Wohnraum geschaffen haben. Ich hoffe, dass wir bald einen großen Meilenstein in Sachen neuer Stadtteil erreicht haben werden.

Aber es gibt ja auch diese massive Nachfrage nach Gewerbeflächen ...

Roese: Das brennt mir persönlich als Wirtschaftsförderer massiv unter den Nägeln. Hier haben wir leider bis dato keine Antworten gefunden und das Thema wird immer drängender. Wir wollen neue →



„FÜR MICH IST WICHTIG, DEN BLICK ZU ÖFFNEN ÜBER DIE STADTGRENZEN HINAUS. WIR HABEN EIN GEMEINSAMES ZIEL, WIR WOLLEN WOHNUNGEN SCHAFFEN. UND WIR SOLLTEN GEMEINSAM SCHAUEN, WIE WIR DAS UMGESETZT BEKOMMEN.“

Reimund Kaleve, Nassauische Heimstätte

Betriebe ansiedeln. Es geht gar nicht mehr darum, von außen Betriebe hierherzuholen, sondern darum, den Betrieben, die hier am Standort sind, auch eine Zukunft aufzeigen zu können und Wachstumsoptionen zu ermöglichen.

Geht das vielleicht nur gemeinsam mit der Metropolregion?

Roese: Am Ende ist es ein Baukastensystem, das sich aus unterschiedlichen Dingen zusammensetzt. Wichtig wird sein, dass Frankfurt auch weiterhin eine gewisse Rolle beim Thema Industrie spielt. Auch bei dem Thema Handwerk. Und da wird die Stadt entsprechende Arbeitsplätze anbieten müssen, weil sie auch für die Stadtgesellschaft eine ganz wichtige Rolle spielen.

Kaleve: Für mich ist wichtig, den Blick zu öffnen über die Stadtgrenzen hinaus. Wir sind hier in der Region zu Hause, und wir können nicht nur von den rund 800.000 Einwohnerinnen und Einwohnern von Frankfurt reden, wenn jeden Tag 400.000 eingependelt kommen, sondern wir reden von einer Region, die mehrere Millionen Einwohner hat. Wir haben ein gemeinsames Ziel, wir wollen Wohnungen schaffen, und wir sollten gemeinsam schauen, wie wir das umgesetzt bekommen.

Klingler: Frankfurt hat unglaubliche Potenziale. Ich habe allerdings ein bisschen Angst für die Zukunft. Man muss jetzt Probleme angehen wie den Bahnhofsvorplatz. Es braucht einen funktionierenden, attraktiven Einzelhandel. Genauso brauche ich die Büroflächen. Die Stadt muss jetzt die Weichen stellen und etwa die Immobilieneigentümer und die Ankermieter interviewen, die man in der Zeil oder in bestimmten Bürogebäuden hat. Was fehlt euch, was braucht ihr? Diese Kundenorientierung muss eine Stadt bieten.

Erbe: Kann eine Stadt das heute so wirklich gewährleisten?

Klingler: Die Stadt arbeitet nicht an den echten Themen. Als internationale Finanzmetropole könnte man

viel mehr machen, als man macht. Und ich sehe es auch nicht so, dass durch einen Hochhaus-Rahmenplan die Probleme gelöst sind. Wenn ich die Innenstadt attraktiv machen will und den öffentlichen Nahverkehr, da muss ich den wirklich fördern und nicht einfach nur das Autofahren erschweren. Das sind alles Parameter, die den Interessen von Investoren entgegenstehen.

Das hört sich so einfach an.

Klingler: Das stimmt. Es wäre nur falsch, einfach zu sagen, es wird schon irgendwie werden. Man muss schon etwas anbieten. Wenn man die Stadt grün machen will, ist es nicht damit getan, alle Radwege rot anzumalen, das Parken in der Innenstadt zu verbieten und zu sagen, es funktioniert, obwohl die U-Bahnen manchmal nur noch zu 50 Prozent fahren. Der öffentliche Nahverkehr ist ein zentrales Thema in der Stadtplanung. Ich wünsche mir mehr Dialoge, mehr Offenheit und weniger Ideologie.

Roese: Wir können leider nicht bei allen Frankfurter Unternehmen vor Ort sein, aber – darüber definieren wir als Wirtschaftsförderung einen wichtigen Teil unserer Arbeit – wir versuchen mit den Unternehmen im Austausch zu sein. Wo wir das zum Beispiel gerade sehr intensiv machen, ist im Zusammenhang mit dem Bahnhofsviertel.

Erbe: Ich stelle mir vor, der Central Business District von Frankfurt würde quasi am Bahnhof beginnen. Was wäre das für ein Bild! Sie kommen aus dem Bahnhof raus und stehen zwischen modernen und renovierten Objekten, in denen Büros, Wohnungen und Einzelhandel zu Hause sind ...

Roese: Ein schönes Bild. Mit Blick auf den neuen Bahnhof wird jetzt jedoch erst der Vorplatz vorbereitet. Dann kommt auf der Südseite die Vorbereitung der Baustellenlogistik für den großen Tunnelbau. Ob die genannte Vision einmal Wirklichkeit werden wird, weiß ich nicht. Auf jeden Fall werden wir an dieser Stelle eine sehr lange Baustelle haben. ↩

1

DAS PANEL

Von links:
Martin Erbe,
Ansgar Roese,
Reimund Kaleve,
Fabian Klingler,
Dirk Labusch



BESUCHEN SIE FRANKFURT AM MAIN

MIT SEINEN 26 PARTNERN
AUF DER EXPO REAL



PLATIN PARTNER



GOLD



SILBER



BRONZE



MEDIA



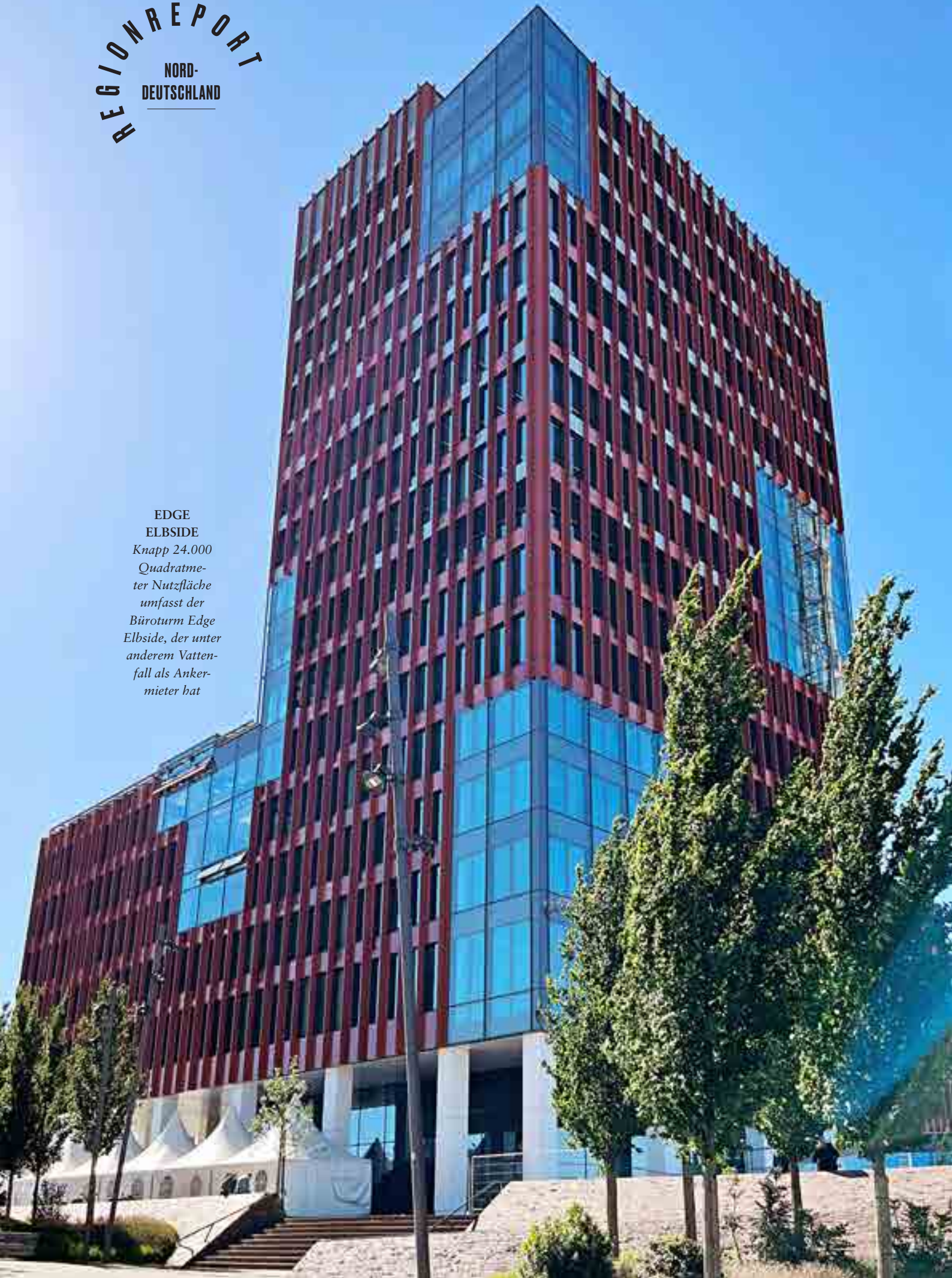
FRANKFURT AM MAIN BEI DER EXPO REAL 2024
7. – 9. Oktober 2024, MESSE MÜNCHEN | HALLE C1, STAND 330/430

Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH
www.frankfurt-business.net | marketing@frankfurt-business.net



STADT  FRANKFURT AM MAIN

EDGE
ELBSIDE
*Knapp 24.000
Quadratmeter
Nutzfläche
umfasst der
Büroturm Edge
Elbside, der unter
anderem Vatten-
fall als Anker-
mieter hat*



HAMBURG BLEIBT IM TOP-5-VERGLEICH WEIT OBEN

Verzögerte Prestigeprojekte, eingebrochener Wohnungsmarkt und sinkende Investments: Auf den ersten Blick suggeriert der **HAMBURGER IMMOBILIENMARKT** einen Abwärtstrend. Doch die Elbmetropole hat ein starkes Fundament. Leichte Aufschwünge sind bereits erkennbar. Für das weitere Umland gestaltet sich die aktuelle Marktsituation weitaus herausfordernder.



Überregionale Schlagzeilen produzierte Deutschlands zweitgrößte Stadt in den letzten Jahren in regelmäßigen Abständen. Die HafenCity als europaweit größtes Stadtentwicklungsprojekt zog mit der Elbphilharmonie, der Speicherstadt mit dem Touristenmagnet Miniaturwunderland oder der HafenCity Universität internationale Aufmerksamkeit auf sich. Das Prestigevorhaben rückte Hamburg zunehmend auf den Anlageschirm internationaler Investoren: „Lange Zeit lag Hamburg bei internationalen Anlegern im Dornröschenschlaf. Das änderte sich mit den Flaggschiff-Projekten in der HafenCity“, bemerkt Sascha Hanekopf, Hamburger Niederlassungsleiter von Colliers. Aktuell sind knapp zehn Prozent der über 120 Baufelder noch verfügbar. Landmarks wie der Elbspeicher von HIH Invest oder Edge Elside prägen bereits das moderne Ensemble. Mögliche künftige Besuchermagnete wie die neue Oper, die Multifunktionsarena SportsDome oder das aus Tokio übernommene Digital Arts Museum harren weiterhin der Fertigstellung. Wobei die Vokabel „Fertigstellung“ derzeit allen voran mit zwei Hamburger Projekten in Verbindung gebracht wird – Stichwort Elbtower: „Die Signa-Projekte und das spät fertiggestellte Überseequartier sind Makel der Stadtentwicklung, die auch Investoren abgeschreckt haben“, urteilt Marcus Cieleback, Head of Research bei Patrizia. Während die Großbaustelle Überseequartier von Unibail Rodamco Westfield (URW) bereits fast 2,2 Milliarden Euro gekostet hat, Mitte Oktober jedoch endlich abgeschlossen sein soll, ergibt sich bei der Zukunft des Elbtowers noch mehr Raum für

Fragen als für Antworten. Mit Dieter Becken und Klaus-Dieter Kühne stehen zwar kapitalstarke Hamburger Magnaten als potenzielle Investoren parat, doch die Beteiligung der Stadt ist noch unklar. Simon Jeschioro, Head of Capital Markets and Investment Advisory bei Cushman & Wakefield, zeigt sich optimistisch wie die meisten Marktbeobachter: „Ein Investor wird den Elbtower schon fertigstellen, aber wohl nur mit Unterstützung der Stadt.“ Statt der vielerorts erwünschten direkten Investition des Senats sei beispielsweise auch eine größere Anmietung für eine Behörde denkbar, so Jeschioro.

KONZENTRATION IM HAMBURGER BÜROMARKT

Ob die Elbmetropole überhaupt neue Büroflächen benötigt, ist angesichts der flächendeckenden Zurückhaltung eine berechnete Frage. Wie die Researcher von Grossmann & Berger ermittelten, summieren sich die leerstehenden Büroflächen in Hamburg mittlerweile auf 700.000 Quadratmeter. Das entspricht zwar immer noch moderaten fünf Prozent des gesamten Bürobestands, doch findet bereits jetzt eine Lagenkonzentration hin zur City statt. Die Innenstadt verantwortet seit 2022 mit über 40 Prozent den größten Flächenumsatz – zuungunsten der Nebenlagen. Christoph Wittkop, Managing Partner des Investmentmanagers Sonar Real Estate, merkt an: „Einige Mikrolagen in citynahen Teilmärkten wie Altona oder auch St. Pauli können aufgrund der steigenden CBD-Mieten weiterhin gut bestehen. Im CBD sind bereits Büro-Ankäufe zum Faktor →

TEXT
Dr. Ulrich Nagel

18 bis 20 möglich, es handelt sich hier um langfristige gute Investments. Denn die Mieten werden voraussichtlich weiter steigen und die Spitzenmiete geht auf die 40 Euro zu.“ Aktuell liegen die Höchstmieten bei rund 36 Euro. Hamburg positioniert sich hier im Top-7-Mittelfeld mit weiterhin großem Abstand zum Führungstrio um München, Frankfurt und Berlin. „Hamburg ist nicht so stark von großen internationalen Mietern dominiert wie München oder Frankfurt. Der Markt ist vielmehr hanseatisch-mittelständisch geprägt“, urteilt Tobias Scharf von Cushman & Wakefield Hamburg. Das bestätigt Patrizia-Experte Cieleback: „Die Hansemetropole ist eine solide Kaufmannsstadt, insofern gab es niemals eine Tendenz zu spekulativen Bauten.“ Neu entstehende Büroimmobilien weisen im Top-5-Vergleich eine außerordentlich hohe Vorvermietungsquote auf, wie das Hamburger Team von CBRE ermittelte: Bis Ende des Jahres kommen noch rund 137.000 neue Quadratmeter mit einem Vermietungsgrad von 87 Prozent auf den Markt. Die bis 2025 projektierten Flächen mit dem gleichen Volumen weisen mit 63 Prozent eine ebenfalls hohe Vermietungsquote auf. Wie zu erwarten, handelt es sich bei den neuen oder sanierten Flächen vornehmlich um zentral gelegene Büros.

FLÄCHEN FÜR NEUEN WOHNRAUM GESUCHT

Der innerstädtische Fokus des Hamburger Büromarkts hat Folgen für die Nebenlagen der Hansemetropole. Nirgendwo sonst steigen die Leerstände so rasant wie in den Außenbezirken, wobei auch die City Nord als klassischer Backoffice-Standort Federn lassen muss. Droht dem Areal ein ähnliches Schicksal wie Frankfurt-Niederrad, das sich unter der neuen Marke Lyoner Quartier allmählich zum

19

Mit einem durchschnittlichen Neuvermietungs-niveau von 19 Euro pro Quadratmeter belegt Hamburg nach Angaben von Engel & Völkers bundesweit Platz drei nach München und Berlin.

Wohnstandort entwickelt? Prinzipiell ja, doch die aktuelle Gesetzeslage lässt wenn überhaupt nur auf eine Transformation im Schnecken-tempo schließen, wie Olaf Drossert, Geschäftsführer von Becken Estates, anmerkt: „Die Konversion von Büro- zu Wohnimmobilien ist deshalb oft schwierig, weil die Grundkonzeption der Gebäude dies häufig nicht zulässt – Stichwort Gebäudetiefen, Erschließungskerne und Haustechnik. Der Umrüstung ist dann häufig so teuer, dass ein Abriss mit anschließendem Neubau durchaus wettbewerbsfähig sein kann.“ Marcus Cieleback sieht es ähnlich: „Die City Nord wird sich aufgrund der Abhängigkeit von langfristig investierten Anlegern nur sehr langsam transformieren. Dabei wird nicht viel neuer Wohnraum entstehen. Forschungs- und Bildungsimmobilien wären hingegen ideal als neue Objektnutzung.“

Der Science-Hype soll sich gleichwohl nach dem Willen des Senats am Standort Bahrenfeld konzentrieren. Auf 125 Hektar soll in den kommenden 20 Jahren Forschungs- und Wohnraum für 7.000 Wissenschaftler, Studierende und Universitäts-Mitarbeiter entstehen. Die „Welt am Sonntag“ schwärmte bereits von einem Hauch von Berkeley im bislang gewerblich geprägten Bahrenfeld. Im Mai eröffnete dort ein Max-Planck-Institut. Doch der verkündete Fertigstellungszeitpunkt in den 2040er Jahren für das Gesamtareal ist bereits optimistisch kalkuliert: Aktuell stehen die Planungen aufgrund von Anwohnerprotesten still, die Furcht vor der Planierung von Kleingärten ist groß. Zudem hat es die Stadt als Bauherr im Stadtteil Rotherbaum bis heute nicht geschafft, das für 2019 anvisierte „Haus der Erde“ als Geocampus der Uni Hamburg fertigzustellen, die ursprünglich kalkulierten Projektkosten haben sich bereits auf das Dreifache erhöht.



1



2

Wenn sich die City Nord nur peu à peu zu einem Wohnstandort wandeln kann und Großareale wie die Science City vornehmlich Forschungscluster umfassen sollen, bleibt die Frage nach potenziellen Wohnbauflächen. Diese konzentrieren sich in den kommenden Jahren auf die Stadtteile Wilhelmsburg, wo in sechs projektierten Vorhaben über 6.000 Wohnungen entstehen sollen, sowie den Kleinen Grasbrook, eine Elbinsel mit Platz für bis zu 3.000 Wohnungen. Oberbillwerder, eine bislang landwirtschaftlich genutzte Fläche im südöstlichen Bezirk Bergedorf, sollte eigentlich Hamburgs 105. Stadtteil werden. Bis 2050 – so die Planung des Senats – sollen 15.000 Menschen auf dem Areal ein neues Zuhause finden. Doch sowohl die CDU als auch die Linkspartei wollen es aufgrund der gestiegenen Kosten und der Flächenversiegelung nach der Bürgerschaftswahl 2025 stoppen. Die weiterhin geltende Zielvorgabe des Senats, jährlich 10.000 Wohnungen entstehen zu lassen, rückt ohnehin in immer weitere Ferne. Im vergangenen Jahr wurden knapp 5.300 Wohnungen genehmigt – ein Rückgang um 43 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Fertiggestellt wurden im selben Zeitraum 6.000 Wohnungen durch Um- und Neubau, was einem Minus von 35 Prozent entspricht. Der Hamburger Drittmix aus frei finanziertem, mietpreisgedämpftem und mietpreisgebundenem Wohnraum, der zu Olaf Scholz' Zeiten Hamburg an die Spitze des Wohnungsbaus rückte, wird unter den aktuellen Marktbedingungen zum größten Hindernis für neue Wohnungen. Becken-Manager Drossel bringt es auf den Punkt: „Durch die aktuelle Konstellation aus anhaltend hohen Bau- und Finanzierungskosten rechnen sich frei finanzierte Wohnungen nicht mehr. Chancen bietet der geförderte Wohnungsbau vor dem Hintergrund von Fördermöglichkeiten →



1

ELBSPEICHER

Zum Jahresbeginn 2024 erwarb HIH Invest den 1873 erbauten Elbspeicher, eine Mixed-Use-Immobilie mit dem Ginn Hotel als Hauptmieter

2

COLONNADEN

Über 70 Millionen Euro investiert Becken in den innerstädtischen Neubau „Meisterstück“, einen Mixed-Use-Bau, der bis 2028 fertiggestellt sein soll



Die Energiewende

ist schon da.

Wann kommen Sie?

Mit der Batteriefabrik Northvolt steht eines der größten Industrieprojekte Schleswig-Holsteins in den Startlöchern. Werden Sie schon jetzt Teil dieser Erfolgsgeschichte oder schreiben Sie Ihre eigene: Bei NORDGATE finden Sie die ideale Gewerbefläche dafür.

In unserer Kooperation haben sich sechs Kommunen direkt an der A7 zusammengeschlossen. Profitieren Sie von der schnellen Anbindung an die Metropolregion Hamburg, nutzen Sie unsere erstklassige Infrastruktur und vernetzen Sie sich mit nachhaltigen Unternehmen in der zweitstärksten Wirtschaftsregion des echten Nordens.

Auf der EXPO REAL stellen wir Ihnen am 7.10. um 15 Uhr unsere grünen Leuchtturmprojekte vor. Zu Gast: (Ober)Bürgermeister:innen der NORDGATE-Region und Stararchitekt Hadi Teherani. Wir freuen uns auf Ihren Besuch am Schleswig-Holstein-Stand B2.330 oder online auf www.nordgate.de.

Sie finden uns auch hier:



NEUMÜNSTER
BAD BRAMSTEDT
KALTENKIRCHEN
HENSTEDT-ULZBURG
QUICKBORN
NORDERSTEDT

und den derzeit höheren Verkaufsfaktoren. Doch auch hier kann zumindest konventionell nicht mit Gewinn gebaut werden.“ Dass die Stadt zudem kommunale Flächen für Wohnungsbau nur noch zu Erbbaupachtbedingungen vergibt, sieht die Wohnungswirtschaft kritisch. In einem Kommuniké teilte der Interessenverband BFW Nord mit, dass der Bau neuer Wohnungen nun umso mehr außerhalb der Hamburger Stadtgrenzen stattfinden wird.

Ausgewählte Mikrostandorte bieten gleichwohl immer noch Raum für innovative Wohnkonzepte. Eines davon ist „we-house“ am Baakenhafen in der Hafencity. 52 Wohnungen errichtet der Stuttgarter Projektentwickler Archy Nova in Holzhybrid-Bauweise als kommunikatives Mehrgenerationenhaus. Zahlreiche Gemeinschaftsflächen, eine gemeinsame Küche und Sharing-Konzepte für Fahrräder oder Alltagsgegenstände sollen die Bewohnerinnen und Bewohner eng zusammenführen. Gerd Hansen, Geschäftsführer von Archy Nova, lobt die Vorzüge des Standorts: „Der Baakenhafen passte perfekt in unser Konzept: viel Grün, junge Familien, weitgehende Autofreiheit – wie ein kleines Dorf inmitten der Stadt.“ Auch die Unterstützung der Hamburger Förderbank, die die Dachbegrünung des Projekts mit 200.000 Euro mitfinanzierte, spielte bei der Standortwahl eine entscheidende Rolle.

HAMBURGER HAFEN BLEIBT UNANTASTBAR

Vier Wohnungen sind im „we-house“ noch verfügbar, ein Tropfen auf den heißen Stein des Hamburger Wohnungsmarkts. Tatsächlich finden kaum noch Umzüge statt, wie beispielsweise die SAGA, Hamburgs größter Wohnungsvermieter, mit einer nochmals reduzierten Fluktuationsquote von nur noch knapp fünf Prozent im vergangenen Jahr festhielt. Mit einem durchschnittlichen Neuvermietungsniveau

von 19 Euro pro Quadratmeter belegt Hamburg nach Angaben von Engel & Völkers bundesweit Platz drei nach München und Berlin. Wie angesichts dieser Lage das von Statistik Nord prognostizierte Wachstum Hamburgs von mindestens 100.000 bis maximal 200.000 Einwohnerinnen und Einwohnern bis 2040 vonstattengehen soll, ist derzeit nicht zu beantworten. Würde sich angesichts der virulenten Wohnbaukrise nicht sogar ein Blick auf mögliche Umnutzungen des Hafens lohnen? Hamburgs Wiege und vermeintlicher Garant für wirtschaftliche Stärke ist und bleibt Identifikationsort Nummer eins für die Hamburgerinnen und Hamburger. Mit Verweis auf die seit Jahren sinkenden Containerzahlen fordert der Stadtforscher Dieter Läpple gleichwohl ein Bündnis aller norddeutschen Häfen, um Hamburg an den Umsätzen angrenzender Tiefwasserhäfen partizipieren zu lassen. Hierdurch frei werdende Flächen könnten einer neuen gemischten Nutzung zugeführt werden. Trotz breiter medialer Resonanz sehen Senat und Immobilienwirtschaft die Idee kritisch, das Hafententwicklungsgesetz bleibt vorerst unangetastet. Colliers-Experte Hanekopf sieht eher Wachstumschancen für den Hafen: „Der Hamburger Hafen bleibt absolut konkurrenzfähig, da Hamburg im Gegensatz zum großen Konkurrenten Rotterdam über ein weit ausgebautes Schienennetz verfügt, um die Waren ins Hinterland zu transportieren.“

Dass der Hafen auch für den Logistikmarkt weiterhin eine zentrale Bedeutung hat, ist Konsens unter den Marktteilnehmern. Zwar sank der Flächenumsatz im ersten Halbjahr 2024 um rund ein Viertel im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, doch die Nachfrage ist weiterhin groß. Christoph Wittkop von Sonar erklärt: „Bei Logistik und Light Industrial wurde zuletzt einiges an Produkt geschaffen. Aber es gibt eine gesunde Mietnachfrage. Aus Entwicklersicht gibt es auch noch vernünftige Aussichten, denn →

1

KLEINES WEISSES HAUS
Das ehemalige US-Generalkonsulat „Kleines Weißes Haus an der Alster“ wechselte im Frühjahr 2024 den Besitzer und soll zu einem Designhotel umfunktioniert werden



Sie suchen eine passende **GEWERBE- FLÄCHE** oder ein **BÜRO** in **HAMBURG?**

©Mediaserver Hamburg/Christian Brandes



MEHR INFOS

Nutzen Sie das Immobilienportal der Hamburg Invest!

Es bietet eine umfangreiche Übersicht der gewerblichen Immobilienangebote von Eigentümern, Projektentwicklern und renommierten Hamburger Maklerhäusern. Hier finden Sie über 1.600 städtische und private Angebote für unterschiedliche Standortprojekte. Immobiliensuchende können die Flächen nach verschiedenen Kriterien filtern, sich Fotos, Pläne und Kontakte anzeigen lassen. Der Immobilien Service der Wirtschaftsförderung berät Sie gern.

Der Service rund um das Immobilienportal reicht von der Vermittlung geeigneter Büro-, Hallen-, Lager- und Gewerbeflächen über die Datenbank bis zur Betreuung von Unternehmen, die eigene Standorte planen sowie bebaute oder unbebaute Grundstücke suchen. Das Portal ist werbefrei und in Deutsch und Englisch verfügbar. Immobilienanbieter können ihre Angebote einfach und kostenlos einstellen.



www.hamburg-business.com/de/gewerbeimmobilien



1

zum 16-Fachen bauen und zum 19-Fachen verkaufen lässt sich in dieser Assetklasse noch umsetzen.“ Dies spiegelt sich folglich in steigenden Durchschnitts- und Spitzenmieten. Im höchsten Preissegment geht der Hamburger Quadratmeter für Logistik mittlerweile zu rund neun Euro über den Tisch. Dem entsprechend zuversichtlich zeigt sich Maximilian Tappert, Leiter Logistiktransaktionen bei HIH: „Bei aktuellen Projekten sehen wir teilweise schon Mieten in zweistelliger Höhe. Die sinkende Bedeutung des Hamburger Hafens aus globaler Sicht merken wir im Logistikmarkt folglich überhaupt nicht. Viele Mieter suchen die Nähe zum Hafen, zumal das Experiment Tiefseehafen Wilhelmshaven als Entlastung für Hamburg bislang keine Früchte trägt.“



2

HERAUSFORDERNDE MARKTLAGE IM UMLAND

Neben Logistik werden die Kommunen rund um Hamburg mit attraktiven Konditionen für Wohnungsbau punkten können. Sowohl die Förderkulisse in Schleswig-Holstein als auch die neue Bauordnung in Niedersachsen mit Erleichterungen für Umbauten und Aufstockungen haben sehr wohlwollende Resonanz in der Wohnungswirtschaft hervorgerufen. Im Bürosegment werden Städte wie Hannover, Göttingen, Wolfsburg oder Bremen jedoch weiterhin vornehmlich von lokalen Akteuren leben müssen: „Investoren wollen in Top-Lagen investieren, aber da ist die Konkurrenz groß. Standorte im Umland von Hamburg leben in hohem Maße von Eigennutzern“, urteilt Simon Jeschioro von Cushman & Wakefield. Diese Einschätzung zuungunsten der B-Standorte teilt Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden bei der Hamburg Commercial Bank: „Investoren betreiben weiterhin Cherrypicking und meiden die Assetklasse Büroimmobilien. Doch Städte wie Hamburg sind in

1 2

WE-HOUSE

*Das zehngeschos-
sige „we-house“
umfasst 6.200
Quadratmeter
Nutzfläche und
verfolgt mit
einem Gemein-
schaftskonzept,
großflächigen
PV-Anlagen
und intensiver
Begrünung einen
besonders nach-
haltigen Ansatz*

Krisenzeiten aufgrund der weniger volatilen Mieten und der vielen verschiedenen hier vertretenen Branchen beliebter als andere Investmentstandorte.“

Dennoch kann das Hamburger Umland mit einigen neuen Projekten aufwarten: Dazu zählen unter anderem das 11.000 Quadratmeter große Areal der ehemaligen Bremer Schokoladenfabrik Hachez, das zu einem Mixed-Use-Quartier entwickelt werden soll, die Brawo-City in Wolfsburg als neues Eingangstor zur Innenstadt oder die von der Stadt erworbenen Stiftshöfe in Braunschweig mit künftiger Wohn- und Hotelnutzung sowie einem Schulbau. Doch gerade mit Blick auf internationale Strahlkraft werden die institutionellen Investorenblicke in den kommenden Jahren mehr auf die Stadt an der Elbe als auf die Metropolregion fokussiert sein, wie Sascha Hanekopf es formuliert: „Hamburg ist bei Investoren die Nummer drei in Deutschland nach Berlin und München. Die Stadt ist und bleibt der unumstrittene Motor der wirtschaftlichen Entwicklung im Norden.“

NORDERSTEDT – WAS HAMBURGS NACHBARSTADT AUSMACHT

Im Interview spricht MARC-MARIO BERTERMANN, Geschäftsführer der EGNO | Entwicklungsgesellschaft Norderstedt mbH, über 50 Jahre Stadtentwicklung, Wirtschaftsförderung und Zusammenarbeit.



MARC-MARIO BERTERMANN ist in Norderstedt aufgewachsen, lebt und arbeitet dort. Seit 1999 ist er Geschäftsführer der EGNO.

Was macht den Standort Norderstedt besonders?

Norderstedt ist eine junge, grüne Stadt mit starker Wirtschaftskraft und attraktiven Wohnquartieren. Die Stadt grenzt direkt an Hamburgs Norden, ein Schritt und schon sind Sie bei uns in Schleswig-Holstein. Wir sind mit 84.000 Einwohnenden die viertgrößte Stadt in Schleswig-Holstein und generieren jährlich rund 100 Mio. € Gewerbesteuererlöse. Wir haben innovative Ideen und die Mittel, diese auch umzusetzen.

Bis 1970 war Norderstedt noch ein Dorf, heute beheimatet es Weltmarktführer. Wie kam es dazu?

Wir waren sogar vier Dörfer und zwei Kreise bis zur Stadtgründung 1970, aber schon immer attraktiv für Hamburger Unternehmen, die Platz brauchten und diesen in unseren Gewerbegebieten fanden. Dazu gab es bei uns die Hamburger Postleitzahl 2000 und immer noch die Telefonvorwahl 040. Vor allem aber sind wir seit dieser Aufbruchzeit und bis heute engagiert gegenüber Unternehmen.

Welche Unternehmen konnten Sie so gewinnen?

Norderstedter Unternehmen heißen z. B.: Jungheinrich, Johnson & Johnson, schülke+, CASIO, Wellensteyn, Magnus Mineralbrunnen, condair, Safran, Serrala. Seit 2015 freuen wir uns über das weltweite Headquarter nebst Forschung und Entwicklung mit über 1.000 Mitarbeitenden von tesa SE. Ja, die mit dem berühmten Klebeband.

Was hat die EGNO zum Stadterfolg beigetragen?

Wir haben einen ganzen Stadtteil entwickelt, daher unser Name Entwicklungsgesellschaft. Auf ehemaligen Erdbeerfeldern entstand ein neues Stadtzentrum.

Der Verwaltungssitz wurde im neuen Rathaus angesiedelt, es kamen Nahversorgung und Gastronomie hinzu – es entstanden mehr als 2.200 Arbeitsplätze. Im klassisch norddeutschen Rotklinker-Stil realisierten Wohnungsunternehmen Wohnungen für 12.500 neue Einwohnerinnen und Einwohner in Norderstedt Mitte. Besonders junge Familien zog es in den 80er Jahren in die neue Stadt. 1996 fuhr erstmals die U-Bahn in Norderstedt Mitte ein. Seit 2006 ist die Stadt flächendeckend (96%) mit Glasfaserleitungen für schnelles Internet vom stadteigenen Telekommunikationsunternehmen wilhelm.tel versorgt.

Wir erweiterten die bestehenden Gewerbegebiete und entwickelten und vermarkten neue Quartiere, z. B. direkt am Hamburg Airport. Bis heute ist der Nordport als Büro- und Gewerbestandort einmalig in der Metropolregion Hamburg. Im Frederikspark im Norden der Stadt verbinden wir Wohnen und Arbeiten in einem neuen grünen Quartier. Wir vernetzen Menschen, wir bringen Schule und Wirtschaft zusammen, kümmern uns um Nachwuchs. Als Wirtschaftsförderungsgesellschaft kennen wir die Akteure in unserer Stadt und arbeiten mit diesen zusammen. Bei Ansiedlungen bringen wir die richtigen Mitwirkenden an einen Tisch. Das macht uns häufig schneller als andere. Wir sind konstruktiv, manchmal unkonventionell - im Interesse des Projekts finden wir gemeinsam Lösungen.

50 Jahre EGNO – wie haben Sie das gefeiert?

Zurückhaltend festlich mit vielen Weggefährten:innen. Wir wollten vor allem Danke sagen Alldenjenigen, die mit uns gemeinsam den Stadterfolg möglich gemacht haben und es bis heute tun. Das ist keine Einzelleistung, das ist z. T. jahrzehntelange und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit anderen engagierten Menschen aus Wirtschaft, Politik, Verwaltung und Gesellschaft. Es war ein schöner Abend voller guter intensiver Gespräche, Rückschau und immer gleich wieder mit dem Blick nach vorn zu neuen Projekten.

Was ist Ihr Teil am Erfolg des Standorts?

Ich bin in Norderstedt aufgewachsen, zur Schule gegangen, im Sportverein aktiv und habe meine erste Ausbildung hier gemacht. Nun darf ich meiner Heimatstadt etwas zurückgeben, ein gutes Fundament für kommende Generationen schaffen. Wirtschaftsförderung ist Teamwork: gemeinsam mit dem Baudezernent Christoph Magazowski habe ich die Geschäftsführung der Gesellschaft. Der enge Kontakt zur Stadtverwaltung, Politik und in die Stadt hinein macht den Erfolg aus. ↩

LESETIPPS



ARCHITEKTUR UND KLIMAWANDEL

Architektur und Bauwesen stehen an einem Wendepunkt. Mehr als 40 Prozent der CO₂-Emissionen weltweit gehen auf ihr Konto. Wie aber sollen wir unsere Städte, Gebäude und Lebensräume gestalten? Auf welche Ressourcen und Materialien können wir zurückgreifen und welche Fehler müssen wir vermeiden? Dieses Buch lässt 20 Architekten und Urbanisten zur Zukunft des Bauens zu Wort kommen.

Architektur und Klimawandel, 20 Interviews zur Zukunft des Bauens, Detail Verlag, 29,90 Euro

ISBN 978-3-95553-626-8

KOLLABORATIVES WOHNEN

Dieser Band aus der neuen Schriftenreihe TOUCH – Tactics of Urban Change stellt wegweisende Wohnprojekte aus München, Wien, Bern und Zürich vor. Sie spiegeln die Vielfalt von kollaborativen Wohnformen wider; eine Vielfalt, die sich in innovativen Wohntypologien und differenzierten Organisations-, Rechts- und Finanzierungsformen manifestiert.

TOUCH – Tactics of Urban Change.01, Kollaboratives Wohnen, Isabel Glogar/ Elettta Carnelli/ Benedikt Boucsein (Hrsg.), M Books, 224 S., 25 Euro

ISBN 978-3-944425-22-1

INFRASTRUKTUREN NEU DENKEN

Die drei Fokusthemen des Baukulturberichts 2024/25 lauten „Lebensgrundlage Infrastruktur“, „Infrastrukturen der Mobilität“ und „Prozesse und Strukturen“. Der neue Baukulturbericht greift die Frage auf, wie die notwendige Transformation zu resilienten, klimagerechten, sozial integrierenden und gut gestalteten Bauwerken und Räumen der Infrastruktur gelingt. Der Bericht analysiert die Ausgangslage und formuliert Empfehlungen an Politik, Bauschaffende und Kommunen.

Die Publikation kann kostenfrei unter www.bundesstiftung-baukultur.de bestellt werden

INVESTIEREN IN PHOTOVOLTAIK

Der Autor präsentiert Ansätze zur Integration von Photovoltaik in bestehende und neu entstehende Immobilien. Dabei vermittelt er grundlegende Planungs- und Bedarfsermittlungskonzepte, erläutert die optimale Nutzung der Sonneneinstrahlung und identifiziert potenzielle Stör- und Risikofaktoren.

Thomas Oebbecke, Investieren in Photovoltaik, Ausgereifte Lösungen für Wohnungsunternehmen und Immobilieneigentümer, Haufe Verlag, 2024, 264 S., 59,99 Euro

ISBN 9783648167540



REGENWASSER FÜR DIE KLIMARESILENTE STADT
 Fachbuchautor Klaus W. König hat für die aktuelle Ausgabe des „Ratgebers Regenwasser“ zwölf Expertenbeiträge aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zusammengestellt, die sich in erster Linie an Kommunen und Planungsbüros richten und sich als Ideengeber für die Praxis der Stadthydrologie verstehen. Im Fokus stehen Aspekte wie der natürliche Wasserkreislauf, die lokale Wasserbilanz und das Stadtklima.

Ratgeber Regenwasser, Mall Umweltsysteme, 10. Auflage 2024, 36 S., 20 Euro

ISBN 978-3-9803502-2-8



PLÄDOYER FÜR EINE NEUE PLANUNGSKULTUR

Die Piazza Spinelli widmet sich als performatives Installations- und Ausstellungsprojekt dem Initiieren und Erforschen des städtischen Zusammenlebens, Raumteilens und Wissensaustauschs. An der Schnittstelle zwischen Stadtentwicklung und Netzwerkarbeit hält Piazza Spinelli ein Plädoyer für eine neue Planungskultur. Auf der Grundlage jahrelanger Erfahrungen in einem Konversionsprozess in Mannheim-Käfertal untersuchen Sally Below und Christopher Dell gemeinsam mit Experten unterschiedlicher Disziplinen, wie sich bauliche Bestände lokal verankert weiterdenken und -entwickeln lassen. Am Beispiel des Spinelli FreiRaumLabs, einem Netzwerk von Institutionen, Kirchengemeinden und Verwaltung, zeigt dieses Buch, wie aus institutionsübergreifenden Verhandlungen, Umnutzungskonzepten, dem Erzeugen von Öffentlichkeit und Interventionen im Maßstab eins zu eins eine kooperative Methodik zum Umgang mit komplexen städtischen Situationen geschaffen werden kann.

Piazza Spinelli, Übungsraum für die Stadt, Sally Below/Christopher Dell (Hrsg.), Jovis Verlag, 320 S., 39 Euro

ISBN 978-3-98612-067-2



NEUE KULTUREN DES STADTMACHENS

Mittelstädte haben eine besondere Relevanz für die Entwicklung von robusten, krisenfesten und nachhaltigen Raumstrukturen in Deutschland. Zugleich stehen sie vor fundamentalen Zukunftsaufgaben wie Klimawandel, demografischem Wandel und Strukturwandel – und zwar etwas anders als Großstädte. Die Beiträge zeigen, wie Stadtforschung und Mittelstadtpraxis zusammenwirken, um Impulse für die Transformation kleiner Mittelstädte zu entwickeln.

Agnes Förster/Cordula Kropp (Hrsg.), Transformation von Mittelstädten, transcript Verlag, 2024, 288 S., 39 Euro

ISBN 978-3-8376-7304-3

FACHKRÄFTEMANGEL: FREELANCER JUBELN

Nach den wirtschaftlichen Turbulenzen zuletzt sind viele Immobilienakteure derzeit damit beschäftigt, ihre Wunden zu lecken. Davon ausgenommen sind **FREIBERUFLICHE PROPERTY MANAGER**.¹ Sie profitieren vom Fachkräftemangel. Die Nachfrage nach ihnen hat neue Dimensionen erreicht – und dieser Trend dürfte sich bis auf Weiteres fortsetzen.

TEXT

Jan Schwill, Concord Cobalt Recruitment

Freiberufler zu sein, ist nicht jedermanns Sache. Fehlende langfristige Jobsicherheit sowie unsichere Einkommensverhältnisse treiben nämlich so manchem dicke Sorgenfalten auf die Stirn – unter den zuletzt schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen erst recht. In der jüngeren Vergangenheit dürften jedoch nicht die Sorgen-, sondern die Lachfalten bei Freelancerinnen und Freelancern im Property Management (PM) zugenommen haben. Denn laut Concord Cobalt Recruitment ist die Nachfrage nach ihnen seit Jahresbeginn explodiert.

So hat das Unternehmen, das auf die Vermittlung von Interimslösungen spezialisiert ist, in diesem Bereich in der ersten Jahreshälfte bereits 60 Prozent der Vermittlungen aus dem Vorjahr erreicht. Die Gründe für den gestiegenen Bedarf liegen in der häufig langwierigen Suche nach dem passenden Kandidaten für eine Festanstellung in den Unternehmen. Diese Zeiten werden immer häufiger durch externe Fachkräfte temporär überbrückt.

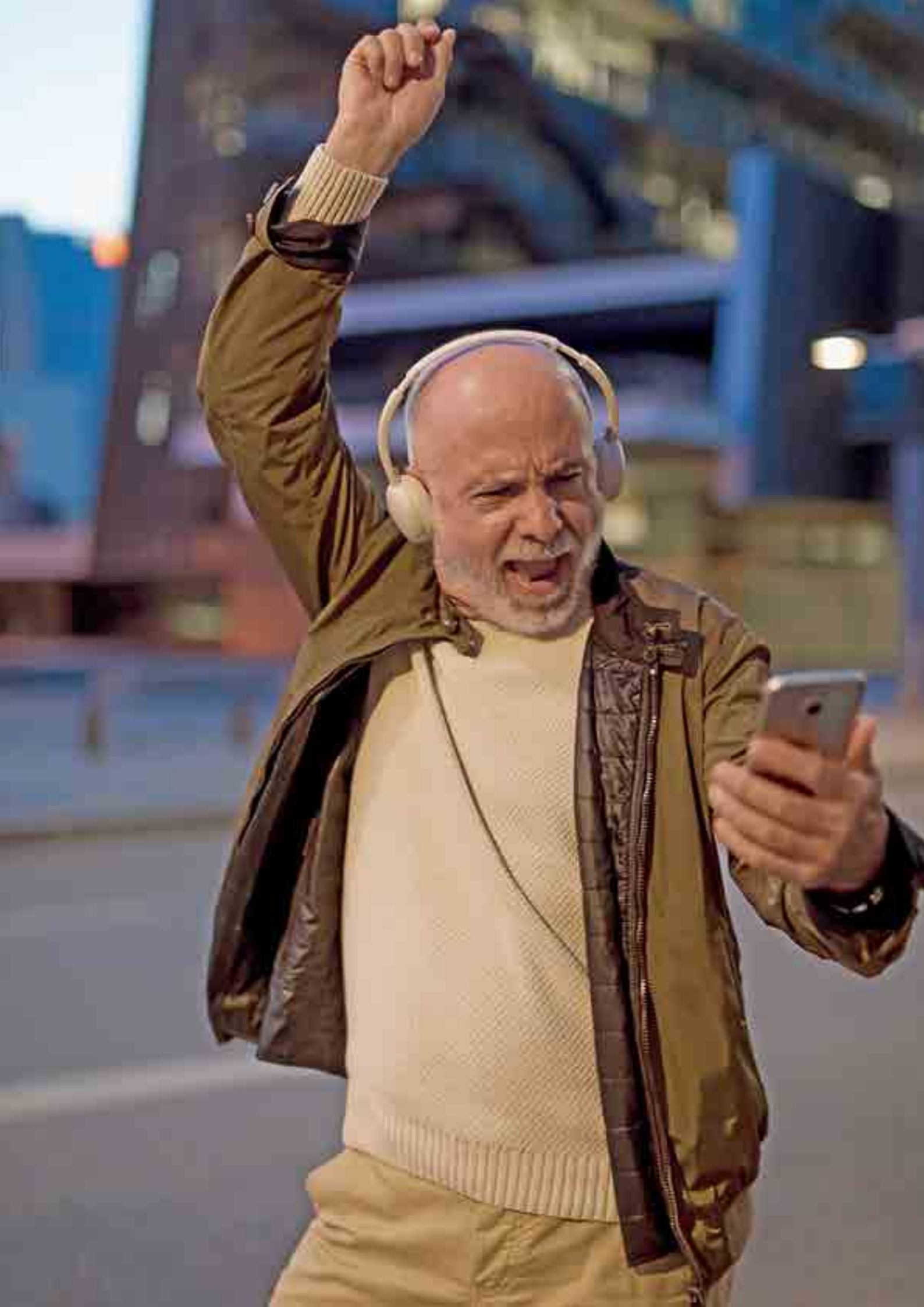
Die Vorteile, die eine temporäre Beauftragung eines freiberuflichen PM-Fachmanns mit sich bringt, liegen dabei klar auf der Hand: Da es sich bei externem Personal häufig um Fachleute mit viel Berufserfahrung und fachlicher Qualifikation handelt, können sie innerhalb weniger Tage die Arbeit aufnehmen und Engpässe abfedern – die Bugwelle an Arbeit wird dadurch abgebaut. Das führt dazu, dass Mitarbeitende entlastet und motiviert werden. Die damit verbundenen höheren Personalausgaben von bis zu 65 Prozent gegenüber einem festangestellten Mitarbeiter

können ein limitierender Faktor sein, allerdings auch nur auf Zeit. Die Verteilung in der Nachfrage nach Property Managerinnen und Managern konzentriert sich vor allem auf den Sektor der Gewerbeimmobilien, Residential fällt im Vergleich dazu ab. Jedoch wird auch hier der Abstand kleiner, da gerade Wohnimmobilienmieter sehr arbeitsintensiv in der Betreuung sind und die Anfragen hierzu deutlich steigen. Eine entscheidende Rolle spielt auch der anhaltende Trend zurück zu einer eigenen internen Verwaltung bei Bestandshaltern und Gesellschaften. Unzufriedenheit mit extern beauftragten Property-Management-Dienstleistern in der Betreuung der Mieterschaft führt vermehrt zu der Entscheidung, das Property Management wieder ins Haus zu holen.

NACHFRAGE NACH PROPERTY MANAGERN BEI GEWERBEIMMOBILIEN BESONDERS HOCH

Ein Widerspruch zum Trend hin zu mehr Freiberuflern in der Branche? Keineswegs, denn auch hierbei bieten sich zur Projektunterstützung Freelancer an, um die ersten Schritte zur Umstrukturierung erfolgreich durchzuführen, auch in Leitungsfunktionen. Das umfangreiche Wissen um aktuelle Markterfahrungen aus unterschiedlichen Unternehmen bringen diese externen Experten kostenfrei mit. So werden interne Strukturen und Arbeitsabläufe erarbeitet und verbessert, die Integration des neuen Geschäftsfeldes gelingt fehlerfrei und damit in der Konsequenz kostengünstiger. Natürlich macht auch der →

1) Der im Text gebrauchte Begriff des Freiberuflers hat keine steuerrechtliche Konnotation. Er soll vielmehr verstanden werden als Äquivalent zum Begriff des Freelancers und meint damit regelmäßig einen ehemals angestellten Property Manager, der sich selbstständig gemacht hat.





demografische Wandel um das Berufsfeld Property Management keinen Bogen. Die fehlenden Fachkräfte werden deswegen oft durch ältere, sehr erfahrene Freelancer kompensiert, die sich nach vielen Jahren in einer Festanstellung bewusst für eine Selbstständigkeit entschieden haben. Der Wunsch nach mehr Selbstbestimmung, etwas weniger Arbeitszeit und höherer Flexibilität lässt die Anzahl dieses selbstständig arbeitenden Personenkreises weiter wachsen.

Der Schritt in die Selbstständigkeit erfolgt also oftmals aufgrund von negativen Erfahrungen in der vorherigen Festanstellung. Allen voran dauerhaft anhaltende Mehrbelastung im Job ist dabei häufig

1

**ERFAHRUNG
GEFRAGT**

Bei externem Personal handelt es sich nicht selten um Fachleute mit viel Berufserfahrung und fachlicher Qualität

der Faktor, der PM-Fachkräfte in die Selbstständigkeit treibt. Immobilienunternehmen sollten daher beachten, dass das beste Recruiting nicht zielführend ist, wenn zu viele Aufgaben auf zu wenigen Schultern lasten und dadurch immer wieder Personalverluste zu beklagen sind. Freelancerinnen und Freelancer können und wollen operativ und strategisch begrenzt helfen, werden aber weniger dauerhafte Stützen im Unternehmen sein. Dies sollen nach wie vor die eigenen Mitarbeitenden abbilden.

Zur Terminologie auf dem Rekrutierungsmarkt um Selbstständige gibt es folgende Beobachtungen: Freelancer, Freiberufler oder Interim Manager – diese Begrifflichkeiten werden für ein und dieselbe Personengruppe verwendet. Es handelt sich um (oft erfahrene) Fachkräfte, die sich in keiner Festanstellung befinden, sich bei ihrem Finanzamt als selbstständig tätige Personen haben registrieren lassen und dazu eine gewerbliche Steuernummer erhalten haben. Diese Personen können als natürliche oder als juristische Person auftreten und abrechnen.

Beauftragt ein Unternehmen einen Recruitingexperten damit, eine temporäre Fachkraft für bestimmte Aufgaben im Property Management zu finden, will es häufig frühzeitig wissen, wen die Recruitingfirma konkret engagieren will. Mit dieser Dienstleistung können sich Recruitingfirmen von anderen Mitbewerbern absetzen, die im Property Management nur allgemeine Leistungen anbieten und keine bestimmte Person für den Kunden bereitstellen, die bei Bedarf vor Ort im Büro arbeiten könnte.

AUCH DER WUNSCH NACH MEHR SELBSTBESTIMMUNG, ETWAS WENIGER ARBEITSZEIT UND HÖHERER FLEXIBILITÄT LÄSST DIE ANZAHL VON FREELANCERN IM PROPERTY MANAGEMENT WEITER WACHSEN.

Betrachten wir nun wieder die Sicht der Fachkräfte: Für viele, die im Property Management arbeiten, stellt sich in einem langen Berufsleben irgendwann einmal die Frage, wie es weitergehen könnte. Fort- und Weiterbildungen, zum Beispiel über den Immobilienökonom und den Wechsel in das Asset Management, sind eine Möglichkeit, wenn der Wunsch nach beruflicher Entwicklung oder Veränderung besteht. Wer jedoch fachlich „genau sein Ding“ macht und sich grundsätzlich im Property Management wohlfühlt, kann Alternativen in Betracht ziehen. Meistens ist der Wunsch nach Veränderung nach Wechseln des Arbeitgebers ausgeschöpft. Aber: In der Regel muss überall viel, intensiv und zu ähnlichen Gehaltskonditionen gearbeitet werden. Der Wunsch und Trend nach Flexibilisierung der eigenen Arbeitszeit und -kraft im Leben eines Einzelnen kann weiter wachsen und sich ausprägen.

Gerade bei den jüngeren Generationen hat die finanzielle Sicherheit einer Festanstellung nicht mehr höchste Priorität. Zeit für die Dinge neben dem Beruf wird immer höher gewichtet, sodass Begriffe wie „Work-Life-Balance“, „Workation“, „Elternzeit“ und „Sabbatical“ uns allen geläufig sind, da sie immer öfter eingefordert werden. Dazu kommt der erwähnte Wunsch nach einer Reduzierung der Wochenarbeitszeit, welchem in Zeiten des Fachkräftemangels immer mehr durch Arbeitgeber entsprochen wird, im Idealfall für den Arbeitnehmer ohne große Gehaltseinbußen.

RAUS AUS DEM HAMSTERRAD – REIN IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Wer noch einen Schritt weitergeht und sich aus dem Hamsterrad verabschieden möchte, versucht dies als Unternehmer und selbstständiger Dienstleister im Property Management zu erreichen. Eine dazu passende Beobachtung ist, dass Jüngere und Menschen mit mehr als 25 Jahren Berufserfahrung sich zunehmend für das finanzielle Risiko entscheiden, wenn sie hierfür selbstbestimmter hinsichtlich Zeiteinsatz und Ort der Arbeitserbringung tätig sein können. Wer in jungen Jahren weniger materiell orientiert ist, kann sich in diesem Modell wiederfinden, wie auch die ältere Generation, die materiell und finanziell nicht mehr so stark gefordert ist, da Ziele im Leben schon erreicht worden sind.

Wer seine Ausbildung zu Kaufmann/Kauffrau in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft (IHK) bis 2006 oder später als Immobilienkaufmann bzw. Immobilienkauffrau absolviert hat, beherrscht die Grundlagen in den geforderten kaufmännischen Themen des Property Managements. Handwerkliche Ausbildungsgänge und weiterqualifizierende Abschlüsse, wie der staatlich geprüfte Techniker, gehören auch zu einer überzeugenden Grundlage für die technischen Anforderungen im Property Management. Und was ist überzeugender, als in genau diesen Berufsfeldern bei bekannten Arbeitgebern schon tätig gewesen zu sein? Sobald im Lebenslauf die kaufmännische oder technische Objektverwaltung als Aufgabengebiete beschrieben werden, öffnen sich die Ohren der Auftraggeber. →

Property Manager: Kernkompetenzen und Vorteile

① Was muss ein freiberuflich tätiger Property Manager können und mitbringen?

Der Kern eines jeden Freiberuflers ist es, sein Handwerk zu verstehen und umzusetzen, so wie jeder andere Property Manager in einer Festanstellung. Dazu kommen zusätzliche Voraussetzungen, die aus Sicht von Concord Cobalt hilfreich, wenn nicht unabdingbar sind:

- Die richtige Ausbildung – überzeugt immer mehr als autodidaktische Erfahrungen.
- Die richtige Berufserfahrung – als Property Manager in (ehemaligen) Festanstellungen.
- Die richtige Verfügbarkeit – die möglichst kurzfristig ausfallen sollte.
- Die vorhandene Flexibilität – die auf die Bedürfnisse des Kunden eingeht.

② Für was kann ich einen Interim Property Manager einsetzen?

Ob Sie ein Dienstleister intern oder extern, ein Bestandhalter oder ein Corporate Unternehmen sind, sofern Sie sich operativ mit den folgenden Themen beschäftigen, können Sie fachlich einen Interim Property Manager zu folgenden Aufgabengebieten finden:

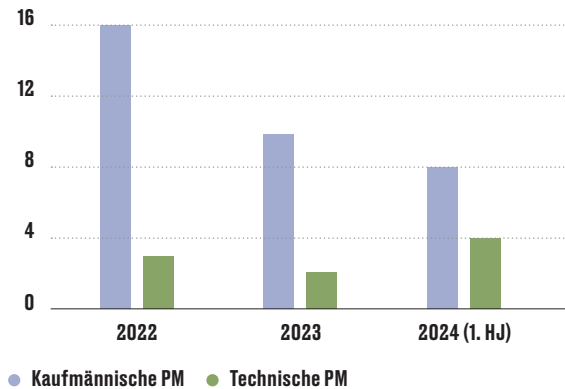
- Miet- und Objektvertragswesen
- Zuarbeit für das Rechnungswesen, die Miet- und Objektbuchhaltung
- Mahnwesen und Widerspruchsbearbeitung
- Betriebs- und Nebenkostenabrechnung
- Versicherungen
- Budgetierung und Reporting
- Kontrolle des technischen und infrastrukturellen Gebäudemanagements sowie der entsprechenden Dienstleistungsverträge
- Instandhaltungen und Instandsetzungen
- Mieterum- und ausbauen
- Vermietungs- und Verkaufsunterstützung

③ Vorteile der Beauftragung eines Interim Property Managers:

- Eigene Mitarbeitende werden entlastet und die Gefahr von Fluktuation im Unternehmen minimiert sich.
- Ein hoher Workload, schwierige Objekte, liegengeliebene Themen werden bedient und die Aufgaben erledigt.
- Verpflichtungen und Zusagen gegenüber Geschäftspartnern können eingehalten werden, sodass die eigene Firmenreputation am Markt steigt.
- Durch das individuelle Wissen von Externen und deren Erfahrungen aus anderen Aufträgen und Unternehmen wird der Wissenshorizont im eigenen Unternehmen erweitert.

Vermittlungen von Property Managern

Vermittlung von kaufmännischen und technischen
Property-/Objektmanagern 2022 bis 2024



Quelle: Concord Cobalt Recruitment

Wer mit dem Gedanken spielt, sich aus einer ungekündigten Festanstellung heraus selbstständig zu machen, hat es schwer. Die eigene Kündigungsfrist mit langen Vorlaufzeiten für die Aufnahme eines freiberuflich durchzuführenden Projekts erschwert den Einstieg in die Selbstständigkeit erheblich. Die Kunden möchten zeitnahe, besser „asap“ verfügbare Lösungen. Sofern der Entschluss getroffen wurde, eine externe Person im eigenen Unternehmen einzusetzen, soll diese schnellstmöglich beginnen. Die allerwenigsten Unternehmen planen solche Einsätze langfristig. Daher sollte die Entscheidung, in die Selbstständigkeit zu wechseln, mit der proaktiven Trennung von der bisherigen eigenen Festanstellung erfolgen.

STOLPERSTEINE UND ERFOLGSSTRATEGIEN

Wir sprechen im Großen und Ganzen über temporäre Bedarfe, die genauso schnell, wie sie begonnen wurden, auch wieder beendet werden sollen, wenn der Auftrag erledigt ist. Wer als Freiberufler ausschließlich eine halbjährliche und längere Einsatzzeit bevorzugt, agiert nicht marktbedarfsgerichtet. Ebenfalls sollten die eigenen Preisvorstellungen zum Budget des suchenden Unternehmens passen, was andersherum natürlich ebenfalls gilt. Die Selbstständigkeit beinhaltet Unternehmertum, welches durch eigene Auftragsakquise, Netzwerken und einen professionellen Außenauftritt geprägt sein soll. Das Ziel ist mehrere Auftraggeber im Jahr, die die eigene Selbstständigkeit erfolgreich aufstellen.

Der Einsatz eines freiberuflichen Property Managers erfolgt bei den genannten Aufgabenfeldern wie bereits erwähnt für ein klar definiertes Projekt, oder es wird fehlende Manpower innerhalb eines festgelegten Zeitraums ersetzt. Darüber hinaus ergeben sich aber auch weitere Aufgabengebiete, die auf der Grundlage des Property Managements basieren

und sich des umfangreichen Wissens dieser Personen bedienen. Für so manchen Property Manager ist die Unterstützung bei Einzelthemen eine interessante Auftragsmöglichkeit. So wird im Miettransaktionsmanagement in den Aufgaben des Veränderns von Mietverträgen und Mietgegebenheiten auf diese Berufsgruppe gesetzt. Für Auftraggeber und -nehmer ergeben sich großvolumige Projekte für Endkunden, die der Immobilienportfoliooptimierung, z. B. im Corporate Real Estate Management, dienen.

Neben dem Hauptanliegen, in einer bestimmten Zeit bestimmte Aufgaben erledigt zu wissen, ist die Weiterentwicklung als lernende Organisation ein positiver Nebeneffekt einer Beauftragung eines Interim Property Managers. So können beispielsweise Interim Property Managerinnen und Manager, die über viele Jahre erfolgreich mit verschiedenen Kunden und deren unterschiedlichen Verwaltungssoftwares gearbeitet haben, einen unschätzbaren Wissensvorteil in der Praxis bieten, wenn es darum geht, welche Software sich bei einem etwaigen Wechsel für das Unternehmen zukünftig eignen könnte. Ebenso können Hinweise zur Verbesserung der internen Abläufe und Strukturen für den operativen Workflow ein dankbares Nebenprodukt des Einsatzes sein.

Um zu untersuchen, wie sich das Interim Property Management verändert hat, lohnt ein statistischer Überblick: In den letzten zehn Jahren hat Concord Cobalt insgesamt 93 freiberuflich tätige Property Manager und 31 technische Property Manager für Projektvorhaben vermittelt. Das liest sich erst einmal nicht viel, ist jedoch mit durchschnittlich circa 13 Projekten pro Jahr in diesem Fachsegment eine beträchtliche Größe neben allen anderen stattgefundenen Vermittlungen von Interim Managern für die Bau- und Immobilienbranche. Dazu kommen Direktmandate von Selbstständigen und weitere Vermittlungen anderer Provider.

Eines vorab: Nicht jede Kundenanfrage wird ein Projekt. Daher ist die Anfragehäufigkeit immer höher als die tatsächliche Umsetzung. In den letzten zehn Jahren stand der Personaldienstleister mit insgesamt 124 verschiedenen Unternehmen bezüglich eines temporären Bedarfs im kaufmännischen Property Management in Verbindung. Daraus ergaben sich 48 Firmen, die einen Interim Property Manager zum Einsatz brachten. Viele davon wiederholt, was die Gesamtprojektanzahl steigen lässt. Die Assetklassen im gewerblichen Bereich waren als Bedarfsträger dabei etwas mehr vertreten als der wohnwirtschaftliche Bereich.

TECHNISCHE ODER KAUFMÄNNISCHE EXPERTISE: WAS IST MEHR GEFRAGT?

Im Zeitraum von 2022 bis Ende des ersten Halbjahrs 2024 hat die Vermittlung von Interim Property Managern für kaufmännische Themen weiterhin im Verhältnis zu den technischen Immobilienbetreuungen überwogen (siehe Grafik oben). War 2022 noch ein starkes Jahr, hat das Krisenjahr 2023 sich auch in der operativen Bestandsbetreuung von Immobilien ausgewirkt. Im letzten Jahr wurden weite Teile der Immobilienbranche mit großen finanziellen Heraus-

forderungen konfrontiert, sodass vielerorts gespart wurde. Dabei standen externe Unterstützungen zuerst auf dem Prüfstand der Unternehmenslenker, da sich hier am schnellsten finanzielle Einsparpotenziale umsetzen ließen. In 2024 wurden Budgets und Bedarfe nicht mehr als Krisenreaktion erstellt und verstanden, sondern in der Transformationsphase unter den neuen Marktgegebenheiten anders kalkuliert. Dies und der immer vorhandene Bedarf in der Betreuung der vorhandenen Objekte führte wieder zu einem signifikanten Anstieg an externer Unterstützung. So wurde im ersten Halbjahr 2024 bei den kaufmännischen Profilen der Gesamtbedarf von 2023 schon fast bzw. der Bedarf von 2022 zur Jahresmitte erreicht. Noch deutlicher fällt der Anstieg bei den technischen Profilen aus. Hier gab es in der ersten Jahreshälfte 2024 einen Nachfrageboom, der überwiegend dem CREM anzurechnen ist.

FREELANCER IM PROPERTY MANAGEMENT: EIN NACHHALTIGER TREND?

Heutige Ansprüche von demografisch bedingt weniger werdenden Fachkräften bestimmen den Arbeitsmarkt. Hier bilden kaufmännische und technische

30

Die Vermittlungsprovisionen der Personalberatungen liegen im Bereich zwischen 20 und 30 Prozent des Tagessatzes und sind im Angebot an den Kunden bereits enthalten.

Property Manager keine Ausnahme. Die Besetzungszeiten für eine offene Vakanz in einer Festanstellung werden länger. Es fällt den Unternehmen zunehmend schwerer, das geeignete Fachpersonal zu bekommen und dann längerfristig zu binden. Die Gehälter werden nicht in den Himmel wachsen, da geschäftliche Rahmenbedingungen Grenzen setzen und ein Mitarbeiter sich finanziell tragen muss. Festzustellen ist, dass die Nachfrage nach schnell verfügbarem Personal für begrenzte Zeiträume zugenommen hat und weiter zunehmen wird.

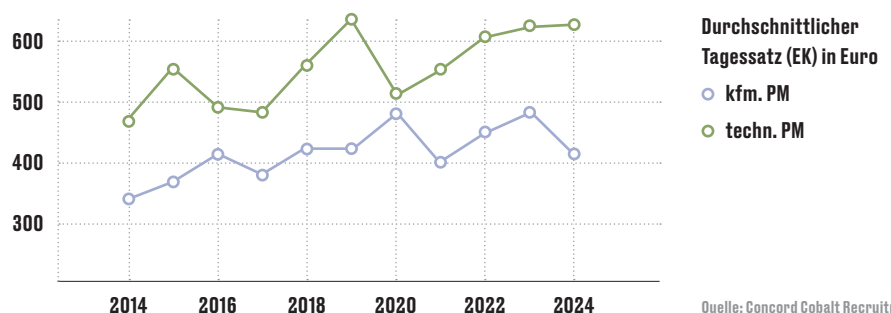
Flexible Lösungen können den entscheidenden (Wettbewerbs-)Vorteil bringen. Die Auswirkungen einer unerledigten Aufgabe oder einer unbesetzten Vakanz können sich gravierend negativ innerhalb und außerhalb des eigenen Unternehmens auswirken. Es ist nicht nur die fehlende Erledigung einer Sache, sondern immer auch die Wirkung auf den Menschen, die daraus resultiert. Etwas höhere Kosten für Zeiträume mit positivem Outcome in Kauf zu nehmen, ist oftmals die bessere Option. Ferner erzeugen kurzfristige und positive Effekte durch den Einsatz eines Interim Property Managers mittel- und langfristige Gewinne, die weit über die monetäre Messbarkeit hinausgehen. ↗

Was kostet/verdient ein Interim Property Manager am Tag eigentlich?

Um diese Frage genauer zu beantworten, lohnt sich ein Blick auf die Durchschnittstagessätze in den letzten zehn Jahren. Dazu sei das Wort „Durchschnitt“ mit Nachdruck erwähnt, das deutliche Ausreißer in der Preisgestaltung nach unten und oben zulässt. Lagen die im Mittelwert erhobenen Verdienstmöglichkeiten vor zehn Jahren noch bei 350 Euro am Tag, stiegen die Tagessätze zuletzt bis auf 500 Euro an. Die im kaufmännisch geprägten Property Management tätigen Freiberuflerinnen und Freiberufler konnten bis zu 100.000 Euro Jahreseinkommen bei einer sehr guten Auslastung von 200 Einsatztagen durchaus erreichen. Im Krisenjahr 2023 mit der einhergehenden Reduzierung von Auftragsmöglichkeiten wurden Überkapazitäten wieder möglich. Diese führten zu teilweise sinkenden Preisen bei den Interim Property Managern in der kaufmännischen Objektbetreuung. Preissensiblere Kunden, weniger Aufträge und häufiger verfügbare Personen beeinflussten

die Tagessätze. Anders stellt sich das Ergebnis bei den technischen Property Managern dar. Hier ist eine konstante Preisentwicklung in den höheren Bereich zu verzeichnen, welche zur zunehmenden Nachfrage nach dieser Dienstleistung in Korrelation steht. Einen freiberuflich tätigen technischen Property Manager für unter 600 Euro Tagessatz zu bekommen, ist heute so gut wie unmöglich geworden. Zu den in der untenstehenden Grafik aufgeführten Tagessätzen kommen noch die Vermittlungsprovisionen der Personalberatungen hinzu. Diese liegen im Bereich

zwischen 20 und 30 Prozent des Tagessatzes und werden bei Angebotsabgabe an den Kunden inkludiert. Zusätzliche Kosten können auch Reisen und Übernachtungen der Interim Manager verursachen, die individuell betrachtet werden. Die Preisgestaltung wird weiterhin durch die Berufserfahrung der Interim Property Manager, die Anzahl ihrer erfolgreich absolvierten Projekte und ihre Benennung bei bekannten Unternehmen beeinflusst. Als selbstständige Unternehmerin oder Unternehmer legen die Interim Property Manager grundsätzlich selbst ihren Marktwert und Tagessatz fest.





DIE E- RECHNUNG KOMMT IN TRIPPEL- SCHRITTEN

Die E-Rechnung WIRD PFLICHT und ab dem 1. Januar 2025 für nationale B2B-Umsätze stufenweise eingeführt. Vor diesem Hintergrund und im Rahmen des Wachstumchancengesetzes sollten Immobilienunternehmen jetzt schon das Thema auf ihrer Agenda haben.

Eine Umstellung auf die elektronische Rechnungsstellung und -verarbeitung ist also für Hausverwaltungen über kurz oder lang zwingend. Die gute Nachricht dabei ist, dass für die meisten (noch) genügend zeitlicher Spielraum bleibt, denn 2025 und 2026 sind neben E-Rechnungen auch weiterhin Papierrechnungen und sonstige elektronische Rechnungen (nur mit Zustimmung des Rechnungsempfängers) zulässig.

„Nicht alle Rechnungen, die heute als E-Rechnung gelten, werden künftig als solche akzeptiert werden. Eine per E-Mail versendete PDF-Rechnung beispielsweise gilt ab 2025 nicht mehr als elektronische Rechnung“, sagt Erik Spielmann, Gesellschafter der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Westprüfung. Eine geltende elektronische Rechnung muss in Zukunft den Vorgaben der Richtlinie 2014/55/EU und somit der so genannten CEN-Norm 16931 entsprechen. Alternativ können Rechnungsaussteller und -empfänger eine Vereinbarung über das genutzte E-Rechnungsformat schließen.

ÜBER SANKTIONEN WIRD NOCH SPEKULIERT

Inwieweit Sanktionen greifen, wenn die nötige Umstellung nicht rechtzeitig erfolgt, wurde bislang nicht verkündet. Am Ende dürfte das „falsche Rechnungsformat“ dazu führen, dass die Rechnung schlicht nicht anerkannt wird und damit die Zahlung des Rechnungsbetrags ausbleibt, so eine mögliche Vermutung in der Branche. Es wird außerdem spekuliert über Strafen von bis zu 100 Prozent des auf der Rechnung ausgewiesenen Steuerbetrags, wenn ein Unternehmen eine nicht regelkonforme B2B-E-Rechnung ausstellt.

Fakt ist, dass ab 2025 eine Zustimmung notwendig ist, um Geschäftskunden noch PDF-Rechnungen zukommen zu lassen. Das bedeutet umgekehrt: Wenn die Kunden eine PDF-Rechnung ablehnen, müsste die Rechnung in Papierform verschickt werden, dagegen kann der Kunde nichts tun. „Auch Unternehmen mit nur Privatkunden sowie Kleinunternehmer ohne Ausweis der Umsatz-

TEXT

Hans-Jörg Werth

steuer auf der Rechnung sollten prüfen, ob ab 2025 wenigstens der Empfang von E-Rechnungen möglich ist“, rät Spielmann. Ab diesem Zeitpunkt können Lieferanten dann uneingeschränkt E-Rechnungen versenden.

Verwalterinnen und Verwalter, die noch per Hand beziehungsweise mit Excel-Tools ihr Tagesgeschäft abwickeln, sollten sich jetzt professionalisieren und rechtzeitig auf passende Softwarelösungen umstellen. Das sind scheinbar mehr Unternehmen als vielfach angenommen: Etwa ein Drittel aller Verwaltungen ist nach Aussage von Branchenkennern noch mit Papier und Excel-Tools zugelegt. Die Gründe sind differenziert zu sehen.

Für VDIV-Mitglied Stefan Buhl, geschäftsführender Gesellschafter von Krasemann Immobilien, hat das unter anderem mit dem Alter der Inhaberinnen und Inhaber zu tun, die die nötige Umstellung möglichst auf ihre Nachfolger verschieben wollen. Zwar habe der Digitalisierungsgrad in seiner Branche deutlich zugenommen, es handle sich aber eben um eine sehr konservativ geprägte Unternehmerlandschaft, die sich teils schwertue bei der Umstellung.

Das Unternehmen Krasemann aus Hannover mit etwa 7.500 verwalteten Einheiten im Wohn- und Gewerbebereich nutzt Domus-Software, bei mehreren hundert Rechnungen pro Tag sei dies ein Muss; eine gängige Softwarelösung schaffe mehr Effizienz und entlaste das Personal, so Buhl weiter. Die meisten Verwalter mit Softwarelösungen an Bord seien

aktuell noch recht entspannt mit Blick auf das Thema E-Rechnungen, meint Buhl. Das könne er zum Teil auch nachvollziehen, auch weil in früheren Zeiten der Branche Neuregelungen „zugemutet“ wurden, die nach der Umsetzung durch die Hausverwaltungen durch weitere geänderte gesetzliche Maßnahmen wieder konterkariert wurden. Auch bei der E-Rechnung, deren Umstellung aktuell bis spätestens Ende 2027 erfolgen sollte, werden vereinzelt schon verlängerte Fristen bis hin zu 2030/2032 genannt.

PROBLEMATISCHER AUSTAUSCH MIT EXTERNEN PARTNERN

Als größte Herausforderung sieht Buhl weniger den Empfang der E-Rechnungen als vielmehr den Austausch mit den vielen externen Partnern, wie zahlreichen Handwerkerfirmen, die teils immer noch Rechnungen per Hand in den Block schreiben. Diese sollten sich möglichst zeitnah an die digitalisierte Rechnung gewöhnen, rät der Immobilienfachmann.

Für Carl C. Franzen, Inhaber des gleichnamigen Hamburger Haus- und Grundstücksverwalters, ist der Softwareeinsatz auch angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels eine unumgängliche Maßnahme zur Bewältigung des Arbeitsalltags. Sein Unternehmen habe bereits vor rund 20 Jahren auf eine gängige Hausverwaltungs-Software umgestellt, papierlos sei man seit etwa sechs Jahren. Als Empfehlung für seine Kolleginnen und Kollegen rät Franzen, sich insbesondere über die Zahlungsläufe mit Hand- →

1

VERALTETE TECHNIK

Etwa ein Drittel aller Verwaltungen ist noch mit Papier und Excel-Tools zugelegt

„WENN AM ENDE ALLES GUT LÄUFT, DÜRFTE DIE UMSTELLUNG DER RECHNUNGSPROZESSE EIN SEGEN SEIN, ZUNÄCHST ABER SICHERLICH AUS SICHT DER UNTERNEHMEN EINEN NICHT UNERHEBLICHEN AUFWAND AUSLÖSEN.“

Gottfried Bock, Bock Hausverwaltung, Metzingen

100

Es wird spekuliert über Strafen von bis zu 100 Prozent des auf der Rechnung ausgewiesenen Steuerbetrags, wenn ein Unternehmen eine nicht regelkonforme B2B-E-Rechnung ausstellt.

werkern und Co. Gedanken zu machen. Auch Makler, die Gewerbeimmobilien vermitteln und daher im B2B agierten, seien von der Neuregelung betroffen.

Lars Grünewald und Axel Kloth, Geschäftsführer von DVG Immobilien GmbH & Co. KG, setzen im Austausch mit ihrem Steuerberater „Datev online“ ein. Ob Abwasserleitungsprüfung oder der hydraulische Abgleich, häufig würden Hausverwaltern Aufgaben diktiert, die sie aufgrund des hohen Zeitaufwands bei begrenzten Personalressourcen kaum stemmen könnten. Gesetze, die zeitnah umgesetzt und dann kurz vor Torschluss doch wieder geändert wurden, erzeugten in der Branche Alpträume, so Kloth. Fakt sei aber auch, dass die eingesetzte Verwaltersoftware in ihrem Potenzial oft nur zu 20 bis 30 Prozent ausgereizt werde.

EINHEITLICHER STANDARD FÜR ALLE MITWIRKENDEN

Für Wilhelm Kunze von Kunze Immobilien in Hannover steht in nächster Zeit ohnehin eine Software-Umstellung an, da der bisherige Anbieter seinen Support eingestellt habe. Man sei dabei, sich für die Zukunft nachhaltig aufzustellen, und erarbeite entsprechende Konzepte für mittelständische Unternehmensstrukturen. Im Austausch mit dem Steuerberater, sei man aber ziemlich gelassen, was die Umsetzung

angeht. Die Arbeit mit Karteikarten gehöre laut Kunze mittlerweile zur „aussterbenden Art“.

Gottfried Bock leitet den Familienbetrieb Bock Hausverwaltung aus Metzingen und ist zudem IT-affin. Im Team ist Bock für rund 1.500 Wohneinheiten in der WEG-Verwaltung vor Ort Ansprechpartner. Die Einführung der E-Rechnung als einheitlichen Standard, mit dem dann alle Mitwirkenden rund um das Thema Verwaltung von Wohnobjekten immer auf gleichem Informationsstand sind, findet er generell eine gute Sache. Beim Unternehmen Bock nutze man unter anderem Haufe Powerhaus und habe auch Software selbst inhouse für die eigenen Bedürfnisse modifiziert. Bock: „Wenn am Ende alles gut läuft, dürfte die Umstellung der Rechnungsprozesse ein Segen sein, zunächst aber sicherlich aus Sicht der Unternehmen einen nicht unerheblichen Aufwand auslösen. Die Tücken werden im Rahmen der weiteren Umsetzung wohl bei den vielen Schnittstellen, beispielsweise Banken und Stromanbietern, liegen, die dann ja auch miteinander kompatibel sein müssen“, fürchtet Bock. Zwischen Theorie und praktischer Umsetzung klappe eine Lücke, so Bock. Das macht er unter anderem im Austausch mit dem öffentlichen Sektor fest. Der sei zwar teilweise digitalisiert, aber trotzdem weiter mit PDF-Rechnungen unterwegs – bestehende Software und deren

Möglichkeiten werden nach seiner Meinung zu wenig genutzt. Bock priorisiert das ZUGFeRD-Format (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschlands). Eine Lösung, die einerseits den bisherigen Nutzern des PDF-Dokuments Bedienungskomfort und andererseits ein automatisierbares strukturiertes Format bietet. Das „hybride“ ZUGFeRD-Format kombiniert eine Rechnung im unveränderbaren PDF/A3-Format mit einer XML-Datei. Das Bundesministerium der Finanzen hat zumindest bereits die Zulässigkeit des ZUGFeRD-Formats im Rahmen des geplanten Umstellungsprozesses bestätigt und dargelegt, dass im Falle einer inhaltlichen Abweichung zwischen der PDF/A3-Datei und der XML-Datei Letztere den Vorrang genieße.

IMMER MEHR BÜROKRATISCHE VORGABEN FÜR VERWALTUNGEN

Hinsichtlich der Ausgangsrechnungen ist man laut Arne Pistorius aus Westerstede in seinem Hause vorbereitet: „Wir arbeiten mit ‚Datev Unternehmen online‘, einer Browseranwendung der Datev AG. Es gibt dort eine junge Anwendung ‚Auftragswesen next‘, mit der wir unsere Ausgangsrechnungen schreiben, diese online versenden und zukünftig auch im elektronischen Format versenden können.“ Spannend wird es nach eigener Aussage auch für Pistorius und sein Team, „wie unsere

Übergangsfristen

Übergangsfristen (Versand) der E-Rechnung für B2B-Geschäfte in Deutschland

Sonstige Rechnungen, in Papierform oder elektronisch als PDF, JPG etc.
(diese weiterhin mit Zustimmung des Empfängers)

Sonstige Rechnungen, in Papierform oder elektronisch als PDF, JPG etc. (diese weiterhin mit Zustimmung des Empfängers)
und einem Vorjahresumsatz < 800.000 Euro

Rechnungen im EDI-Format
mit Zustimmung des Empfängers

E-Rechnungen (konform zu EN 16931)

Quelle: IHK

● JA ● NEIN

2025

2026

2027

2028

Handwerker und Dienstleister dies umsetzen werden“. Viele von ihnen hätten Schwierigkeiten, ihre Handwerkerkosten korrekt auszuweisen.

„Was uns als Hausverwalter zurzeit umtreibt, sind die Themen thermischer und hydraulischer Abgleich und generell im Zuge des Gebäudeenergiegesetzes der Umgang mit immer mehr Vorgaben bürokratischer Art“, so Andreas Heyder, Dr. Tasler & Partner Immobilien aus Rostock. Das Thema E-Rechnung habe da im B2B aktuell nicht oberste Priorität. Entscheidend sei beim Austausch der Rechnungen mit Stadtwerken und Co. der Digitalisierungsgrad. Heyder setzt darüber hinaus auf seinen Softwareanbieter, der mögliche nötige Ergänzungen frühzeitig einpflegt.

Zusammenfassend kann man sagen, dass nach aktuellem Stand laut Angaben von Westprüfung „spätestens ab 2028 auch kleinere Unternehmen im B2B-Bereich E-Rechnungen erstellen müssen“.

GERÜCHTE ÜBER EINE KOSTENLOSE STAATLICHE PLATTFORM

Die Ära der Rechnungen auf Papier neigt sich in Deutschland dem Ende zu. Für bestehende EDI-Rechnungen (Electronic Data Interchange) gilt eine Übergangsfrist von etwa drei Jahren.

WARUM KOMMT DIE E-RECHNUNG?

Ende 2022 erarbeitete die EU-Kommission einen Richtlinienvorschlag im Rahmen der Initiative „VAT in a Digital Age“, kurz ViDA. Damit soll die elektronische Rechnungsstellung zum neuen Standardverfahren in der Europäischen Union werden. Dem folgte das Bundesfinanzministerium im April 2023, indem es einen Diskussionsvorschlag zur Änderung des Umsatzsteuergesetzes präsentierte. Im Juni wurden die vorgeschlagenen Änderungen dann in den Referentenentwurf des Wachstumschancengesetzes übernommen, so Ernst & Young, deren zuvor geforderte Änderungen erfreulicherweise berücksichtigt worden seien.

Dabei gehe es um eine Überarbeitung von § 14 UStG mit dem Titel „Ausstellung von Rechnungen“ im Jahr 2025, konkret um die obligatorische elektronische Rechnung für inländische B2B-Umsätze ab dem Jahr 2026. Deutschland will damit vollziehen, was andere Länder bereits vollzogen haben. Italien führte 2019 ein E-Invoicing-System ein, bei dem der Fiskus zwischengeschaltet wird, bevor die Rechnung den Empfänger erreicht. Die Nachbarländer Polen und Frankreich begannen Juli 2024 mit der E-Rechnung.

Die E-Rechnungs-Pflicht ist der erste Schritt in Vorbereitung auf ein elektronisches Meldesystem, das auf die Daten der E-Rechnungen zugreifen kann.

Die E-Rechnung beruht auf dem maschinenlesbaren Dateiformat XML. Derzeit sind in Deutschland vor allem XRechnung, die von Behörden genutzt wird, und ZUG-FERD bekannt, ein hybrides Format. Zu den Herausforderungen gehören technische Anforderungen, die Integration in bestehende Systeme, Datenschutzfragen und die Notwendigkeit, Mitarbeitende auf neue Prozesse umzuschulen. Viele Anbieter von Hausverwaltungs-Software sind am Start mit

entsprechenden Konzepten, einige zögern aber die Anpassung noch hinaus, da die Aussagen vom Gesetzgeber noch nicht vollkommen klar seien. Es gibt außerdem Open-Source-Varianten.

Gerüchtehalber soll auch eine kostenlose staatliche Plattform angeboten werden, aber in dieser Frage ist noch nichts entschieden. Für den Empfang einer elektronischen Rechnung dürfte wohl weiter zunächst ein E-Mail-Postfach ausreichen. ↩

50. FACHGESPRÄCH ZUM WEG

vom 23. bis 25. Oktober 2024
in Fischen im Allgäu

Mit der Teilnahme erhalten Immobilienverwalter und -makler gemäß § 15 MaBV und § 34C 2a GewO und Fachanwälte gemäß § 15 FAO einen Fortbildungsnachweis bis zu 12 Stunden.

**eid Evangelischer Immobilienverband
Deutschland e. V.**

Telefon: 030 54711250 • info@der-eid.de

eid Evangelischer
Immobilienverband
Deutschland

Zum Programm:





**MARKT-
WERT**

Zur Wertermittlung ist es notwendig, präzise die Summe zu kalkulieren, die für Sanierungen benötigt wird

LAGE, LAGE, ZUSTAND?

Das Thema Sanierung bietet für Maklerinnen und Makler enormes Potenzial für den MARKTZUGANG: Akquise und erfolgreicher Verkauf durch optimale Prozesse bei minimalem Aufwand. Am Ende steht häufig eine bessere Immobilie mit gesteigerter Fläche, ein Ergebnis, das sich für alle Beteiligten lohnt.

TEXT

Nicolaus Thiele-Dohrmann

Für Unternehmer, insbesondere für Maklerinnen und Makler, die sich am Markt behaupten wollen, ist es entscheidend, sich im derzeitig fordernden Umfeld der Branche chancenorientiert zu positionieren. Dabei riskieren sie ohne Sanierungskompetenz und einen klar strukturierten Prozess bereits generierte Kunden zu verlieren, bevor ein Geschäft zustande kommt. Deshalb sind für Makler im Sanierungsgeschäft technische Qualifikationen unerlässlich. Der Wert eines Objekts muss präzise ermittelt werden, und es ist notwendig, die Summe zu kalkulieren, die für Sanierungen benötigt und vom Kaufpreis abgezogen werden muss. Dies setzt fundierte Kenntnisse über energetische Sanierungskosten, Fördermöglichkeiten und Finanzierungsbausteine der Käuferinnen und Käufer voraus.

NICHT OHNE SANIERUNGSFAHRPLAN

„Es ist praktisch unmöglich, ein gebrauchtes Einfamilienhaus ohne einen Sanierungsfahrplan in Zusammenarbeit mit einem Energieeffizienzexperten zu verkaufen, zumindest wenn man einen marktkonformen Preis erzielen möchte“, stellt Achim Amann fest, Geschäftsführer von Black Label Immobilien in Berlin, der auch das Marketcenter Berlin von KellerWilliams leitet. Die Schulung und Unterstützung in diesen Themen gehört zu den Vorteilen, die Maklerinnen und Makler durch die Kooperation mit KellerWilliams suchen.

Hierbei sind spezifische Fähigkeiten und Kenntnisse gefragt, die sich durch Fortbildungen und Kooperationen erweitern lassen. Markus Langenbach, Geschäftsführer von makler-wissen.de, erklärt: „Makler können sich im Rahmen ihrer Weiterbildung auf dem aktuellen Stand halten und sich durch den Aufbau eines Netzwerks von Fachleuten, wie etwa Heizungsinstallateuren und Energieberatern, von der Konkurrenz abheben.“ Die Plattform makler-wissen.de hält zahlreiche Online-Trainingsangebote bereit, die eine sinnvolle Grundlage für

dieses spezifische Thema bilden. Ein sinnvoller erster Schritt ist es, neben den spezifischen Sanierungs- und Förderthemen die regulativen Fallstricke in der Akquise und das Sachwertverfahren zu kennen.

Es gibt zahlreiche Tools und Rechner, die bei der Akquisition und Beratung unterstützen können. Die Arbeitsschritte zu einem sinnvollen Prozess zu formen, ist vielfach eine Herausforderung, aber das liegt weniger an den Prozessen und Daten als an der in der Branche wenig verbreiteten agilen Arbeitsweise. Tatsächlich liegen die meisten Prozesse bereits erfolgserprobt vor, sodass man schon mit einer Investition ab 100 Euro im Monat alle Informationen zur Verfügung hat, um Objekte auszuwählen, zu analysieren und Kontakt aufzunehmen. Hierzu gehören zum Beispiel geomap.immo von der Real Estate Pilot AG oder die Web-App von casafari.com. Hier sieht man nicht nur die inserierten Angebote, man kann sie auch nach Sanierungszustand oder →

„ES IST PRAKTISCH UNMÖGLICH, EIN GEBRAUCHTES EINFAMILIENHAUS OHNE EINEN SANIERUNGSFAHRPLAN IN ZUSAMMENARBEIT MIT EINEM ENERGIEEFFIZIENZ-EXPERTEN ZU VERKAUFEN.“

Achim Amann, Geschäftsführer von Black Label Immobilien, Berlin

AKQUISE UND BEWERTUNG IN VIER SCHRITTEN

„Die Digitalisierung bietet Immobilienmaklern eine Vielzahl von Tools, die nicht nur die Bewertung und Sanierung von Immobilien erleichtern, sondern auch die Akquise potenzieller Objekte revolutionieren können“, erklärt Holger Gogel, Head of Sales DACH bei Casafari, und führt aus: „Mit Web-Apps und API können vielfältige Anforderungen umgesetzt werden, und der Zugang ist sehr niedrigschwellig.“ Durch den Einsatz von Technologien wie syte.ms, Casafari und Geomap lassen sich sehr gut umfassende Prozesse entwickeln, die speziell auf die Anforderungen von Maklern zugeschnitten sind.

1 Identifizierung potenzieller Immobilien

Der erste Schritt im Prozess besteht darin, potenzielle Sanierungsobjekte zu identifizieren. Hierbei kann zum Beispiel Casafari zum Einsatz kommen, eine Plattform, die besonders umfangreich Marktdaten in Echtzeit sammelt, analysiert und zur Verfügung stellt. Makler können Casafari nutzen, um gezielt nach Immobilien zu suchen, die in ihrer Region oder in bestimmten Portalen gelistet sind. Diese Immobilien können anhand verschiedener Kriterien wie Lage, Zustand und Preis ausgewählt werden. Diese Funktionen stehen ähnlich auch in den Tools syte.ms und geomap.immo zur Verfügung. Für die Suche nach inserierten Objekten und Ansprache der Eigentümer bietet Casafari zusätzliche Funktionen. Wenn hier Immobilien aus dem Kundenbestand analysiert werden sollen oder eine Mikrolage etc. ausgewählt wird, können alle genannten Tools diese Aufgabe sinnvoll übernehmen.

Growth-Hacking-Tipp:

Nutzen Sie automatisierte Alerts und Filterfunktionen, um benachrichtigt zu werden, sobald neue potenzielle Objekte auf den Markt kommen. Diese Echtzeit-Informationen ermöglichen es Ihnen, schneller als die Konkurrenz zu reagieren und die ersten Schritte der Akquise einzuleiten.

2 Marktanalyse und Vergleich

Nachdem potenzielle Objekte identifiziert wurden, ist es wichtig, eine Marktanalyse durchzuführen. Mit allen Angeboten können Sie

die Preise vergleichbarer Immobilien in der Umgebung analysieren – sowohl von sanierten als auch von unsanierten Objekten. Dies ermöglicht es Ihnen, eine fundierte Einschätzung darüber zu treffen, wie sich eine Sanierung auf den Immobilienwert auswirken könnte.

Je nachdem, ob die interessanten Objekte in den Portalen, im eigenen Kundenbestand oder in bestimmten Lagen sind (zum Beispiel ein ganzer Stadtteil oder Straßenzug), kommen unterschiedliche Varianten infrage. Einzelne Angebote lassen sich immer gut über die Internetseiten der Anbieter selbst recherchieren und erstellen. Sollten viele Angebote in einem individuellen automatischen Prozess vorbereitet werden, bietet sich häufig eine eigene Lösung an, die über eine API die Daten von diesen Plattformen erhält.

Growth-Hacking-Tipp:

Testen Sie im A/B-Test, welche Daten wirklich benötigt werden, um Eigentümer als Kunden zu gewinnen. Gleiches gilt natürlich später für die Käuferschaft.

3 Personalisierte Ansprache und Lead-Generierung

Nachdem eine Analyse erstellt und die potenziellen Kosten und Wertsteigerungen ermittelt wurden, ist es an der Zeit, potenzielle Käufer oder Investoren gezielt anzusprechen.

Mit den detaillierten Informationen können Sie maßgeschneiderte Angebote erstellen, die exakt auf die Bedürfnisse und Interessen Ihrer Zielgruppe abgestimmt sind.

Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass potenzielle Kunden auf Ihr Angebot reagieren.

Bei größeren Projekten oder wenn die vollständige Automatisierung aus anderen Gründen gefragt ist, bietet sich eine datenbankgestützte Erstellung der Unterlagen an.

4 Skalierung des Prozesses durch Automatisierung

Um den beschriebenen Prozess effizient zu skalieren, sollten Sie so viele Schritte wie möglich automatisieren. Von der Identifizierung neuer Objekte über die Datenanalyse bis hin zur Erstellung von Angeboten kann dies mithilfe von APIs und Integrationen geschehen. Dies ermöglicht es Ihnen, mehr Objekte in kürzerer Zeit zu bearbeiten und einen homogenen Prozess zu schaffen, der ein sinnvolles Messen und Optimieren erlaubt.

Selbst ein vollautomatischer Prozess, der Objekte identifiziert, bewertet und dann individuelle Unterlagen versendet, ist einfach herzustellen und kann der Zielgruppe auch inhaltlich einen deutlichen Mehrwert bieten.

Growth-Hacking-Tipp:

Je nach Zielgruppe und Größe Ihres Projektes kann eine Verlängerung Ihrer Wertschöpfungskette sinnvoll oder sogar notwendig sein. Das bedeutet in diesem Fall, dass sich Makler hier durch Partnerschaften zusätzliche Deckungsbeiträge erschließen. In den hier skizzierten Prozessen findet diese auch „vertikale Integration“ genannte Verlängerung bereits durch die Vermittlung von Energieberatern und die Umsetzung der Sanierung statt.



1

MARKT-ANALYSE

Nachdem potenzielle Objekte identifiziert wurden, ist es wichtig, eine Marktanalyse durchzuführen

Energieklasse anzeigen lassen und so das Potenzial einer Sanierung in Euro, bezogen auf den Verkaufserlös, ermitteln.

Teurer wird es, wenn man über die Immobilienangebote hinaus auch etwas über den Gesamtbestand erfahren möchte. Das Angebot syte.ms bietet für den gesamten Immobilienbestand Daten an, die auch Details wie Quadratmeter, umbaute Fläche oder die Ausrichtung ausweisen. Diese Daten werden mit Referenzdaten verglichen, und so werden über statistische Verfahren (KI) viele Details bis hin zum kompletten Sanierungsfahrplan für jedes Gebäude angezeigt. Alle Angebote verfügen auch über eine API, sodass sich die Prozesse gestalten und über das eigene CRM steuern lassen. Vorschläge dazu, wie diese Prozesse aussehen könnten, finden Sie im Beitrag „Akquise und Bewertung in vier Schritten“.

Statistisch ermittelte Daten haben in der praktischen Anwendung auf ein bestimmtes Objekt den Nachteil, dass sie nicht exakt stimmen müssen. Zu den ohnehin vagen Angaben einer digitalen Sanierungsbewertung ohne bindende Kalkulation kommt noch, dass die Annahmen zum Gebäude verifiziert werden müssen. Eine professionelle Lösung kann nur vor Ort von Experten durchgeführt werden. Und hier kann dann die Frage im Raum stehen, ob der KI-Entwurf wirklich konstruktiv war. Was als Magnet für die Leadgenerierung gut funktioniert, endet eventuell bei der konkreten Planung in enttäuschten Vorstellungen. Bei der Wahl der Anbieter oder der Gestaltung des eigenen Prozesses ist darauf zu achten, keine Missverständnisse zu erzeugen.

Bei einer professionellen Umsetzung wird nach der Vor-Ort-Besichtigung und dem Bauherrensprechgespräch ein digitaler Zwilling vom Bestandsgebäude erstellt, der die Eigenschaften des Gebäudes konkret erfasst. Erst hierüber werden konkrete Konzepte möglich. Die Firma Pitbau Ingenieure GmbH gehört zu diesen Anbietern, die die Fachplanung mit einer

professionellen Energieberatung verbinden. Nach Abstimmung des Sanierungskonzepts werden die Anträge auf Förderungen (zum Effizienzhaus oder für Einzelmaßnahmen) gestellt und die Maßnahmen auch umgesetzt. Pitbau unterstützt Makler und Projektentwickler in jeder Phase und ermöglicht so auch den Verkauf mit einer durchgeführten Planung zu einem entsprechend besseren Preis. Ralph Piterek, Geschäftsführer und gleichzeitig auch Vorsitzender des Berufsverbandes Landesverband für Energieeffizienz e. V., rät Immobilieneigentümern, jetzt zu handeln: „Aktuell haben wir einen großen Handlungsspielraum bezüglich der Förderoptionen, die Förderungen sind jedoch temporär und als Anreiz zu verstehen. Es gilt die Regel: Was gefordert wird, kann nicht gefördert werden.“

Weiterhin legt Piterek den Fokus auf weitere Maßnahmen und führt aus: „Bestandshalter, Anbieter und Interessenten haben zwar Kosten und weitere Aufwände durch die anspruchsvollen Rahmenbedingungen; die Möglichkeit der Nachverdichtung und anderer wertsteigernder Maßnahmen sind aber effektiv in diesem Prozess unterzubringen und sowohl für Investoren als auch für die Gesellschaft sinnvolle Investitionen.“ Hier werden die unterschiedlichen Perspektiven sehr deutlich: Wo auf der einen Seite die Aufwände gemieden werden sollen, entstehen auf der anderen lukrative Projektentwicklungen. Hier werden nicht nur der Sanierungsstau aufgehoben und die Energetik verbessert, sondern bestenfalls auch Quadratmeter geschaffen. Wertsteigerung und Förderungen machen hieraus in vielen Fällen ein lukratives Geschäft, auch für die Eigentümer.

FAZIT

Immobilienunternehmen können jederzeit einen einfachen Prozess aufsetzen, um sich das Sanierungsthema zu eigen zu machen. Ein vollautomatischer Prozess, der beliebig viele Kontakte herstellt und die Leads an den Verkauf übergibt, ist heute mit einem Bruchteil der Ressourcen umsetzbar, die noch vor drei Jahren benötigt worden wären. Den Zugang zu den Web-Apps gibt es ab 100 Euro. Ein komplettes Portal, das die vordefinierten Immobilien findet, beschreibt, Angebote erstellt, eventuell auch den Soll-Zustand inseriert und die Anbieter ins CRM legt oder gleich anschreibt, ist für einen fünfstelligen Betrag zu haben und in einigen Wochen umsetzbar. Neben den Chancen besteht beim Thema Sanierung allerdings auch ein noch wenig beachtetes Risiko: Die kompetente Ansprache mit nutzwertigen Details zu diesem Thema ist nicht nur für etablierte Akteure ein gutes Geschäft. PropTechs sind hier längst gut positioniert und können so einen wachsenden Teil der Wertschöpfung für sich beanspruchen. ↩

RICHTIGSTELLUNG

In unserem Beitrag über Maklernetzwerke (Immobilienwirtschaft Heft 3/2024, Seite 85 ff.) wurde Marcus Walther als CEO des Unternehmens iad Deutschland vorgestellt. Er hatte zu diesem Zeitpunkt das Unternehmen jedoch bereits verlassen. Des Weiteren hieß es, das Unternehmen gehöre zur französischen Safeti-Group. Es gehört jedoch zur iad-Group. Wir bitten, die Fehler zu entschuldigen.

URTEILE

WEG-RECHT

URTEIL DES MONATS: PARKPLATZ IM MEHRFACHPARKER – SONDEREIGENTUMSFÄHIG?

Weder der einzelne Stellplatz innerhalb eines Mehrfachparkers noch der einzelne Stellplatz auf einem Parkpalettensystem („Palettenparker“) ist nach § 3 Abs. 2 Satz 2 WEG a. F. sondereigentumsfähig.

BGH, Beschluss v. 7.3.2024, V ZB 46/23

Fakten:

Die Stellplätze sind auf einem auf Laufschiene gelagerten, horizontal verschiebbaren Palettensystem eingerichtet, um die Zufahrt zu den dahinter liegenden Stellplätzen zu ermöglichen. Fraglich ist in dem Fall, für den noch altes Recht gilt, ob die – reparaturbedürftigen – Palettenstellplätze sondereigentumsfähig sind. Vor diesem Hintergrund vereinbaren die Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer durch notarielle Urkunde „klarstellend“ einen Nachtrag zur Teilungserklärung und bestimmen die Vereinigung der „isolierten Miteigentumsanteile“ mit dem Wohnungseigentum des für den jeweiligen Stellplatz eingetragenen Teileigentümers. Das Grundbuchamt weist den Antrag zurück.

Entscheidung:

Zu Unrecht! An den Stellplätzen sei, wie von den Wohnungseigentümern angenommen, kein Sondereigentum begründet worden. Weder der einzelne Stellplatz innerhalb eines Mehrfachparkers noch der einzelne Stellplatz auf einem Parkpalettensystem („Palettenparker“) seien nach § 3 Abs. 2 Satz 2 WEG a. F. sondereigentumsfähig gewesen. Sollte Sondereigentum an den jeweiligen Bodenflächen der 18 Tiefgaragenstellplätze begründet werden, wären die Eintragungen nach § 5 Abs. 2 WEG unwirksam. Denn die Fläche unter den Parkern werde auch von den anderen Wohnungseigentümern gebraucht.

Fazit:

Der BGH meint in diesem Fall, für den noch altes Recht anwendbar ist, Stellplätze seien nicht als Räume zu qualifizieren. Unter „Raum“ im Sinne des Wohnungseigentumsgesetzes sei der lichte Raum in einem Gebäude vom Boden bis zur Decke zu verstehen. Diese Voraussetzung sei weder bei einem Mehrfachparker noch bei einem „Palettenparker“ er-

füllt. Die bisherige Rechtslage ist durch das WEMoG geändert worden. Gemäß § 3 Abs. 1 Satz 2 WEG gelten Stellplätze nunmehr als Räume. Damit kann auch an den einzelnen Stellplätzen in Mehrfachparkern Sondereigentum begründet werden. Stellplätze auf Parkpaletten sollen nach der jetzt vorliegenden Entscheidung jedenfalls dann sondereigentumsfähig sein, wenn ein bestimmter Palettenstellplatz zum alleinigen Gebrauch fest zugewiesen werde. Für „Alt-Anlagen“ gilt: Grundsätzlich ist, wenn überhaupt, nur der gesamte Mehrfachparker sondereigentumsfähig, nicht aber die Stellplätze.

MODERNISIERENDE ERHALTUNG: KEINE BAULICHE VERÄNDERUNG!

Eine verbessernde oder modernisierende Maßnahme, die sich nicht auf eine bloße Reparatur beschränkt, sondern den ursprünglichen Zustand verändert, kann eine Erhaltungsmaßnahme und keine bauliche Veränderung sein.

LG Berlin II, Urteil v. 29.2.2024, 85 S 52/23

Fakten:

Die Wohnungseigentümer bestimmen, dass in einen Schornstein zur Erhaltung ein Plastikrohr eingebracht werden soll. Fraglich ist, ob es sich bei der Maßnahme um eine bauliche Veränderung handelt.

Entscheidung:

Das LG meint, es handle sich um eine Erhaltungsmaßnahme! Denn auch eine verbessernde oder modernisierende Maßnahme, die sich nicht auf eine bloße Reparatur beschränke, sondern den ursprünglichen Zustand verändere, könne eine Maßnahme der Erhaltung sein.

Fazit:

Im Fall geht es um die Einordnung einer Maßnahme als bauliche Veränderung oder Erhaltung. Die wichtigste Folge für die Einordnung ist für die Eigentümer die Frage, wer die Kosten zu tragen hat: alle Eigentümer hinsichtlich der Erhaltungsmaßnahmen (§ 16 Abs. 2 WEG) oder nur die, die für die Maßnahmen waren (§ 21 Abs. 3 WEG). Dem Begriff der Erhaltung unterfallen nach bislang herrschender Meinung auch solche Maßnahmen, die eine zwischenzeitlich eingetretene technische Entwicklung berücksichtigen und über eine bloße Reparatur des gemeinschaftlichen Eigentums und eine Herstellung des bisherigen Zustandes hinausgehen. Das LG meint, daran habe sich am 1.12.2020 nichts geändert. Das wird aber auch anders gesehen. Beispielsweise das LG München I, Urteil v. 9.11.2022, 1 S 3113/21, ordnet solche Maßnahmen den baulichen Veränderungen zu. Die Frage spielt etwa für den Einbau von neuen Heizungen eine große Rolle. Die Verwaltungen sollten sich von den Eigentümern anweisen lassen, wie mit den Kosten entsprechender Maßnahmen zu verfahren ist. Zurzeit sind beide Haltungen gut vertretbar.

BAUMÄNGEL: VERGEMEINSCHAFTUNG

Auch dann, wenn nach der Gemeinschaftsordnung weitgehend verselbstständigte „Untergemeinschaften“ mit eigenen Beschlusskompetenzen gebildet worden sind, kann grundsätzlich nur die Gemeinschaft die Rechte auf ordnungsmäßige Herstellung des gemeinschaftlichen Eigentums an sich ziehen, die den einzelnen Erwerbern aus den jeweiligen Verträgen mit dem Veräußerer wegen Mängeln des gemeinschaftlichen Eigentums zustehen.

BGH, Urteil v. 23.2.2024, V ZR 132/23

Fakten:

In der Gemeinschaftsordnung heißt es: „... ist immer davon auszugehen, dass die auf dem Grundstück aufstehenden Wohngebäude ... im Ergebnis so weit wie möglich getrennt ... voneinander behandelt werden, sodass die Einheiten 1 bis 8 und die Einheiten 9 bis 13 jeweils eine ... getrennte Eigentümergemeinschaft bilden. ... Jede Untergemeinschaft hält eine gesonderte Versammlung ab, die über die Belange entscheidet, die nur diese Gemeinschaft betrifft. In dieser Versammlung haben nur die Eigentümer der in dem Haus gelegenen Einheiten Stimmrecht.“ Alle Eigentümerinnen und Eigentümer beschließen im Jahr 2020, diverse Nacherfüllungsansprüche gegen den ehemaligen Bauträger K von der Gemeinschaft ausüben zu lassen. Auf Grundlage dieses Beschlusses nimmt die Gemeinschaft K auf Zahlung von Vorschuss in Anspruch. Dagegen wendet sich K. Er meint, den Eigentümern fehle die Beschlusskompetenz (= eine Untergemeinschaft hätte die Beschlüsse fassen müssen).

Entscheidung:

Dies sieht der BGH anders! Sämtliche Eigentümer hätten den Beschluss zur Vergemeinschaftung fassen können. Dies gelte auch dann, wenn die Mängel nur den einer Untergemeinschaft zugeordneten Teil der Anlage betreffen. Für eine Differenzierung der auf das gleiche Ziel gerichteten Ansprüche bestehe jedenfalls dann kein Anlass, wenn – wie hier – gleichgerichtete Ansprüche mehrerer Erwerber gegen einen einzigen Veräußerer bestünden. Auch der Beschluss zur Sonderumlage sei nicht zu beanstanden.

Fazit:

Die Eigentümer können vereinbaren, dass nicht alle Eigentümer zu bestimmten Beschlussgegenständen stimmberechtigt sind. Sind nach der Gemeinschaftsordnung einer Mehrhausanlage weitgehend verselbstständigte Untergemeinschaften gebildet, entscheidet sich der BGH dafür, dass dennoch alle Eigentümer für eine Vergemeinschaftung zuständig sind. Der Beschluss über die Erhebung einer Sonderumlage muss hinreichend bestimmt sein. Er muss die anteilmäßigen Verpflichtungen der Eigentümer festlegen. In einem Beschluss über die Erhebung einer Sonderumlage hat auch die auf den einzelnen Eigentümer entfallende Summe betragsmäßig bestimmbar zu sein.

VERÄUSSERUNGSZUSTIMMUNG: NACHWEIS

Einer Veräußerung muss trotz Veräußerungsbeschränkung nicht zugestimmt werden, wenn die durch § 12 WEG geschützten Interessen offensichtlich und unabhängig von den wirtschaftlichen Gegebenheiten des Einzelfalls nicht tangiert sein können.

OLG Hamburg, Beschluss v. 30.11.2023, 13 W 56/23

Fakten:

X, Eigentümer sämtlicher Wohnungseigentumsrechte, bringt am 29.12.2022 das Eigentum an diesen Rechten in eine am selben Tag gegründete X-GbR ein, deren drei Gesellschafter sämtlich mit ihm in gerader Linie verwandt sind. In den Grundbüchern ist eine Veräußerungsbeschränkung eingetragen, wonach eine Weiterveräußerung der Zustimmung bedarf. Dies gelte allerdings nicht im Falle der Veräußerung an Verwandte in gerader Linie. Fraglich ist, ob X einer Zustimmung zur Veräußerung bedarf.

Entscheidung:

Das OLG verneint die Frage! Ein Nachweis der Zustimmung sei nicht erforderlich, wenn die durch § 12 geschützten Interessen offensichtlich und unabhängig von den wirtschaftlichen Gegebenheiten des Einzelfalls nicht tangiert sein könnten. Der Zweck einer Veräußerungsbeschränkung bestehe darin, vor dem Eindringen wirtschaftlich oder persönlich ungeeigneter Erwerber oder der Erweiterung des Sonder Eigentums derartiger Miteigentümer zu schützen. Ein solcher Fall liege hier nicht vor, da X Eigentümer sämtlicher Wohnungseigentumsrechte sei und diese alle in die X-GbR eingebracht habe.

Fazit:

Eine Zustimmung soll nach herrschender Meinung entbehrlich sein, wenn sämtliche Wohnungseigentumsrechte übertragen werden. Dieser Ansicht schließt sich das OLG an. Das überzeugt, da in diesem Falle nicht erkennbar ist, wer durch die Veräußerungsbeschränkung geschützt werden könnte.

ZWEITBESCHLUSS: ORDNUNGSMÄSSIGKEIT

Es gibt keinen Grundsatz, wonach es sich die Gemeinschaft nach einem Beschluss nicht noch einmal anders überlegen und einen neuen, eventuell gegensätzlichen Beschluss zur selben Sache fassen darf.

LG München I, Beschluss v. 5.10.2023, 1 S 5857/23 WEG

Fakten:

Die Wohnungseigentümer gestatten es Eigentümer K im Juli 2022, einen Balkon zu errichten. Im August 2022 heben sie diesen Beschluss wieder auf. K geht gegen den zweiten Beschluss vor. Er meint, eine von ihm angenommene „Beschlussreue“ könne keine Grundlage für einen Zweitbeschluss sein. →

Entscheidung:

Dies sieht das LG anders! Das Ermessen der Gemeinschaft sei „zunächst einmal vollkommen frei“. Es existiere kein Grundsatz im Wohnungseigentumsrecht, wonach es sich die Gemeinschaft nach einem Beschluss nicht noch einmal anders überlegen und einen neuen, eventuell auch gegensätzlichen Beschluss zum selben Beschlusssthema fassen könne.

Fazit:

Nach herrschender Meinung kann jeder Wohnungseigentümer nach § 18 Abs. 2 Nr. 1 WEG verlangen, dass ein Zweitbeschluss schutzwürdige Belange aus Inhalt und Wirkungen des Erstbeschlusses berücksichtigt. Es sind vor allem fünf Prüfsteine für die Annahme schutzwürdiger Belange gefunden worden: wenn

- ein Eigentümer durch den Zweitbeschluss einen rechtlichen Nachteil im Verhältnis zur Regelung des Erstbeschlusses erleidet,
- ein Zweitbeschluss in wohlerworbene Rechte eingreift,
- der Erstbeschluss einem Eigentümer eine günstige Rechtsposition geschaffen hat,
- ein Eigentümer auf Grund des Erstbeschlusses schutzwürdige Vorkehrungen getroffen hat, die sich als nutzlos erweisen würden,
- es für den Zweitbeschluss keinen nachvollziehbaren Grund gab.

Im Fall war keiner dieser Punkte von besonderer Bedeutung.

VERWALTERVERTRAG: SONDERVERGÜTUNGEN

Eine Verwaltung hat grundsätzlich nur dann einen Anspruch auf Erstattung ihrer Kosten für die Bescheinigung der haushaltsnahen Kosten und für ihre Leistungen im Zusammenhang mit der DSGVO, wenn das vereinbart ist. Setzt eine Verwaltung eine Anwendung (Software) zur Verwaltung ein, für die sie einem Dritten ein Entgelt schuldet (hier: eine Verwaltersoftware der Hausbank München e. G.), kann sie die entsprechenden Kosten grundsätzlich nicht von der Gemeinschaft erstattet verlangen.

AGMünchen, Urteil v. 16.8.2023, 1295C11868/23 WEG

Fakten:

Verwalter B überweist sich unter dem Verwendungszweck „Verwaltungsgebühren DSGVO“ einen Betrag in Höhe von 2.700 Euro und unter dem Verwendungszweck „Haushaltsnahe Dienstleistungen“ einen Betrag in Höhe von 5.000 Euro vom Konto der Gemeinschaft K auf sein Geschäftskonto. Ferner überweist B der Hausbank München 700 Euro (Kosten für die bereitgestellte Hausverwaltungssoftware). Der Verwaltervertrag enthält für keine der Maßnahmen Regelungen. K verlangt von B die Mittel zurück. B meint, die in Rechnung gestellte Vergütung sei ortsüblich und angemessen. Die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen gehöre nicht zu den

vertraglichen Grundleistungen eines Verwalters. Daher könne eine Sondervergütung gefordert werden.

Entscheidung:

Die Klage hat Erfolg! K habe gegen B einen Anspruch in der eingeklagten Höhe aus § 812 Abs. 1 Satz 1 BGB. Für eine Zusatzvergütung für Bescheinigungen nach § 35a EStG an die einzelnen Eigentümer sei eine Vereinbarung über eine entsprechende Sondervergütung erforderlich. Für die Maßnahmen im Zusammenhang mit der DSGVO sei die Verwaltung nach Art. 4 Nr. 7 DSGVO selbst die Verantwortliche. Die Tätigkeit sei mit der regulären Verwalterpauschale abgedeckt. Bei den an die Hausbank geleisteten Zahlungen handele es sich um Aufwendungen zur Erfüllung der eigenen vertraglich geschuldeten Leistungspflicht von B, die ohne explizite Vereinbarung nicht gesondert vergütet werden könne.

Fazit:

Eine Sondervergütung muss außerdem einer AGB-Prüfung standhalten. Das aus dem Transparenzgebot abgeleitete Bestimmtheitsgebot besagt, dass der Verwender die tatbestandlichen Voraussetzungen und die Rechtsfolgen genau beschreiben muss. Die Beschreibung muss für den anderen Vertragsteil nachprüfbar sein. Eine Verwaltung sollte deshalb in der Regel keinen handgestrickten Verwaltervertrag einsetzen, sondern auf die Kompetenz eines Verbandes setzen oder sich professioneller Produkte bedienen.

VIDEOÜBERWACHUNG: EIGENTÜMER MITTELBARER STÖRER?

Stört ein Drittnutzer, beispielsweise ein Mieter, kann auch von dem vermietenden Wohnungseigentümer Unterlassung verlangt werden.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 12.10.2023, 2-13 S 97/22

Fakten:

Wohnungseigentümer A geht gegen Teileigentümer B auf Unterlassung vor. Es geht um eine Videoüberwachung vor dem Eingang zu einem Teileigentum, die der Mieter (hier: der Verwalter) installiert hat. Fraglich ist, ob nicht nur der Mieter, sondern auch B auf Unterlassung in Anspruch genommen werden kann.

Entscheidung:

Das LG bejaht diese Frage! Ein Teil- oder Wohnungseigentümer sei mittelbarer Handlungsstörer, wenn sein Mieter eine Störung verursache. Insoweit sei der Teil- oder Wohnungseigentümer als Vermieter als mittelbarer Handlungsstörer verpflichtet, für eine Unterlassung der Störung Sorge zu tragen. Habe der Vermieter die zu unterlassende Maßnahme ausdrücklich nicht gestattet und liege also ein Nutzungsexzess durch den Mieter vor, werde der Vermieter Handlungsstörer, wenn er von diesen Handlungen des Mieters erfahre und diese nicht unterbinde. Hier wusste der Teileigentümer, dass der Mieter eine Ka-

MIETRECHT

meraüberwachung betreibe. Trotzdem hafte er nicht, da keine Unterlassung verlangt werden könne. Nach Art. 6 Abs. 1 Unterabsatz 1 Buchstabe f) DSGVO sei eine Verarbeitung zulässig, wenn sie zur Wahrung der berechtigten Interessen des Verantwortlichen oder eines Dritten erforderlich sei, sofern nicht die Interessen oder Grundrechte der betroffenen Person, die den Schutz personenbezogener Daten erfordern, überwiegen. Bei Anlegung dieser Maßstäbe sei eine Videoüberwachung statthaft.

Fazit:

Bei der Haftung steht das LG auf dem Boden der herrschenden Meinung. In der Rechtsprechung der Instanzgerichte und in der Literatur ist anerkannt, dass ein Wohnungseigentümer den übrigen Miteigentümern nach § 278 BGB für das Verschulden seiner Mieter und Untermieter haftet.

ANGEBOTE: NOTWENDIGKEIT BEI GERINGFÜGIGKEIT

Die Einholung und Erörterung von Angeboten ist bei Vergabe eines Auftrags wegen geringfügiger Erhaltungsmaßnahmen nicht erforderlich.

AG Pinneberg, Urteil v. 28.11.2023, 60 C 37/21

Fakten:

Die Eigentümer beschließen, in der Einheit der Eigentümer K Fenster zu wechseln, und beauftragen die X-GmbH dazu (Kosten der Maßnahme ca. 3.000 Euro). Die Finanzierung erfolgt zunächst über die Erhaltungsrücklage. Später werden diese Kosten dann auf Grundlage von § 16 Abs. 2 Satz 2 WEG nur auf die Eigentümer K verteilt. Diese sind der Ansicht, der Beschluss widerspreche einer ordnungsmäßigen Verwaltung, weil es keine weiteren Angebote gebe.

Entscheidung:

Das Gericht sieht das nicht so! Die Einholung und Erörterung weiterer Angebote sei nur bei der Vergabe eines Auftrags zur Durchführung von nicht nur geringfügigen Instandsetzungsarbeiten am gemeinschaftlichen Eigentum erforderlich. Der Betrag von 3.000 Euro sei aber geringfügig.

Fazit:

Im Fall ist vor allem zu fragen, wann die Verwaltung für eine Erhaltungsmaßnahme mehrere Angebote einholen muss. Das AG meint, mehrere Angebote seien bei geringfügigen Instandsetzungsarbeiten unnötig. Dies entspricht einem allgemeinen Denken. Wo diese Bagatellgrenze liegt, ist aber umstritten. Sie pendelt nach manchen Stimmen zwischen 2.000 und 5.000 Euro. Die Verwaltung sollte immer den „sichersten Weg“ gehen. Wenn möglich, sollten daher auch bei Erhaltungsmaßnahmen, die keine hohen Kosten verursachen, Angebote eingeholt werden. Will man anders verfahren, sollte man sich anweisen lassen, was die Wohnungseigentümer in der konkreten Anlage als „Bagatellgrenze“ verstehen wollen.

URTEIL DES MONATS: KÜNDIGUNG MUSS KEINEN TERMIN NENNEN

Die ordentliche Kündigung eines Mietverhältnisses erfordert keine Angabe der Kündigungsfrist oder des Termins, zu dem die Kündigung wirksam werden soll. Nennt der Vermieter einen zu frühen Kündigungstermin, kann die Kündigung gleichwohl zum nächstmöglichen Termin wirksam sein.

BGH, Urteil v. 10.4.2024, VIII ZR 286/22

Fakten:

Der Mietvertrag sieht eine Kündigungsfrist von zwölf Monaten vor. 2013 war das Haus in Eigentumswohnungen aufgeteilt worden. 2018 kaufte der jetzige Vermieter die in Berlin liegende Wohnung. Im Januar 2021 kündigte er das Mietverhältnis ordentlich zum 31.10.2021. Er wolle die Räume künftig überwiegend für seine Tätigkeit als Rechtsanwalt nutzen und dort auch seinen Wohnsitz begründen („Betriebsbedarf“). Der Mieter hält die Kündigung schon deshalb für unwirksam, weil in der Kündigung ein unzutreffender Beendigungszeitpunkt angegeben ist. Die Vorinstanzen meinten außerdem, die Kündigung sei einer Eigenbedarfskündigung ähnlich. Für eine solche gelte in Berlin nach dem Erwerb einer umgewandelten Wohnung gemäß § 577a BGB eine verlängerte zehnjährige Sperrfrist § 577a BGB, die erst 2028 ablaufe.

Entscheidung:

Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Will der Vermieter die Wohnung sowohl zum Wohnen als auch zu beruflichen Zwecken nutzen, könne ein berechtigtes Interesse an einer Kündigung gemäß § 573 Abs. 1 BGB vorliegen. Zwar gebe es die erwähnte Sperrfrist für eine Eigenbedarfskündigung, § 577a Abs. 1 BGB enthalte aber keine Wertentscheidung. Der Wirksamkeit der Kündigung stehe auch nicht entgegen, dass in der Kündigungserklärung ein vor dem Ablauf der maßgeblichen Kündigungsfrist liegender Kündigungstermin genannt worden sei. Habe der Vermieter ordentlich und unter Einhaltung einer Frist kündigen wollen, werde es regelmäßig seinem hypothetischen Willen entsprechen, dass die Kündigung das Mietverhältnis mit Ablauf der (gesetzlichen oder vertraglich vereinbarten) Kündigungsfrist zum nächsten zulässigen Termin beende.

Fazit:

Zu den Wirksamkeitsvoraussetzungen der ordentlichen Kündigung gehört die Angabe der Kündigungsfrist bzw. des Kündigungstermins in der Kündigungserklärung tatsächlich nicht. Sie ist in der Vorschrift über Form und Inhalt der Kündigung (§ 568 BGB) nicht aufgeführt und auch vom Begründungserfordernis des § 573 Abs. 3 BGB nicht umfasst. →

VERJÄHRTE ANSPRÜCHE UND KAUTION

Vermieter können Schadensersatzforderungen wegen Schäden an der Mietsache nach Ablauf der Verjährungsfrist gegen den Anspruch des Mieters auf Rückzahlung der Kaution aufrechnen. Dies gilt jedoch nicht für Nachforderungen aus Betriebskostenabrechnungen.

BGH, Urteil v. 20.7.2016, VIII ZR 263/14

Fakten:

Die Vermieterin und der Mieter einer Wohnung streiten über die Freigabe der Mietkaution. Das Mietverhältnis endete zum 31.5.2009. Zu Beginn des Mietverhältnisses hatte der Mieter ein Kautions-sparbuch über 700 Euro eingerichtet, eine Verpfändungserklärung abgegeben und der Vermieterin das Sparbuch als Mietsicherheit übergeben. Die Betriebskostenabrechnungen für die Jahre 2006 bis 2009 endeten jeweils mit Nachforderungen, die der Mieter nicht zahlte. Im Dezember 2012 reichte der Mieter Klage auf Pfandfreigabe und Rückgabe des Kautions-sparbuchs ein. Die Vermieterin weigert sich, das Sparbuch herauszugeben, weil ihr noch Nachforderungen zustünden. Der Mieter wendet ein, die Nachforderungen seien verjährt.

Entscheidung:

Zu Recht. Die Vermieterin könne keine Zahlung der Nachforderungen für die Jahre 2006 bis 2008 verlangen und hierfür insbesondere auch nicht auf die Mietkaution zurückgreifen. Die Ansprüche seien mit Ablauf der Jahre 2010, 2011 beziehungsweise 2012 verjährt. Zwar könne sich ein Gläubiger wegen einer Forderung, zu deren Sicherung ein Pfandrecht besteht, grundsätzlich auch dann aus der Sicherheit befriedigen, wenn die Forderung verjährt sei (§ 216 Abs. 1 BGB). Ein Vermieter könne sich deshalb grundsätzlich auch wegen verjährter Forderungen aus der Mietkaution befriedigen. Dies gelte aber nicht bei Ansprüchen auf wiederkehrende Leistungen, wie sich aus § 216 Abs. 3 BGB ergibt. Nicht nur bei den – regelmäßig monatlichen – Mietzahlungen und Betriebskostenvorauszahlungen handele es sich um solche wiederkehrenden Leistungen im Sinne von § 216 Abs. 3 BGB, sondern auch bei den hier umstrittenen Nachforderungen aus Betriebskostenabrechnungen.

Fazit:

Der BGH hat erstmals entschieden, dass Nachforderungen des Vermieters aus Betriebskostenabrechnungen so genannte wiederkehrende Leistungen darstellen. Der Charakter als wiederkehrende Leistung sei nicht dadurch zu verneinen, dass Betriebskostenzahlungen des Mieters als Saldo einer Betriebskostenabrechnung verlangt würden. Die üblicherweise von Jahr zu Jahr schwankenden Zahlungen seien wiederkehrend zu erbringen, da der Vermieter jährlich über die Betriebskosten abzurechnen habe.

KEINE RÜCKZAHLUNG AN MIETER, WENN JOBCENTER GEZahlt HAT

Ein Mieter kann keine Rückzahlung überhöhter Miete an sich selbst verlangen, wenn das Jobcenter für die Miete aufgekommen ist. Rückzahlungsansprüche gehen auf den Sozialleistungsträger über.

BGH, Urteil v. 5.6.2024, VIII ZR 150/23

Fakten:

Der Mieter einer Wohnung in Berlin verlangt von der Vermieterin die Rückzahlung von Miete. Er bewohnte die Wohnung von September 2018 bis Juni 2020, nachdem er zuvor in einer Flüchtlingsunterkunft gelebt hatte. Bereits zu dieser Zeit bezog er Leistungen zur Sicherung des Lebensunterhalts. Die Miete für September 2018 zahlte der Mieter selbst. Für die restliche Mietzeit übernahm das Jobcenter die Mietzahlung. Der Mieter bemängelt, die vereinbarte Miete habe die ortsübliche Vergleichsmiete um mehr als das Doppelte überstiegen und sei zudem von Mitte September 2019 bis in den März 2020 hinein wegen eines Wasserschadens in vollem Umfang gemindert gewesen. Er fordert von der Vermieterin Rückzahlung von rund 11.000 Euro.

Entscheidung:

Zu Unrecht, so der Bundesgerichtshof. Soweit dem Mieter Ansprüche auf Rückerstattung überzahlter Miete zustehen, seien diese in Höhe der geleisteten Aufwendungen auf den Sozialleistungsträger übergegangen. Das ergebe sich aus § 33 Abs. 1 Satz 1 SGB II. Nach dieser Vorschrift gehen Forderungen, die ein Empfänger von Sozialleistungen für die Zeit, in der er Sozialleistungen bezieht, gegen einen anderen hat, auf den Sozialleistungsträger über, wenn die Sozialleistung bei rechtzeitiger Zahlung nicht erbracht worden wäre. Der gesetzliche Forderungsübergang nach § 33 Abs. 1 Satz 1 SGB II soll den Grundsatz des Nachrangs der Leistungen nach dem Sozialgesetzbuch II sichern. Die Voraussetzungen des Forderungsübergangs waren hier erfüllt. Der Bereicherungsanspruch eines Mieters auf Rückerstattung überzahlter Miete gegen seinen Vermieter unter dem Gesichtspunkt der ungerechtfertigten Bereicherung gemäß § 812 Abs. 1 Satz 1 Alt. 1 BGB ist ein Anspruch gegen einen anderen, der nicht Leistungs-träger ist.

Fazit:

Die geltend gemachten Bereicherungsansprüche sind für die Zeit entstanden, in der das Jobcenter dem Mieter Leistungen zur Sicherung seines Lebensunterhalts gewährt hat. Hätte die Vermieterin die überzahlte Miete rechtzeitig zurückgezahlt, hätte das Jobcenter diese Sozialleistungen nicht erbracht, denn der Mieter hätte sich diese Beträge zur Deckung seines Bedarfs anrechnen lassen müssen. Somit waren die Voraussetzungen des Forderungsübergangs hier erfüllt.



MAKLERRECHT

Dem Maklerkunden kann im Falle der von § 656c BGB regulierten Doppeltätigkeit des Maklers ein Anspruch auf Vorlage des mit dem anderen Maklerkunden abgeschlossenen Maklervertrags gemäß § 810 Fall 2 BGB zustehen.

BGH, Urteil vom 21.03.2024 Az. I ZR 185/22

PRÄSENTIERT VON:

**RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER**

FACHANWÄLTIN FÜR MIET- UND WOHNUNGS-
EIGENTUMSRECHT, MÜNCHEN



Fakten:

Der klagende Makler erhielt im Juli 2020 vom Verkäufer einen Verkaufsauftrag für eine Doppelhaushälfte. Sein Exposé enthielt einen Hinweis auf die jeweils vom Verkäufer und Käufer zu zahlende Provision in Höhe von 3,57 Prozent des Verkaufspreises. Am 10.2.2021 schlossen die Parteien einen Käufer-Maklervertrag, in dem die Provision für den Erwerbsfall mit 3,57 Prozent festgelegt wurde. Einen Monat später erwarb der Interessent auf Nachweis des Maklers die betreffende Immobilie. Der Käufer forderte den Makler auf, ihm nachzuweisen, dass alle betreffenden Vorschriften des Halbteilungsgrundsatzes erfüllt sind und der Verkäufer die gleiche Provision zu zahlen habe; zudem verlangte er die Offenlegung des Maklervertrags mit der Verkäuferseite. Die Offenlegung seitens des Maklers erfolgte nicht. Der Makler klagte seine Provision gegen den Käufer ein.

Entscheidung:

Ohne Erfolg. Die Grundsatzentscheidung bejaht nicht nur einen Auskunftsanspruch des Kaufinteressenten gegenüber dem Doppelmakler, sondern auch einen Anspruch auf Vorlage des Maklervertrags mit dem Verkäufer. Auskunft müsse der Makler erteilen hinsichtlich der Doppeltätigkeit, des Abschlusses des Verkäufermaklervertrags, des mit dem Verkäufer vereinbarten Provisionssatzes und des Geldeingangs. Bestand und Höhe der eigenen Provisionsverpflichtung des Käufers würden erst aus dem mit dem Verkäufer abgeschlossenen Maklervertrag ersichtlich. Der Vorlageanspruch führt im Hinblick auf seine Überprüfungsfunktion nicht zu einer Verurteilung des Käufers Zug um Zug gegen die Vorlage des Maklervertrags. Der Makler verliert vielmehr den Provisionsprozess, wenn er den Maklervertrag mit dem Verkäufer nicht offenlegt.

Fazit:

Der Halbteilungsgrundsatz schließt bei der Wohnimmobilienvermittlung eine sukzessiv hergestellte Doppelmaklerfunktion nicht aus. Diese Vorschrift ist anwendbar, wenn der Käufermaklervertrag nach dem Inkrafttreten der Maklerrechtsreform am 23.12.2020 abgeschlossen wurde. Somit kann dem Makler ein gleich hoher Courtageanspruch gegen jede der Hauptvertragsparteien zustehen, sofern sich beide Parteien ihm gegenüber „in gleicher Höhe“ verpflichtet haben. Der BGH leitet den Auskunftsanspruch des Erwerbers aus § 242 BGB ab. Aus § 810 BGB folgt für den BGH die Verpflichtung des Maklers zur Vorlage des mit der Verkäuferseite abgeschlossenen Maklervertrags, die mit einem Zurückbehaltungsrecht bewehrt ist.

Bis zu diesem Urteil war es den Käufern kaum möglich zu prüfen, ob der Makler tatsächlich die gleiche Provision mit dem Verkäufer vereinbart hatte. Bei Verträgen mit Verkäufern müssen Makler darauf achten, dass mit diesen tatsächlich eine Provision in gleicher Höhe vereinbart wird. Diese muss nachweisbar vom Verkäufer gezahlt worden sein, sonst droht ein erheblicher – oder sogar der gesamte – Verlust der Provision. Hinsichtlich der Frage, ob der Makler ggf. gar keine Provision erhält oder nur eine Provision in der Höhe, die der Verkäufer auch gezahlt hat, ist die Rechtsprechung noch uneinheitlich. ↗

**DER DOPPELMAKLER HAT GEGENÜBER DEM
KÄUFER UMFASSENDE AUSKUNFTSPFLICH-
TEN. SONST DROHT PROVISIONSVERLUST.**



WOHNKUNST
BUMPERS
OAST HOUSE

DIE VERSION 2.0 DER BERÜHMTE HOPFENHÄUSER

Ursprünglich wurden sie gebaut, um darin Hopfen zu trocknen. Doch eine Familie in der Grafschaft Kent in England hat sich für eine moderne Form der **„OAST HOUSES“** entschieden – und lebt nun darin. Das vorgestellte Projekt ist Teil einer Artikelserie, in der wir ungewöhnliche Wohnorte vorstellen.

Kegelförmige Gebäude mit „Kapuzen“ aus Metall prägen seit Jahrhunderten die Landschaften von England, insbesondere die Grafschaft Kent. Rund 5.000 dieser „Oast Houses“ soll es in Großbritannien ursprünglich gegeben haben. Ihre Geschichte reicht bis ins 15. Jahrhundert zurück: Damals wurden die Häuser gebaut, um Hopfen fürs Bierbrauen zu trocknen. Die Oast Houses bestanden aus mehreren Stockwerken mit Trockenböden, auf denen der geerntete Hopfen ausgebreitet wurde. Da die Böden luftdurchlässig waren, erreichte ein unten stehender Ofen alle Etagen, die Wärme konnte überallhin aufsteigen.

Die meisten der Oast Houses stammen aus dem 19. Jahrhundert, als der Hopfenanbau in England richtig in Schwung kam. Auch heute sind viele der historischen Gebäude noch erhalten, obwohl sie für ihren eigentlichen Zweck schon längst nicht mehr gebraucht werden. Hopfen wird inzwischen industriell getrocknet. In die Oast Houses

TEXT

Jelka Louisa Beule

FOTOS

Jim Stephenson (ACME)

sind deshalb mancherorts Geschäfte eingezogen, woanders ein Pub, ein Theater, eine Schule oder ein Retreat-Zentrum. Auch zum Wohnen werden die historischen Bauten genutzt: Es entstanden stilvolle Residenzen mit runden Empfangsräumen. Einige lassen sich als Ferienwohnung mieten.

Keine Kopie, sondern eine ganz neue Interpretation der Oast Houses hat indes das Londoner Architekturbüro ACME geschaffen: Es hat im Auftrag einer privaten Familie ein exklusives Wohnhaus nach Vorbild der einstigen Hopfenhäuser entworfen, das 2018 fertiggestellt wurde. Die Familie war von London in die Grafschaft Kent gezogen – und hatte sich sogleich in die kegelförmigen Bauten verliebt.

HELLES BLAU RICHTUNG HIMMEL

Ursprünglich wurden die Oast Houses in einfacher Ziegelbauweise errichtet. Das erschien den Architekten genauso wenig zeitgemäß wie das mit Schindeln verkleidete Holzdach oder die Tatsache, dass in die Hopfenkegel ziemlich wenig Licht hereinkam. Deshalb überlegte sich das Architekturbüro eine Version 2.0 der Oast Houses – mit einer hochgedämmten Holzkonstruktion, die Passivhausstandard erfüllt. Außerdem wurden die insgesamt fünf Kgeltürme so angeordnet, dass sie nicht dicht an dicht stehen. Dadurch konnten an den Seiten Fenster und Verglasungen eingebaut werden. Vier Kegel mit einem Durchmesser von 4,90 Meter gruppieren sich um einen Mittelsturm mit 6,60 Meter Durchmesser herum. Die Verkleidung der Gebäudeteile orientiert sich optisch an den traditionellen Farben. Insgesamt wurden 41.000 Ziegel angebracht, die farblich von einem dunklen Rot ganz unten über ein Orange in der Mitte zu einem hellen Blau Richtung Himmel wechseln. 290 Ziegel mussten sogar in mühevoller Arbeit von Hand gefertigt werden, damit sie die runden Oberlichter im Dach gut umranden und es auch einen fließen-

1

ALLES RUND
Im „Bumpers Oast House“ gibt es viele Spezialanfertigungen

2

DURCHBLICK
Der Blick von unten reicht bis in die Spitze der Kegel hinein

3

FÜNF TÜRME
Beim „Bumpers Oast House“ gruppieren sich vier Kegel um einen Mittelsturm

4

IN DER SPITZE
unter dem Dach befinden sich die Schlafräume der Bewohner



1

den Übergang von der Fassade zum Dach gibt. Im Inneren des Gebäudes warteten die nächsten Herausforderungen: Runde Möbel gibt es nicht von der Stange. Aufgeteilt ist das „Bumpers Oast House“ jedoch ganz klassisch, wie ein Einfamilienhaus: mit Wohnzimmer und Küche in der unteren Etage sowie Badezimmer und anderen Gemeinschaftsräumen darüber. Unterm Dach befinden sich dann die Schlafräume – die sechs Meter hohe Decken haben und bis in die Spitze der Kegel hineinreichen. ↙

OBJEKTDATEN: BUMPERS OAST HOUSE

Standort: Grafschaft Kent, England

Fertigstellung: 2018

Bauherr: privat *Architekt:* Büro ACME, London

Nutzungszweck: privates Wohnhaus

Nutzfläche: 230 Quadratmeter

Durchmesser: vier verschiedene Türme mit einem Durchmesser von jeweils 4,90 Meter, angeordnet um einen zentralen Turm mit 6,60 Meter Durchmesser

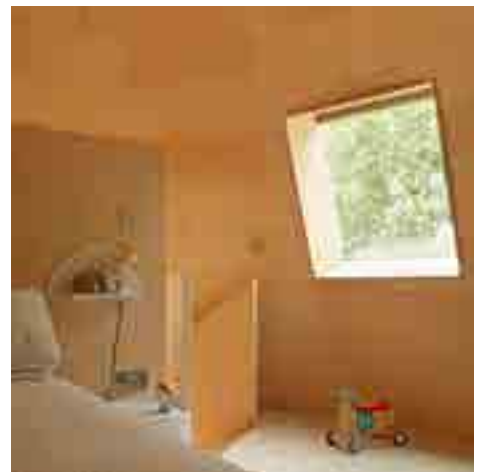
Verkleidung: 41.000 Ziegel in sechs Farbschattierungen, davon 290 individuell von Hand gefertigt



2



3



4

EINEN KÜHLEN KOPF BEWAHREN

Hitzetage mit bis zu 40 Grad haben es deutlich gemacht:
Die Kühlung von Wohngebäuden wird zunehmend zu einem Problem.
Dabei muss es durchaus nicht gleich eine Klimaanlage sein:
Die Möglichkeiten PASSIVER UND NATÜRLICHER
Gebäudekühlung sind vielfältig.

TEXT
Holger Hartwig





Der Blick auf die Gebäudekühlung für Wohnraum fällt bei den Experten des Fachverbandes Gebäude-Klima e. V. (FGK) eindeutig aus. Für den Branchenverband der deutschen Klima- und Lüftungswirtschaft (300 Mitgliedsunternehmen, etwa 49.000 Mitarbeitende, neun Milliarden Umsatz im Jahr) „spielte das Thema Kühlung von Wohnungen im Gegensatz zu gewerblichen Objekten in der Vergangenheit fast keine Rolle“, wie Claus Händel, Geschäftsführer Technik beim FGK, feststellt. Erst mit der Corona-Pandemie und mehr Homeoffice-Arbeit sowie der Diskussion über die steigenden Temperaturen durch den Klimawandel habe es einen Anstieg der Nachfrage gegeben. Als Grund für das geringe Interesse führt Händel an, dass es – anders als bei Gewerberäumlichkeiten – für das Klima in Wohnräumen fast keine gesetzlichen Regeln oder Verordnungen gab.

IN ZUKUNFT FAKTOR IM ENERGIEAUSWEIS

Mit Blick auf die Zukunft, da ist sich der Verbandsvertreter sicher, werde es auch bei Wohnräumen eine stark steigende Nachfrage nach Systemen und Techniken der Gebäudekühlung geben. „Die Neufassung der EU-Gebäuderichtlinie ist ein regulatorischer Ansatz. Sie macht das Klima in Innenräumen erstmals zu einem festen Bestandteil der Gesamtbetrachtung der Energieeffizienz einer Immobilie und damit auch des Wohnraums“, so Händel. Künftig werde das Innenraumklima mit den vier Parametern Luftqualität, thermische Behaglichkeit, Akustik und Beleuchtung bei allen Immobilienbetrachtungen mit Blick auf die Klimafreundlichkeit seinen festen Platz haben. Händel: „Es ist zu erwarten, dass dieser Faktor in den Energieausweisen unter der Überschrift der Sommertauglichkeit einer Immobilie zu finden sein wird.“ Es gehe dann um weitaus mehr „als nur die Gebäudeenergieeffizienz mit Blick auf die Wärmebeschaffung“, ist Händel überzeugt.

Der Verband erwartet, dass künftig bereits wesentlich intensiver in der Planungsphase eines Gebäudes die thermische Behaglichkeit berücksichtigt wird. „Auf die Bauherren und Eigentümer werden in dieser Hinsicht mehr Entscheidungen und Investitionen zukommen, da gut temperierte Räume immer mehr zu einem Wettbewerbsfaktor werden.“

Was sind aus Sicht des Verbandes die Favoriten für eine Kühlung von Wohnungen? Händel will sich nicht genau festlegen. Er sieht zwei Tendenzen. „Im Neubau ist es eindeutig die Luft-Wasser-Wärme-

pumpentechnik. Wir kennen keinen Fall, wo das System nicht auch für die Kühlfunktion freigegeben und installiert wird.“ Bei Sanierungen sei eher die Luft-Luft-Wärmepumpe gefragt. „Diese Geräte sind schnell zu installieren, einfach zu handhaben, und wir spüren im Rahmen der Förderszenarien eine Steigerung der Nachfrage.“ Zudem könnten – und das sei ein großer Vorteil – Luft-Luft-Wärmepumpensysteme auch für einzelne Wohnungen und nicht nur für ein gesamtes Haus nachgerüstet werden. Händel: „Wir schätzen, dass es deutschlandweit aktuell etwa vier Millionen Gas-Etagenheizungen gibt. Hier wäre über die Wärmepumpentechnik die Kombination aus Heizen und Kühlen möglich.“ Händel versucht zudem deutlich zu machen, dass „es ein Irrglaube ist, dass diese Technik Unmengen an Strom frisst“. Bei einer Wohnung mit durchschnittlicher Größe würden im Jahr etwa 2,40 Euro pro Quadratmeter an Kosten anfallen.

Insgesamt, betont Händel, lassen sich aktive und passive Systeme der Gebäudekühlung nicht so scharf voneinander abgrenzen, wie oftmals gedacht wird. „Das Wichtigste ist, dass die Verantwortlichen in Wohnungsunternehmen bei allen Überlegungen zur Energieeffizienz von Beginn an in beide Richtungen – Heizen und Kühlen – denken.“

ALTERNATIVEN ZUR KLASSISCHEN KLIMAAANLAGE

Bei der Schaffung eines guten Innenraumklimas sind die Möglichkeiten und Ansätze vielfältig (siehe dazu Seite 114). Im benachbarten Österreich wird das Thema Gebäudekühlung beispielsweise durch die Zukunftsagentur Bau (ZAB) – eine bundesweite Initiative der Baubranche – angegangen. Gemeinsam mit dem Zentrum für Bauklimatik und Gebäudetechnik an der Universität für Weiterbildung Krems hat die ZAB eine Studie mit dem Titel „Cool*Buildings: Kühlstrategien in Wohngebäuden – ein Technologievergleich“ veröffentlicht. Gunther Graupner, Geschäftsführer der ZAB, ist überzeugt: „Die Klimaerwärmung wird die Gebäudekühlung, die bisher meist irgendwo ab Stelle 10 bei der Betrachtung der Energieeffizienz und Klimafreundlichkeit steht, in den Fokus rücken.“ Ein US-Forschungsteam habe berechnet, dass Klimaanlage weltweit bereits im nächsten Jahrzehnt mehr Energie verbrauchen werden als Heizungen.

Die ZAB hat die Expertenberechnungen zum Anlass genommen, zu untersuchen, ob und welche umweltfreundlichen Alternativen zur Klimaanlage →

1

GEZIELTE BESCHATTUNG

Eine von vielen Maßnahmen gegen zu hohe Innenraumtemperaturen: Durch den Schutz vor Sonneneinstrahlung lässt sich das Klima in Wohnräumen beeinflussen

EU STÄRKT BEDEUTUNG DES INNENRAUMKLIMAS

In der 68-seitigen Neufassung der Richtlinie zur Gesamteffizienz von Gebäuden, die die Europäische Union am 24. April 2024 veröffentlicht hat, wird in Artikel 5 festgelegt, dass „den auf einer optimalen Raumklimaqualität beruhenden gesunden Innenraumklimabedingungen“ Rechnung getragen werden soll. Im Anhang zu Artikel 4 wird festgelegt, dass das Innenraumklima als Kriterium für die Energieeffizienz eines Gebäudes neben vielen anderen Faktoren wie Heizungsanlage, Wärmedämmung oder eingebauter Beleuchtung zu berücksichtigen ist. Für die Beurteilung der Effizienz werden die Mitgliedstaaten verpflichtet, über eine Vergleichsmethode Referenzgebäude zu bestimmen, die durch ihre Auslegung und ihre geografische Lage, einschließlich der Innenraum- und Außenklimabedingungen, als Bewertungsgrundlage dienen.

es für die Kühlung gibt. Eine Studie mit Gebäuden an zwei klimatisch unterschiedlichen Orten Österreichs mit einem Betrachtungsszenario bis zum Jahr 2050 habe gezeigt, dass „der Kühlbedarf in einem Gebäude für das Erreichen einer Sommertauglichkeit um bis zu 70 Prozent reduziert werden kann“, sagt Markus Winkler, Leiter des Zentrums für Bauklimatik und Gebäudetechnik an der Universität für Weiterbildung Krems, die mit der ZAB und der Fachhochschule Salzburg die Studie erstellt hat.

BAUTEILAKTIVIERUNG IM KOMMEN

Um die Sommertauglichkeit durch angenehme Innenraumtemperaturen mit minimalem Energieaufwand zu schaffen, rückten die drei „B“ in den Vordergrund: Beschattung, Belüftung und Bauteilaktivierung. Graupner: „Die Lösung ist der Mix aus einer geregelten, bewohnerbezogenen Tages- und vor allem Nachtlüftung, die bereits im Frühjahr vor der Hitze- phase beginnt, um eine Aufheizung zu reduzieren,

einer guten Außenbeschattung und der Bauteilaktivierung.“ Es sei deutlich geworden, dass ausschließlich passive Maßnahmen zur Aufrechterhaltung eines behaglichen Innenklimas in vielen Fällen nicht ausreichen werden.

Die österreichischen Fachleute untersuchten auch Möglichkeiten der Kühlung mit möglichst hoher Energieeffizienz. Dabei sieht die Studie die so genannte Bauteilaktivierung als den Favoriten. Graupner: „Flächenkühlsysteme in Böden, Wänden und Decken lassen sich leicht in die Planungen integrieren und sind gut mit erneuerbaren Energien, beispielsweise der Geothermie und der Wärmepumpentechnologie, kombinierbar.“ Die Funktionsweise sei einfach: Es würde durch dieselben Leitungen, durch die Wärme transportiert wird, um im Winter zu heizen, im Sommer kühles Wasser geleitet. Winkler: „In unserem Projekt wurde für die Simulationen eine maximale Kühlleistung von 20 Watt pro Quadratmeter Bauteilfläche festgelegt. Damit konnten sehr gute Ergebnisse errechnet werden – vor allem in

Was ist passive Gebäudekühlung?

Unter **passiver Gebäudekühlung** (auch „natural cooling“ oder „passive cooling“) sind alle Maßnahmen und Faktoren zu verstehen, die für eine natürliche Regulierung der Temperatur eines Gebäudes bzw. für eine Gebäudekühlung sorgen. Im Gegensatz dazu steht die **aktive Gebäudekühlung** mit konventioneller Klimaanlage oder Ventilatoren. Wichtig ist grundsätzlich zwischen Kühlung und Klimatisierung zu unterscheiden. Während Klimatisierung das Ziel der Schaffung einer konstant angenehmen Innentemperatur, unabhängig von den äußeren Bedingungen, verfolgt, zielt Kühlung darauf ab, die Temperatur in Räumen zu senken. Ein entscheidender Nachteil passiver Kühlung ist, dass mehr Zeit benötigt wird, bis der gewünschte kühlende Effekt spürbar wird. Die größten Vorteile passiver Systeme gegenüber den klassischen Klimaanlage sind in der Energieeinsparung und ihrer Klimafreundlichkeit zu sehen.

DIE GÄNGIGSTEN METHODEN

Wärmepumpen: Wärmepumpen können die Temperatur im Innern eines Gebäudes effektiv regulieren, indem sie überschüssige Wärme aus den Räumen entziehen und in die Umgebung abgeben. Sie nutzen Temperaturunterschiede zwischen dem Gebäudeinneren und der Umgebung, sind sowohl für Heiz- als auch für Kühlzwecke einsetzbar und erreichen eine hohe Effizienz, insbesondere in Kombination mit anderen passiven Kühltechniken.

Thermische Bauteilaktivierung: Diese Herangehensweise nutzt Bauteile wie Decken, Wände oder Böden zur Wärmespeicherung und -abgabe. Die Bauteile nehmen Wärme auf, wenn sie verfügbar ist – beispielsweise während der Tagesstunden, wenn die Sonne das Gebäude erwärmt. Diese gespeicherte Wärme wird dann während der kühleren Stunden abgegeben. Dieser zyklische Prozess trägt

dazu bei, Temperaturschwankungen zu reduzieren und die Innentemperatur auf einem angenehmen Niveau zu halten.

Erdluftbrunnen: Dieser Ansatz nutzt die konstante Temperatur des Erdreichs zur Luftkühlung. Dabei wird Luft durch unterirdische Rohre geführt, dadurch abgekühlt und in das Gebäude geleitet.

Latentwärmespeicher setzen auf Materialien, die Wärme aufnehmen und speichern können, wenn sie den Aggregatzustand wechseln. Die gespeicherte Wärme kann bei Bedarf freigesetzt werden, um das Gebäude zu kühlen. Diese Speicher können die Innentemperatur auf einem konstanten Niveau halten.

Verdunstungskühlung: Es wird die natürliche Kühlwirkung von Wasser genutzt, d. h., bei der Verdunstung entzieht Wasser der Umgebung Wärme. Beispiele sind Brunnen oder Teiche in oder um das Gebäude.

Neben den technischen Ansätzen können auch natürliche Mechanismen zur Regelung des Innenraumklimas genutzt werden. Zu nennen sind Maßnahmen gegen die direkte Einstrahlung von Sonne (Markisen, Rollläden, Jalousien), begrünte Hausfassaden und Dachbegrünungen mit Pflanzen an der Fassade, die Schatten spenden, durch Verdunstungskühlung Wärme aus der Umgebung aufnehmen und die Isolierung des Gebäudes verbessern. Auch können helle Farben an Außenwänden und Materialien mit hohem Reflexionsvermögen an Dächern bei der Temperaturreduzierung helfen. Bei Neubauten sind als weitere Faktoren die Ausrichtung der Räume nach ihrer Nutzungsart und -zeit in die passende Himmelsrichtung sowie die Verwendung passender Baumaterialien und intelligenter Fenster (Steuerung, Zusammensetzung des verwendeten Glases mit Blick auf Lichtdurchlässigkeit) zu nennen.

Kombination mit den passiven Maßnahmen.“ In Österreich ist das Konzept der Bauteilaktivierung im Wohnbau nach Darstellung von Graupner und Winkler immer mehr „im Kommen“, in Deutschland seien eher weniger Projekte dieser Art umgesetzt worden und dabei vor allem bei Gewerbeimmobilien. Winkler: „Wir sehen für Bauteilaktivierung in den kommenden Jahren ein riesengroßes Potenzial.“ Derzeit würde – wie es Winkler etwas salopp formuliert – bei steigenden Temperaturen noch zu oft auf die klassische und meist in der Anschaffung bezahlbare Einzelklimaanlage aus dem Baumarkt zurückgegriffen. Der Faktor Mensch sei letztlich bei allen technischen Lösungen entscheidend. „Wir müssen schon im Kindesalter das Bewusstsein für die Möglichkeiten entwickeln, die es für eine energieschonende Temperaturschaffung in Räumen gibt.“

Neben den passiven und aktiven Maßnahmen im Gebäude – das hat die österreichische Studie belegt – erweisen sich die Bauweise und die Architektur als wichtige Faktoren bei der Sommertauglichkeit. Graupner: „Wohnungen und Häuser mit massiver Bauweise heizen sich deutlich weniger auf als Gebäude in Leichtbauweise. Räume, die nur über die vorgeschriebene Mindestfensterfläche von zwölf Prozent der Bodenfläche verfügen, bleiben kühler als jene mit 25 Prozent Fensterfläche.“ Quasi nach dem Motto: Das Haus sieht nicht nur cool aus, es ist auch kühl, wenn es darauf ankommt.

GRÜNES DACH UND GRÜNE FASSADEN

Zu dem Thema Bauweise passt auch die Frage der Begrünung von Dächern und Fassaden. Dr. Gunter Mann, Präsident Bundesverband GebäudeGrün e.V. (BuGG): „Gebäudekühlung durch Begrünung wird durch zwei Faktoren erreicht: einerseits durch den Schutz vor direkter Sonneneinstrahlung durch Substrat und Pflanzenteile auf der Gebäudeoberfläche, andererseits durch Aufnahme von Wärme →



STRAHLUNGSBILANZ VON DÄCHERN

Ein extensiv begrüntes Dach hat in der Tagessumme eine viel bessere Strahlungsbilanz (2057 Wh) als ein Bitumendach (1949 Wh)

BITUMENDACH

Wichtige Einflussfaktoren

- Oberflächenfarbe (Albedo)
- Wärmekapazität der Oberfläche
- Exposition

Nachteile

- ungünstiges Mikroklima
- geringe Haltbarkeit der Dachdichtung
- hoher Oberflächenabfluss
- geringe Verdunstung
- Verschmutzung der Oberflächengewässer

EXTENSIV BEGRÜNTEES DACH

Wichtige Einflussfaktoren

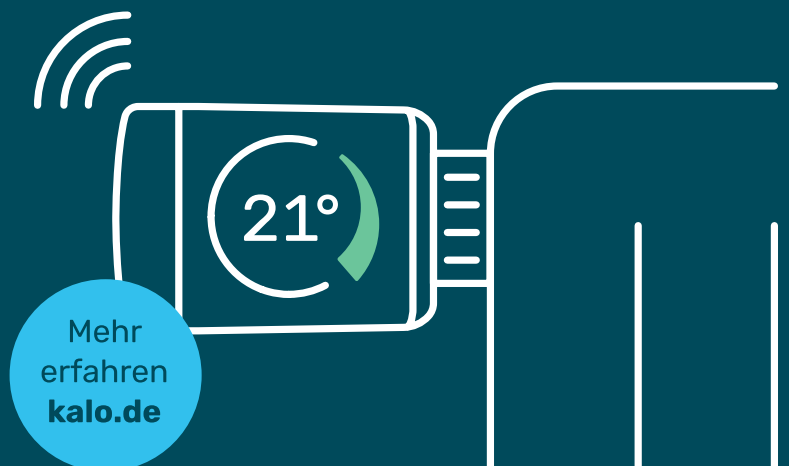
- Wasserspeichervermögen des Substrats
- Deckungsgrad der Vegetation
- Exposition

Vorteile

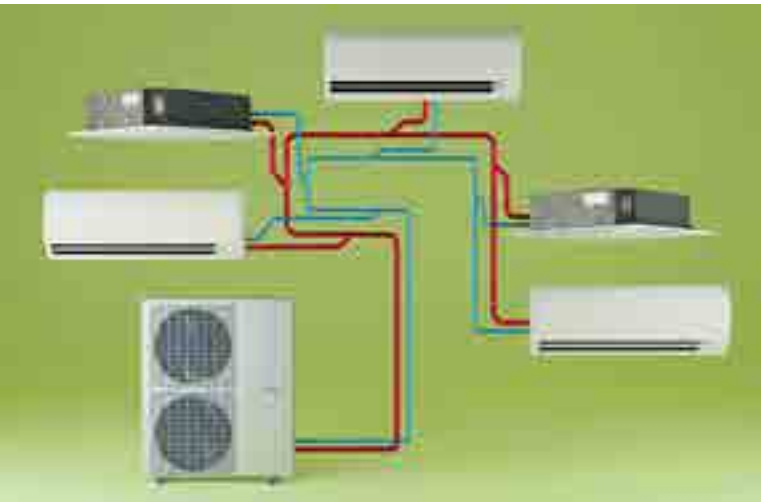
- Verbesserung des Mikroklimas
- lange Haltbarkeit der Dachdichtung
- Reduzierung des Dachablaufs durch Verdunstung

Quelle: Marco Schmidt@TU-Berlin.de

Mit smarten
Thermostaten
Energie und
Kosten einsparen



KALO



1

1

EINE FÜR ALLE

Mit Luft-Wasser-Wärmepumpen kann eine Kühlung durch verschiedene Geräte in mehreren Räumen gewährleistet werden

aus der Umgebung durch Verdunstungsleistung der im Substrat gespeicherten und über die Pflanzen verdunsteten Wassermengen.“ Begrünte Dächer und Wände würden in allen Jahreszeiten die Isolierung der Gebäude verbessern. Dr. Mann: „Studien haben gezeigt, dass ein 5.000 Quadratmeter großes Dach mit multifunktionaler Begrünung in Kombination mit Regenwassernutzung und dem Kühlungseffekt bis zu 6.000 Euro an Stromkosten im Jahr einspart.“ Im Winter würden extensive Gründächer auf bereits isolierten Dächern zur Energieeinsparung von maximal acht Prozent, intensive Gründächer von maximal zehn Prozent führen. Im Sommer sei es möglich, bis zu 84 Prozent Energie einzusparen.

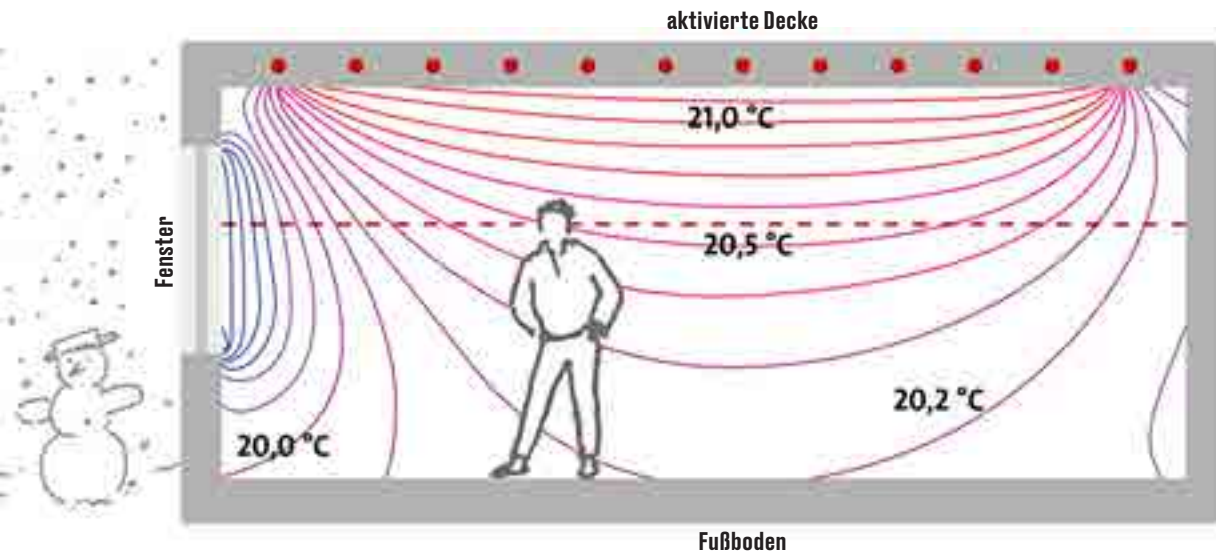
REGENWASSER ALS „KLIMAAANLAGE“ NUTZEN

Mit Blick auf die Gebäudekühlung wird in Zukunft keinesfalls nur das Maßnahmenpaket an Gebäuden eine Option sein, sondern auch das Mikroklima im Quartier. Prof. Dr. Ing. Heiko Sieker hat seit einem

Vierteljahrhundert Projekte in Deutschland und im benachbarten Ausland konzeptionell bearbeitet, wenn es um die Entwicklung und Realisierung von effektivem Regenwassermanagement und damit verbundenen Fragen des Mikroklimas ging. Mit Blick auf Wohnungsunternehmen, die großflächig Bestände in einzelnen Stadtteilen vermieten, ist er überzeugt, dass die adiabate Kühlung mit Regenwasser (d.h. Wasser verdunstet und entzieht damit der Luft die fühlbare Wärme) deutlich an Bedeutung gewinnen wird. „Diese Verdunstungskälte aus Regenwasser kann wie eine Klimaanlage auf die Temperatur im Gebäude wirken.“ Für die Wasserwirtschaft sei die Nutzung und Aufbereitung von Regenwasser zur Kühlung eine noch weitgehend neue Planungsaufgabe, „da bisher in der Regel in Speicherszenarien gedacht wird, die kurzfristig die Wassermengen puffern“.

Bäume und Grün an Fassaden und auf Dächern sind zudem ein wesentlicher Faktor für die Kühlung. „Schatten wirkt auf die Temperatur im Quartier beziehungsweise im Haus am besten“, sagt der Experte. Mit Blick auf technische Lösungen für Kühlungen sieht er den Trend zu passiven, wartungsarmen Low-tech-Möglichkeiten, so wie es die Griechen und Römer mit Kühlung durch Verdunstung bereits vor mehr als 2000 Jahren umgesetzt hätten.

Die Notwendigkeit für neue Wege in der Gebäudekühlung wird sich allerdings nicht durch die Paragrafen aus Brüssel ergeben, sondern durch die prognostizierte Klimaentwicklung. Wie stark die Zunahme an Kühlungsbedarf sein wird, dazu haben Schweizer Forscher der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) Berechnungen angestellt. Das Ergebnis: Ausgehend von einem extremen Szenario des Temperaturanstiegs bis 2050, wird die gesamte Schweiz auf Klimaanlagen angewiesen sein. Mitte des Jahrhunderts werde dann – anders als heute, wo das Heizen im Vordergrund steht – fast genauso viel Energie zum Kühlen wie zum Beheizen der Immobilien benötigt. ↩



THERMISCHE BAUTEIL-AKTIVIERUNG
Diese Herangehensweise nutzt Bauteile wie Decken, Wände oder Böden zur Wärmespeicherung und -abgabe. Jeder Punkt eines aktivierten Bauteils kann Wärme oder Kühlung in einen Raum abstrahlen

Quelle: Z + B

2024:

24 Gründe für



Immobilien einfach online verwalten.

Besuchen Sie uns auf dem
Immoware24 #ServerDay
am 30. Oktober in Köln!

Kommen Sie vorbei und lernen Sie Immoware24, aber auch unseren Rechenzentrumspartner plusserver GmbH, kennen. Neben interessanten, kompakten Vorträgen rund um das wichtige Thema Datensicherheit wird es auch eine exklusive Führung durch die „heiligen Serverhallen“ geben. Außerdem steht Ihnen ein langjähriger Kunde für Fragen rund um die Software zur Verfügung.

Klingt interessant?

Dann melden Sie sich doch gleich an (begrenzte Teilnehmerzahl!).

www.immoware24.de/24-sicherheit

HEUTE:

Grund 4: Höchste Datensicherheit.

Nicht jedem mag klar sein, was ein top Rechenzentrum auszeichnet und warum man genau hinschauen sollte, wem man seine Daten anvertraut.

Immoware24 betreibt deswegen seine IT-Infrastruktur in einem deutschen Rechenzentrum der plusserver GmbH – einem großen Multi-Cloud Data Service Anbieter – welcher durch ein ausgefeiltes Sicherheits- und Redundanzkonzept die Höchstverfügbarkeit der Daten garantiert.

Das gibt uns, und hoffentlich auch Ihnen, die Sicherheit, dass alle in Immoware24 eingespielten Daten absolut zuverlässig und unter Einhaltung strengster Sicherheitsmaßnahmen und Compliance-Standards verarbeitet werden.

Überzeugen Sie sich am besten selbst – beim Immoware24 #ServerDay in Köln.



HEISS UND
KALT

*Auch ältere
Technologien
boten bereits
die Möglichkeit,
Heizen mit
Kühlen zu
kombinieren*



WAS WARM HÄLT, HÄLT AUCH KÜHL

Heizen und Kühlen von großen Gewerbe- und Bürogebäuden stellen unterschiedlichste Anforderungen an Energieeffizienz, Kosten, Umweltverträglichkeit und Komfort. Doch mittlerweile kann beides mit einer ***EINZIGEN TECHNOLOGIE*** erreicht werden. Ist die Anfangsinvestition auch groß, werden im Betrieb jedoch bald Einsparungen wirksam.

Heutige Technologien bieten bereits die Möglichkeit, Heizen und Kühlen zu kombinieren, darunter reversible Wärmepumpen, adiabatische Kühlung, Adsorption/Absorption, Betonkerntemperierung und Mikrokanäle in Decken. Dies wird umso wichtiger, je effizienter der Übergang vom Heizen zum Kühlen von Gebäuden erfolgt. Denn 2050 wird der weltweite Kühlbedarf den Heizbedarf übersteigen, so aktuelle Prognosen.

Doch wie funktionieren die Technologien? Und wie sind sie vor allem hinsichtlich der Kosten für Investition und Betrieb einzuschätzen?

REVERSIBLE WÄRMEPUMPEN

Reversible Wärmepumpen, die das Erdreich oder Wasser als Wärmequelle nutzen, können Gebäude sowohl heizen als auch kühlen und ihre Funktion je nach Bedarf umkehren. Diese Systeme entziehen dem Erdreich oder Wasser Wärme und geben sie in das Gebäude ab – oder umgekehrt. Durch diese Technik wird eine hohe Energieeffizienz erreicht, da die Umgebungstemperaturen besser genutzt werden können. Das zeigt sich an Jahresarbeitszahlen (JAZ) von 5 und mehr. Für eine eingesetzte Kilowattstunde Strom werden also 5 oder mehr kWh Wärme oder Kälte erzeugt.

Erdwärmepumpen: Diese Systeme nutzen die relativ konstante Temperatur des Erdreichs, um Wärme im Winter zu entziehen und im Sommer abzuführen. Sie bestehen aus Erdkollektoren oder Erdwärmesonden, die in den Boden horizontal oder vertikal eingelassen werden. Durch sie pumpt die Wärmepumpe eine Wärmeträgerflüssigkeit, um Wärmeenergie zu gewinnen oder zu speichern.

Wasser-Wärmepumpen: Diese Heizsysteme nutzen Grundwasser oder Oberflächenwasser als Wärmequelle oder -senke. Das Wasser wird durch die Wärmepumpe gepumpt, um Wärmeenergie zu übertragen. Da Wasser eine höhere Wärmeleitfähigkeit als Luft hat, sind diese Systeme besonders effizient.

EISSPEICHER-SYSTEME

Eng damit zusammen hängen Energie-Eisspeicher. Sie nutzen das gleiche Wirkprinzip. Allerdings sind hier die kältemittelführenden Leitungen in einem Betonbecken verlegt, das mit Wasser gefüllt ist.

Sie nutzen das Prinzip der Kristallisationswärme. Wenn Wasser gefriert, wird eine große Menge Wärmeenergie freigesetzt. Dieses System nutzt einen unterirdischen Wassertank, in dem Wasser bei Bedarf gefroren

TEXT
Frank Urbansky

oder geschmolzen wird. Die beim Gefrieren freigesetzte Energie kann zum Heizen genutzt werden, während das Schmelzen des Eises zur Kühlung beiträgt. Eisspeicher sind besonders platzsparend und effizient. Sie können in Kombination mit Solarthermie oder Solarkollektoren genutzt werden, um überschüssige Sonnenenergie zum Abtauen des Eises zu verwenden.

Erd-Eisspeicher-Systeme: Ein Erd-Eisspeicher kombiniert die Prinzipien eines Eisspeichers mit denen einer Erdwärmepumpe. Diese Systeme nutzen nur das Erdreich. Ein gesonderter Betonspeicher für Wasser ist also nicht nötig. Die Sonden werden in mehreren Lagen übereinander direkt im Erdreich verlegt. Im Winter wird Wärme aus dem Erdreich →

ADIABATISCHE KÜHLUNG ETWA NUTZT DIE VER- DUNSTUNG VON WASSER ZUR ABKÜHLUNG DER LUFT, OHNE ZUSÄTZLICHE KÄLTEERZEU- GUNG DURCH KOMPRESSOREN



gewonnen, während im Sommer die Kühlung durch die Abführung der Wärme ins Erdreich erfolgt.

ADSORPTION/ABSORPTION

Adsorptions- und Absorptionskältemaschinen nutzen thermische Energie, um Kälte zu erzeugen. Bei der Adsorption wird Wasser an ein Trockenmittel (etwa Silikagel) gebunden, während bei der Absorption ein Kältemittel (etwa Ammoniak) in einer Flüssigkeit (etwa Wasser) gelöst wird. Beide Prinzipien nutzen also die physikalischen Eigenschaften von Stoffen, die entweder Wasser binden oder wieder abgeben können.

Der große Vorteil: Diese Systeme können mit Abwärme aus anderen Prozessen betrieben werden, etwa aus einem BHKW. Und: Da thermische Energie anstelle von elektrischer Energie genutzt wird, sind die CO₂-Emissionen geringer. Auch nicht zu verachten sind die höhere Zuverlässigkeit und Langlebigkeit, da weniger mechanische Komponenten verbaut

sind. Allerdings: Die Systeme sind komplex und erfordern höhere Anfangsinvestitionen. Auch eine regelmäßige Wartung ist notwendig.

KAPILLARROHRMATTEN IN DECKEN

Kapillarrohrmatten nutzen ein Netzwerk aus kleinen Wasserleitungen, die in die Deckenstruktur integriert sind, um Räume zu heizen oder zu kühlen. Diese Systeme kombinieren die Vorteile von Strahlungsheizungen und Kühldecken. Das ermöglicht eine gleichmäßige Verteilung der Wärme oder Kälte im Raum. Zudem entsteht keine Zugluft und der Betrieb ist komplett geräuschlos. Allerdings: Die Installation ist komplex und erfordert eine genaue Planung. Auch hier ist eine regelmäßige Überprüfung der Leitungen und Verbindungen notwendig.

Die Wärmeleistung kann bis zu 85 W/m² und die Kühlleistung bis zu 80 W/m² betragen. Zum

1

SOLARKOLLEKTOREN

Im Landratsamt Rendsburg bieten Solarkollektoren zusätzliche Auflademöglichkeiten des Eisspeichers

Vergleich: Herkömmliche Rippenheizkörper erreichen lediglich 38 bis 58 W/m² und besitzen keine Kühlfunktion.

Die Strahlungsfläche wassergeführter Systeme kann aufgrund ihrer Formbarkeit sehr effektiv platziert werden, insbesondere dort, wo Strahlungswärme oder -kälte benötigt wird. Dies macht sie auch als Deckenheizung und -kühlung attraktiv, da Decken in der Regel unverbaut sind und somit eine flexible Installation ermöglichen. Zudem sind die Aufbauhöhe (etwa 3,5 mm Durchmesser der Kapillare) und das Gewicht (etwa 0,5 kg pro Meter Leitungslänge) sehr gering.

Die Installation erfolgt meist direkt in Trockenbauplatten oder in einer Unterkonstruktion mit darüber liegender Trockenbauplatte. Es gibt auch frei hängende Kapillarrohrmatten. Zwar kann es hier aufgrund des feinen Verteilsystems zu Verzögerungen beim Eintreten der Heiz- oder Kühlleistung kommen, diese lassen sich jedoch mit Registersystemen ver-

20

Kapillarrohrmatten können schon ab einer Vorlauftemperatur von 20° C heizen oder kühlen.

→



Passt.

Alles passt, nur der Software-Anbieter nicht?

Finden Sie jetzt den passenden Partner für Immobiliensoftware – mit unserer umfassenden Anbietersuche auf [Softwarevergleich.de](https://www.softwarevergleich.de)



Softwarevergleich.de



kürzen, die aus Rohren zwischen Vor- und Rücklauf bestehen. Sie reduzieren die Vorlaufzeit bis zum Leistungseintritt. Solche Wand- oder Deckenheizungen bieten alle Vorteile von Flächenheizungen. Sie arbeiten mit Infrarotstrahlung, die als angenehm empfunden wird und eine geringere Heizleistung als Konvektionsheizkörper oder Heizungslüftungen erfordert. Außerdem wirbeln sie keinen Staub auf. Ein weiterer Vorteil ist die Energieeffizienz, da die Vorlauftemperaturen in den Kapillarrohrmatten nur zwischen 20 und 30 Grad Celsius liegen.

BETONKERNTEMPERIERUNG

Die Betonkerntemperierung nutzt die thermische Masse von Beton zur Speicherung und Abgabe von Wärme oder Kälte. Heiz- oder Kühlrohre werden in die Betondecken integriert, um das Gebäude zu temperieren. Dabei sorgt die thermische Masse des Betons für eine gleichmäßige Temperatur und reduziert den Energieverbrauch. Die Temperierung erfolgt ohne Zugluft und erzeugt ähnlich wie bei Flächenheizungen ein angenehmes Raumklima. Von Vorteil sind auch die eher geringen Betriebskosten durch effiziente Nutzung der Gebäudestruktur. Allerdings: Das Gesamtsystem ist träge. Die Temperaturregelung erfolgt langsamer als bei konventionellen Systemen. Und sie erfordert eine sorgfältige Planung und Integration in die Bauphase.



2

1
**KAPILLAR-
ROHRMATTEN**
nutzen ein
Netzwerk aus
kleinen Wasser-
leitungen und
können schon ab
einer Vorlauf-
temperatur von
20 °C heizen oder
kühlen

2
**ELASTO-
KALORIK**
Paul Motzki
forscht an
Elastokalorik,
die dünne Drähte
oder Bleche aus
Nickel-Titan
nutzt, um zu
kühlen und zu
heizen

reduzieren sich die Betriebskosten. Allerdings erhöht die Verdunstung die Luftfeuchtigkeit, was in manchen Umgebungen zu Problemen führen kann. Auch die Effizienz hängt stark von der Außenluftfeuchtigkeit ab. In trockenen Klimazonen funktioniert das System am besten.

FORSCHUNG: ELASTOKALORIK-KLIMAAANLAGE

Elastokalorik soll Gebäude effizient und umweltfreundlich kühlen und heizen. Die Technologie nutzt dünne Drähte oder Bleche aus Nickel-Titan, die Wärme durch mechanische Belastung und Entlastung transportieren. Sie kommt ohne Kältemittel aus und ist energieeffizient. Das Weltwirtschaftsforum (WEF) hat sie in die Top Ten Technologies 2024 aufgenommen. Paul Motzki forscht an der Universität des Saarlandes im Projekt „SMACool“ mit internationalen Partnern an einem praxistauglichen Prototyp. Das Projekt zielt darauf ab, eine kompakte Klimaanlageinheit zu entwickeln. Diese soll in Lüftungssysteme integriert werden und Räume individuell kühlen oder heizen. Temperaturdifferenzen von rund 20 Grad Celsius sind erreichbar, was die Technologie besonders effizient macht. Zudem wird Software entwickelt, um die Technik für verschiedene Anwendungen zu simulieren und zu planen.

FAZIT

Die Wahl des besten Heiz- und Kühlsystems für große Gewerbe- und Bürogebäude hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter die spezifischen Anforderungen des Gebäudes, die Klimabedingungen und die wirtschaftlichen Überlegungen. Moderne Technologien wie adiabatische Kühlung, Adsorption/Absorption, Betonkerntemperierung und Mikroleitungen in Decken bieten vielfältige Möglichkeiten, um Effizienz, Komfort und Nachhaltigkeit zu maximieren. Jedoch sind eine präzise Analyse und sorgfältige Planung entscheidend, um die optimale Lösung zu finden und den Energieverbrauch sowie die Betriebskosten zu minimieren. ↗

BEST PRACTICE

HEIZEN UND KÜHLEN



3



4

BUNKER DÜSSELDORF MIT ADIABATISCHER KÜHLUNG

Der Bilker Bunker in Düsseldorf – ursprünglich 1943 als Luftschutzbauwerk errichtet – wurde 2009 versteigert und aus dem Zivilschutzstatus entlassen. Heute ist der Bunker denkmalgeschützt. Dank moderner Haustechnik, einschließlich Wärmepumpen und eines ausgefeilten Lüftungssystems, wird er nun nachhaltig genutzt. Bis 2021 entstanden zudem erstmals in Deutschland fünf Wohnungen auf einem Bunkerdach.

Für die Heiz- und Kühlsysteme wurden zwei Kaskaden-Luft-Wasser-Wärmepumpen (Ecodan PUHZ-SHW112YAA) mit 22,4 kW für die Wohnbereiche und eine Vierer-Kaskade (Ecodan PUD-SHWM140YAA) mit 56 kW für den Bunker installiert. In den Wohnungen ermöglicht eine Fußbodenheizung sowohl Heizen als auch Kühlen, während Rippenrohrheizkörper im Bunker für Wärme sorgen. Das Lüftungssystem, das integrierte Wärmepumpen in den Lüftungsgeräten verwendet, sorgt für effiziente adiabatische Kühlung und Heizung der Ausstellungsräume. Simulationsergebnisse nach DIN EN 14825 zeigen eine jährliche CO₂-Einsparung von 2.373 kg für die Wohnungen im Vergleich zu einem Gasheizsystem und 6.875 kg für die Bunkerflächen, was die Nachhaltigkeit der modernisierten Haustechnik unterstreicht. Seit 2023 ist der Bilker Bunker auch wieder für die Öffentlichkeit zugänglich.

3 4

BILKER BUNKER

Sieben Etagen sind im Bilker Bunker nutzbar dank eines Konzepts, mit dem geheizt und gekühlt werden kann

HESSISCHES FINANZ- MINISTERIUM MIT BETONKERNAKTIVIERUNG

Im Erweiterungsbau des Hessischen Ministeriums der Finanzen in Wiesbaden war Geothermie durch artesische Brunnen im Untergrund nicht nutzbar. Stattdessen gebraucht der Neubau die Abwärme aus dem Altgebäude. Dafür wurden eine Betonkernaktivierung sowie – wo nötig – zusätzliche Wandheizungen installiert. Das niedrige Temperaturniveau machte große Heizflächen erforderlich. Diese Heizsysteme erstrecken sich über alle vier Geschossebenen mit einem großen Atrium und 80 Büroräumen. Im Sommer wird das gleiche System zur Kühlung genutzt. Die mit Kühlelementen ausgestatteten Besprechungsräume reagieren schnell auf veränderte Lasten. Alle Räume verfügen trotz Passivhausstandard über öffentbare Fenster. Außenliegender Sonnenschutz verbessert die Energieeffizienz des Gebäudes durch sommerlichen Wärmeschutz und ermöglicht im Winter die Nutzung der Sonnenstrahlung zum Heizen. Eine große Glasfassade an der Südseite unterstützt das. Der Erweiterungsbau umfasst eine Nutzfläche von etwa 2.500 m², eine Bruttogrundfläche von circa 7.700 m² mit einem Bruttorauminhalt von etwa 30.150 m³. Der Energieverbrauch liegt bei 43,95 kWh pro m² und Jahr, was insgesamt 171.000 kWh im Jahr entspricht. Damit unterschreitet das Gebäude den EnEV-Standard von 120 kWh um über 50 Prozent.

BÜROGEBÄUDE 2226 OHNE HEIZUNG UND KÜHLUNG

Doch es geht auch ohne aufwändige Technik. Das Bürogebäude 2226 in Lustenau, Vorarlberg, wurde mit 76 cm dicken Steinwänden errichtet. Es kommt deswegen nahezu ohne Technik aus und war kostengünstiger als vergleichbare technikintensive Gebäude. Es wird eine Lebensdauer von mindestens 100 bis 150 Jahren haben und benötigt weder Heizung, Kühlung noch Lüftung. Das Bürohaus hat eine Nutzfläche von 2.700 m² und ist das erste seiner Art, das ohne konventionelle Heiz-, Lüftungs- und Kühlsysteme auskommt. Dank der geschickten Nutzung der Materialien bleibt die Temperatur im Innenbereich konstant zwischen 22 und 26 Grad Celsius. Dies wird durch die 75 cm dicken, zweischaligen Ziegelwände erreicht, die als Wärmespeicher dienen. Die dreifachverglaste Fenster mit Massivholzrahmen sind innenbündig gesetzt und nehmen nur 22 Prozent der Fassadenfläche ein. Die Räume im Erdgeschoss sind 4,50 Meter hoch, in den oberen Stockwerken 3,40 Meter. Ein Überwachungssystem misst CO₂-Gehalt und Luftfeuchtigkeit und aktiviert bei Bedarf die hölzernen Lüftungsflügel in den Fenstern. Die Baukosten betragen 1.430 Euro/m², und der jährliche Energiebedarf liegt bei 45 kWh/m². Das Gebäude wird ausschließlich durch die Anwesenheit von Menschen und deren Hardware beheizt. ↲

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Foto: deagreez/stock.adobe.com

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

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Ingenieur/Ingenieurin (m/w/d) Fachrichtung Versorgungs- oder Elektrotechnik

Deutsche Rentenversicherung Bund
Bad Neuenahr, Manderscheid, Engel-
skirchen, Leichlingen und Bad Ems

Job-ID 050348475

Sachbearbeitung (m/w/d) Wass- erwirtschaft/Mengenbewirtschaf- tung/ Hydromorphologie

Landesbetrieb für Hochwasserschutz
und Wasserwirtschaft Sachsen-
Anhalt (LHW)

Wittenberg, Magdeburg

Job-ID 049020711

Mitarbeiter WEG-Verwaltung (m/w/d)

Freiburger Stadtbau GmbH

Freiburg im Breisgau

Job-ID 049917502

Dezernent (m/w/d)

Stadt Köthen (Anhalt)

Köthen

Job-ID 049998834

Baustoffprüfer:in im Bereich Erdbau und Beton (m/w/d)

TPA GMBH

Dresden

Job-ID 048995074

Projektleitung im Bereich der Wohnraumentwicklung (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Koblenz

Job-ID 049798302

Betriebsmanagerin/Betriebsmanager im Bereich TGA (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Berlin

Job-ID 049778341

Vorständin/Vorstand (m/w/d) - Vollzeit zum 01.08.2025 in Erfurt

Wohnungsbaugenossenschaft

„Gut Heim“ eG

Erfurt

Job-ID 049878071

Sachbearbeitung (m/w/d) im Bereich der Betriebs- und Heizkostenabrechnungen

Dorstener Wohnungsgesellschaft mbH

Dorsten

Job-ID 049057778

Immobilienkauffrau - Vertragsmanagement (m/w/d)

STRABAG PROPERTY & FACILITY

SERVICES GMBH

Stuttgart

Job-ID 049050905

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

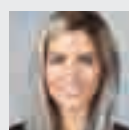
Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe
ist am 7. Oktober 2024

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach
Ihren Wünschen schalten unter
www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihre Ansprechpartnerin:

Eva Hofmann

Tel. 0931 2791-558

stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien,
Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

AUSSENANSICHTEN EINES DB-MANAGERS

Die Deutsche Bahn ist selbst ein Akteur in der Immobilienbranche. Nach den Kirchen ist sie der **ZWEITGRÖSSTE FLÄCHENBESITZER**. Hier die Eindrücke eines DB-Managers aus der Welt der Projektentwickler, Stadtplaner und anderer Akteure der Immobilienbranche.

TEXT

Heinrich Raatschen

AUSSENANSICHTEN EIN INTERVIEW

Jede(r) hat Berührungspunkte zur Immobilienwelt. An diesem Ort beschreiben Menschen von außerhalb ihre Assoziationen zur polarisierenden Branche.

Herr Hinrichs, große Teile Ihres Berufslebens haben Sie im Management der Deutschen Bahn absolviert. Welche Menschen trifft man da?

Bei der Deutschen Bahn gibt es den klassischen Bahner, der von der Technik oder vom Prozess her kommt. Entweder ist das ein Technikmensch, der begeistert von der Maschine ist, oder es ist ein Prozessmensch, der sagt, so ein großer Tanker kann nur durch Prozesse gesteuert werden.

Erinnern Sie sich noch an Ihren ersten Kontakt zur Immobilienbranche?

Das war, als ich große Bau- und Genehmigungsprozesse für die Verkehrsprojekte Deutsche Einheit betreut habe, da war ich immer auf der Baustelle. In den Planfeststellungsverfahren musste ich Lösungen für vielfältige Konflikte mit Anrainern finden. Das Wohngebiet hat Schallschutzprobleme, das Gewerbegebiet hat Erreichbarkeitsprobleme, wenn es keine gütliche Einigung gab. Und jetzt in den letzten Jahren geht es um Quartiersentwicklung. Da bin ich noch näher an Architekten und Quartiersentwicklern dran.

Wie kommt Ihre derzeitige Arbeit für inno2grid da ins Spiel?

Inno2grid kommt aus dem Quartiersentwicklungsgedanken. Da gehört auch die Infrastruktur dazu – Smart City nicht nur auf dem Technologie-Level, sondern Smart City als Funktion eines Siedlungsraums. Die Bahn war vor zehn Jahren mit Forschungs- und Demonstrationsprojekten vor

allem in der Elektromobilität ein aktiver Treiber in diesem Prozess. So bin ich aus der reinen Mobilitäts- und Bahnperspektive in die Richtung der Stadtentwicklung, zu den Methoden der Quartiersentwicklung gekommen.

Mit welchen Playern bekommen Sie in der Immobilienwirtschaft zu tun?

In erster Linie Projektentwickler. Aber auch öffentliche und private Wohnungsbaugesellschaften und Genossenschaften. Auf der anderen Seite die städtischen Planungsämter, Bauämter und Tiefbauämter.

Gibt es da Mentalitätsunterschiede?

Ja klar: Der Immobilienmensch sieht einen Case, ein Grundstück, und er hat eine beabsichtigte Nutzung mit einem Zielkunden im Blick. Die Projektentwickler sagen: „Wenn du die Infrastruktur lieferst, machen wir mit, wenn es uns was bringt.“ Es gibt natürlich auch Ausnahmen. Es gibt auch Projektentwickler, die

FRANK CHRISTIAN HINRICHS

hat in verschiedensten Managementpositionen bei der Deutschen Bahn gearbeitet. Derzeit verantwortet er den Bereich Energy & Mobility Convergence der DB E.C.O. Group.



sich Innovation unter einer neuen Agenda selbst auf die Fahnen geschrieben haben.

Ist das der Unterschied von öffentlichem Auftrag und privatwirtschaftlicher Motivierung?

Die Deutsche Bahn ist ja selbst ein Akteur in der Immobilienbranche. Nach den Kirchen ist sie der zweitgrößte Flächenbesitzer. Die interessantesten Entwicklungen, die Projektentwickler in den letzten zehn Jahren in den Metropolen umgesetzt haben, sind ja auf ehemaligen Bahngrundstücken entstanden, meistens Gütergrundstücke, die als nicht betriebsnotwendig erklärt und verkauft wurden.

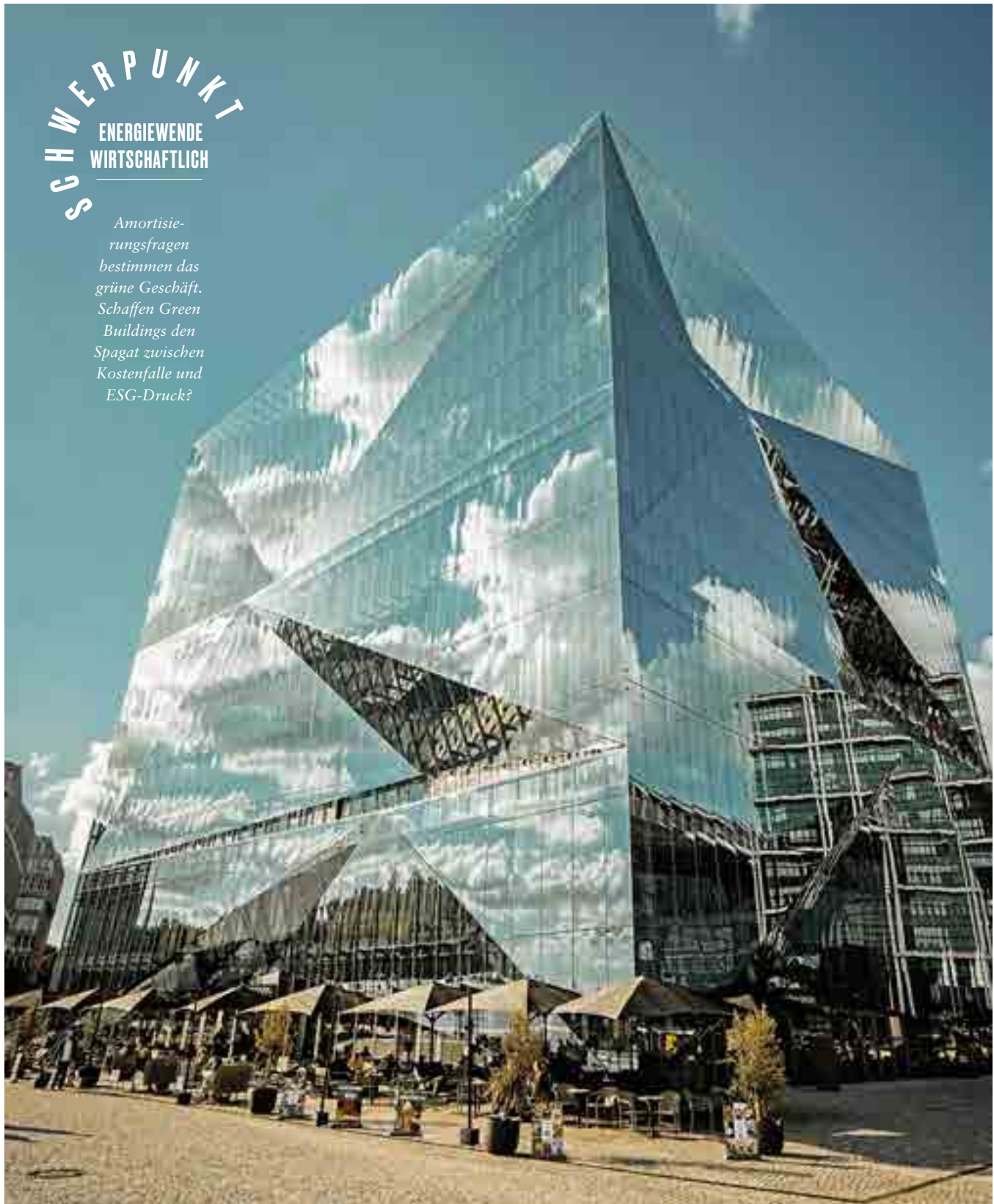
Auf welche Charaktere sind Sie in der Immobilienbranche gestoßen?

Ich habe in der Immobilienbranche sehr engagierte Leute kennen gelernt, die für gute Immobilien, für gute Häuser und auch für einen Abgleich mit den städtischen Funktionen sorgen, getragen von einer gemeinwohlorientierten

Idee der Stadt. Vorherrschend ist allerdings das Renditestreben. Es gibt viele Leute, die machen sich nicht groß Gedanken. Es ist ein Wirtschaftsgut, das im besten betriebswirtschaftlichen Sinne administriert wird. ↗

**„ICH HABE IN DER IMMOBILIENBRANCHE SEHR ENGAN-
GIERTE LEUTE KENNEN GELERNT, DIE FÜR GUTE IM-
MOBILIEN UND AUCH FÜR EINEN ABGLEICH MIT DEN
STÄDTISCHEN FUNKTIONEN SORGEN, GETRAGEN VON
EINER GEMEINWOHL-ORIENTIERTEN IDEE DER STADT.“**

Frank Christian Hinrichs



SCHWERPUNKT
ENERGIEWENDE
WIRTSCHAFTLICH

Amortisierungsfragen bestimmen das grüne Geschäft. Schaffen Green Buildings den Spagat zwischen Kostenfalle und ESG-Druck?

Weg damit?

Hohe Mieten und Wohnraumnot plagen die Metropolen. Die US-Großstadt Rochester löst das Problem auf unkonventionelle Art: Sie reißt ihre Stadtautobahn ab. Diese wird zu neuem Lebensraum. Ein Vorbild für Deutschland?

Her damit!

Grüne und braune Immobilienfinanzierung – der Unterschied zwischen machbar und sinnlos. Wie die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit und Umweltbewusstsein die Finanzierung der Immobilienwirtschaft beeinflusst.

Komm mir bloß nicht damit!

Viele Unsicherheiten beeinflussen die Nachfrage nach Wärmepumpen. Kurzarbeit, Produktionsstopps bei führenden Herstellern sind die Regel. Welche Produzenten und Technologien sich behaupten können. Und welche nicht!

VERLAG

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

ABONNENTEN-SERVICE UND VERTRIEB

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

REDAKTION

Dirk Labusch (La, verantw. Chefredakteur)
dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Gerald Makuzwa (mak)
gerald.makuzwa@haufe-lexware.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei) (Chef vom Dienst)
joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

REDAKTIONSTEAM

Michaela Burgdorf, Jelka Louisa Beule

BILDREDAKTION

Josephine Kaatz
hello@josephinekaatz.com

JOURNALISTEN IM HEFT

Richard Haimann, Holger Hartwig,
Christian Hunziker, Norbert Jumpertz,
Frank Urbansky, Hans-Jörg Werth,
Annika Weyde

SO ERREICHEN SIE DIE REDAKTION

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

GRAFISCHES KONZEPT

formba.de

LAYOUT

Hanjo Tews

ANZEIGEN

Anzeigenpreisliste (1.1.2024)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
John-Skilton-Str. 12, 97074 Würzburg

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Stefan Krause
Tel.: +49 40 211 165-41
stefan.krause@haufe-lexware.com
Michael Reischke
Tel.: +49 931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com
Klaus Sturm
Tel.: +49 931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com

Diese Ausgabe enthält folgende (Teil-)Beilagen:
Metrona/Brunata; Verlag C.H. Beck

STELLENMARKT

Eva Hofmann
Tel. + 49 931 2791-558
stellenmarkt@haufe.de

ANZEIGENDISPOSITION

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457
jonas.miller@haufe-lexware.com

ANZEIGENSCHLUSS

jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin
Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften-
und Online-Angeboten finden Sie unter:
www.haufe.de/mediacenter

BEZUGSPREIS

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

URHEBER- UND VERLAGSRECHTE

Die Zeitschrift sowie alle darin enthaltenen einzelnen Bei-
träge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle
Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne
schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder ver-
breitet werden. Darunter fallen insbesondere die gewerbliche
Vervielfältigung per Kopie und die Aufnahme
in elektronische Datenbanken.

BILDNACHWEISE

Titelillustration: Axel Pfaender; 10 Isa Foltin/Tertianum for
Getty Images; 11 HMC_Michael Zap, Solaratlas Frankfurt;
12 EDEKA, TRIQBRIQ AG; 14 gettyimages/Sundry Photo-
graphy; 22 gettyimages/RichVintage; 24 RENOWATE; 26
Daniel Schvarcz; 27 SWieland; 28-29 Novum Hospitality/
www.businessfotos-fotograf.com; ECE; Globus Markthallen;
Einhundert Energie GmbH; Zooney Braun; 34-37 Otto Wulff
BID Gesellschaft mbH; 39 gettyimages/Shannon Fagan;
44 gettyimages/franckreporter; 49 Kölner Studierendenwerk;
50 IC Campus; 52 360 Operator; 54 KAIFU Nordland eG;
58-61 aedifion, Maleschka, privat; 72 gettyimages/Nikada;
74-78 Karin Berneburg; 80 picture-alliance/dpa; 91 getty-
images/Westend61; 92 gettyimages/miodrag ignjatovic;
96 gettyimages/Max2611; 100 gettyimages/PhilAugustavo;
110-111 ACME - Jim Stephenson; 112 pexels.com/ Jan van
der Wolf; 115 Bundesverband GebäudeGrün e.V. (BuGG)/
Franz Damm; 116 iStpck/Pavel Vorobev; 116 STIEBEL_
ELTRON; 118 gettyimages/Jan Hakan Dahlstrom;
120-123 Frank Urbansky, Sophie Lessure; 127 inno2grid;
128 unsplash/valentin-bolder; 130 BeyondBuild GmbH

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

GERICHTSSTAND IST FREIBURG

ISSN: 1614-7375

ERSCHEINUNGSWEISE

6 x jährlich

VERBREITETE AUFLAGE

lt. IVW

DRUCK

Senefelder Misset,
Doetinchem



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



IM WESTEN VIEL NEUES

Eine Risikokapitalgeberin und Architektin genießt es, gelegentlich eine Pause einzulegen. **NEUE INSPIRATIONEN** sind dann nicht weit.

Früh habe ich meine Liebe zu Frankreich entdeckt: Bereits zu Studienzeiten in Toulouse bereiste ich den französischen Süden intensiv. Nun sind meine beiden Kinder schon gute Schwimmer. So entfliehen wir der Julihitze und dem geschäftigen Kölner Treiben an die Atlantikküste. Dort atmet die Bretagne Geschichte und Kultur. Atemberaubend sind ihre Bilder. Gedrungene Steinhäuser mit üppig blühenden Hortensien. Weiße Segel vor den Küsten. Crêpes mit gesalzenem Karamell. Natur und Kulinarik verschmelzen in einer wunderbaren Melange.

Vor allem die bretonische Küste beeindruckt mich in ihrer natürlichen Schönheit. Bei jedem Wetter ein Erlebnis! Mächtig der atlantische Tidenhub im Golf von Morbihan: Bei Ebbe sind einige seiner

kleinen Inseln fußläufig erreichbar. Die Flut jedoch überspült ihren Zugang. Die Gezeiten faszinieren mich – und ziehen bei jedem Wechsel viele weitere Beobachter an. In Verbundenheit mit dem Meer bin ich inspiriert. Entspannte, sonnige Strandtage. Klippenwanderungen. Surfen und Skimboarden. Allzeit befinden wir uns in Kontakt mit dem Wasser. Kulturell besonders beeindruckend ist der Besuch des ikonischen Mont Saint-Michel. Majestätisch steigt er aus dem Ozean. Seine architektonische Pracht, historische Bedeutung und Einbettung in die Natur schafft einen Ort mit einzigartigem Charme. Eindrucksvoll ist jeder Sonnenuntergang am Strand: Wie der Himmel sich färbt in warme Orange- und Pinktöne! Und der friedliche Atlantik lässt tiefe Sommeraugenblicke von Ruhe und Besinnung entstehen.

Ja, diese Erfahrung schärft meinen Blick auf die Work-Life-Balance. Sie zeigt mir erneut, wie wichtig es ist, sich auch Zeit für persönliche Beziehungen, Entspannung und kulturelle Erlebnisse zu nehmen. Auszeiten sind essentiell. Denn sie beeinflussen Kreativität und Perspektiven auch im beruflichen Umfeld. Solch ein Besuch in der Bretagne bietet das notwendige Gegengewicht zum stressigen Alltag. Denn wir erleben eine einzigartige Landschaft. Mir jedenfalls liefert sie in Kombination aus sportlicher Aktivität, kulinarischem Genuss und historischer Erkundung ganz viel Energie und Inspiration. Dankbar nutze ich die Gelegenheit, die eigenen Gedanken zu ordnen und neue Ideen zu sammeln.

Probieren auch Sie mal eine Galette in einer kleinen bretonischen Crêperie! Herzhaft gefüllt mit lokalem Käse und frischem Gemüse ist sie eine Besonderheit der französischen Kochkultur. Die sollten Sie unbedingt genießen! Machen Sie sich auf den Weg. Denn die Bretagne ist für viele unvergessliche Eindrücke gut. Sie bereichert Geist wie Seele. Dort ist immer mehr als Urlaub. Auch im französischen Westen gibt es viel Neues zu entdecken. ↵



CHRISTINE DAMKE
ist Co-Founding Partner der BeyondBuild GmbH | Rethink RealEstate. Die Risikokapitalgeberin und Architektin transformiert die gebaute Welt digital und nachhaltig.



Zusätzliche Mieteinnahmen Standorte für Außenwerbung gesucht



Besitzer von Immobilien oder Grundstücken entlang stark befahrener Straßen haben die Möglichkeit, durch die Installation digitaler Werbetafeln beträchtliche Gewinne zu erzielen

Wildstone, als führender Eigentümer von Außenwerbung Assets in Europa, bietet Ihnen die Gelegenheit, zusätzliches Einkommen durch Mietzahlungen oder Kaufangebote zu generieren.



Gerne können wir uns auch persönlich auf der ExpoReal dazu austauschen. Kontaktieren Sie uns hierzu bitte über die unten stehende E-Mail-Adresse:

kontakt@wildstonecapital.de

wildstonecapital.de

