

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



Editorial

3 Liebe Leserin, lieber Leser, Einkaufen, Wohnen und Leben - retten wir die Innenstädte - ein Jahr Mietendeckel und die Folgen

Gebäude / Umfeld

4 500 Jahre bezahlbar Wohnen – Augsburg auch auf den Spuren von Jakob Fugger - Grundstücksvergabe nach Konzept

7 Sechs Thesen zur Zukunft der Innenstädte – Umnutzung statt Leerstand – Einkaufen, Wohnen und Leben als Chance zur Wiederbelebung

Führung / Kommunikation

10 Droht eine Immobilienblase? Michael Neumann, Vorstandsvorsitzender des Finanzdienstleisters Dr. Klein, beantwortet die wichtigsten Fragen

Gebäude / Umfeld

13 Eine Jahr Mietendeckel: Senat lässt Atempause ungenutzt und verschleppt den Wohnungsneubau, kritisiert der BFW

17 GWG: Bezahlbaren Wohnraum in allen Münchner Stadtteilen für alle Einkommenschichten - 53 weitere in Obersendling

Führung / Kommunikation

19 Liquiditätssicherung auch eine Frage von Konsequenz - Optimierung des Forderungseinzugs - Zehn wichtige Punkte sind zu beachten

Digital

23 Jetzt werden die Rechnungsprozesse vollständig digital – durch Komponenten der BCT-Software für digitale Dokumentenerkennung im Aareon Rechnungsportal

Personalien

25 Thomas Zinnöcker übergibt an Wunschnachfolger Hagen Lessing - Wechsel an der Spitze des Immobiliendienstleisters ista

27 Prof. Dr.Ing. Viktor Grinewitschus zum Prorektor für Forschung ernannt - EBZ Business School (FH) stärkt den Forschungsbereich

Wohnungswirtschaft heute.

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser, Einkaufen, Wohnen und Leben – retten wir die Innenstädte – ein Jahr Mietendeckel und die Folgen

Wir bangen seit Corona um unsere Innenstädte. Aber mal ganz ehrlich, um was geht es da eigentlich? Um die Konsummeilen, vom Bahnhof zum Kirchplatz, in denen sich von 10 Uhr bis 18 Uhr die Kaufwilligen drängen, in denen die internationalen Ketten die kreativen regionalen Geschäfte verdrängt haben und ab 18 Uhr die Bürgersteige hochklappt werden. Schnell rein und dann bloß weg, hin zum eigenen Kiez, denn da lockt das Leben.



Chefredakteur der Wohnungswirtschaft heute.
Gerd Warda

dem Mietendeckel zu tun? Ganz einfach. Jeder der baut weiß, je länger die Genehmigung dauert, desto teurer wird das Projekt.

Vor fast jeder Wahl verspricht die Politik schlankere Entscheidungsprozesse, Entschlackung der Baugesetzgebung, etc. Bürokratie ist zäh... es hat leider nicht geklappt und das Thema digitalisierte Abläufe stecken noch in den Arbeitsgruppen fest. Kurz: Der Mietendeckel hat das bezahlbare Wohnen ausgebremst. Mehr zum Mietendeckel und wie er den Wirtschaftsstandort Berlin schadet, lesen Sie ab **Seite 13**.

März 2021. Eine neue Ausgabe, mit neuen Inhalten.
Klicken Sie mal rein.
Ihr Gerd Warda

Aus der Entwicklung der Großwohnanlagen der sozialen Wohnungswirtschaft wissen wir: Nur in einer guten Durchmischung entstehen gute Nachbarschaften. Für unsere zu Konsummeilen mutierten Innenstädte bedeutet dies: Eine gute Durchmischung ist nötig.

Einkaufen, Wohnen und Leben! Das schlagen Iris Schöberl von BMO Real Estate und Dr. Michael Held von Terragon vor. Ihre „Sechs Thesen zur Zukunft der Innenstädte – Umnutzung statt Leerstand“ lesen Sie ab **Seite 7**.

2021 das Super-Wahljahr. Ein Thema ist das bezahlbare Wohnen, als Ergebnis eines bezahlbaren Bauens. Die Wohnungswirtschaft wüsste wie es ginge. Aber in Berlin hat die Landespolitik dafür einen Mietendeckel zum Gesetz gemacht. Die Politik schreibt den Unternehmen die Kostenverteilung vor. Jetzt gerade ist der Mietendeckel ein Jahr alt geworden und Bulwiengesa hat im Auftrag vom BFW Landesverband Berlin/Brandenburg die Wirkung nachgeprüft. Hier nur kurz ein Ergebnis: **Die Bearbeitungsdauer für Bebauungspläne liegt in Berlin bei durchschnittlich 9,1 Jahren und hat sich seit 2018 um 14 Monate verlängert...** Was hat das mit

Wie immer, bietet die führende Fachzeitschrift der Wohnungswirtschaft fundierte Beiträge, wie sie bei Printmedien kaum zu finden sind. Und Sie können jederzeit in unserem Archiv auf alle früheren Hefte zurückgreifen, ohne umständlich suchen zu müssen. So etwas bietet ihnen bisher kein anderes Medium der Wohnungswirtschaft.

Unser nächstes **Heft 151** erscheint am **14. April 2021**

Gebäude / Umfeld

500 Jahre bezahlbar Wohnen – Augsburg auch auf den Spuren von Jakob Fugger – Grundstücksvergabe nach Konzept

Vor 500 Jahren hat Jakob Fugger mit der wohl ältesten Sozialsiedlung der Welt in Augsburg ein zukunftsweisendes Modell geschaffen. Noch heute kennzeichnet die Stadt ein innovatives Denken. Das zeigt neben Großprojekten wie dem Augsburg Innovationspark und dem Engagement der Wohnbaugesellschaften in Stadt und Landkreis ein ganz aktuelles Projekt: Die Stadt Augsburg schreibt im Sheridanpark im Stadtteil Pfersee zum ersten Mal Baufelder im Konzeptvergabeverfahren aus. Nicht das höchste Gebot, sondern die besten Konzepte zählen. Das Bewerbungsverfahren läuft noch bis zum 7. Mai.



Die Fuggerei feiert im Jahr
2021 500-jähriges Jubiläum
© Fuggerei Augsburg /
Eckhart Matthäus

1521 stiftete der Kaufmann Jakob Fugger die Fuggerei. **Mit ihren 67 Reihenhäusern und 142 Wohnungen sowie einer eigenen Kirche ist die Wohnsiedlung für Bedürftige eine kleine Stadt in der Stadt.** Auf dem 15.000 Quadratmeter großen Areal nahe der Augsburger Innenstadt leben noch heute rund 150 Augsburger katholischen Glaubens, die unverschuldet in Not geraten sind. Die Miete entspricht einem Rheinischen Gulden, umgerechnet 0,88 Cent. So hat es der Stifter damals festgelegt – und daran halten seine Nachfahren bis heute fest.

Nicht nur das bürgerschaftliche Engagement des reichen Kaufmanns, auch die Infrastruktur mit ihrer geradlinigen Anordnung von Häusern, Wegen und Plätzen war für die beginnende Frühe Neuzeit fortschrittlich. „Die Fuggerei ist ein Paradebeispiel für den Spirit, der den Wirtschaftsraum Augsburg auszeichnet“, sagt **Andreas Thiel, Geschäftsführer der Regio Augsburg Wirtschaft GmbH**. „Wir sind ein Zukunftsstandort, der innovativ denkt, die Lebensqualität und das Gemeinwohl dabei aber nicht aus dem Blick verliert.“ **Bezahlbarer Wohnraum und neue Wohnformen spielen dabei eine entscheidende Rolle – heute genauso wie vor 500 Jahren.** Auf dem Sheridan-Areal im Westen der Stadt vergibt die Stadt zum ersten Mal vier Baufelder im Konzeptvergabeverfahren. Das bedeutet: Nicht der Preis, sondern die besten Konzepte entscheiden. Die Bewerbungsphase ist bereits gestartet und läuft noch bis zum 7. Mai 2021. **Eine Auswahl ist für September 2021 geplant.**

Die Art des Vergabeverfahrens fördert insbesondere

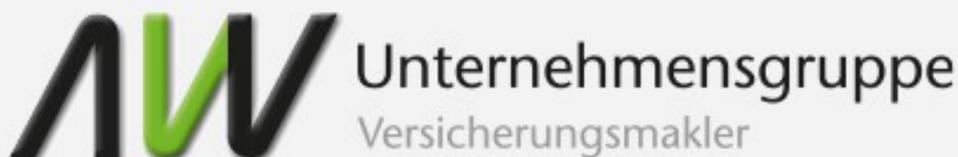
gemeinschaftsorientierte Wohnprojekte. Interessierte können sich als Baugemeinschaften zusammenschließen und sich mit ihrem Konzept auf ein Grundstück bewerben. So werden von Anfang an funktionierende Nachbarschaften und eine hohe Identifikation mit dem Quartier gestärkt. Bei der Auswahl spielt neben der Qualität des Konzeptes und der Einbindung der künftigen Bewohner in die Planung die Frage eine Rolle, welchen Beitrag das Projekt für das Quartier und die Stadtgesellschaft leistet. Dazu gehören zum **Beispiel Wohnkonzepte im Sinne der Inklusion und Integration**, die ökologische Ausrichtung der Bauvorhaben oder vielfältige Nutzungsmöglichkeiten zur Förderung lebendiger Nachbarschaften.

Einen wichtigen Beitrag für dauerhaft bezahlbaren Wohnraum leisten auch die Wohnbaugesellschaften in Stadt und Landkreis Augsburg sowie im Landkreis Aichach-Friedberg. In mehr als 10.000 Wohnungen bietet das Wohnungsunternehmen der Stadt Augsburg über 21.000 Menschen ein Zuhause und ist damit Augsburgs größter Vermieter. Aktuell befinden sich 343 Wohnungen mit einem Investitionsvolumen von 129 Millionen Euro im Bau. Darüber hinaus plant die Wohnbaugruppe, noch in diesem Jahr mit dem Bau von 318 neuen Wohnungen zu beginnen.

FORUM LEITUNGSWASSER

Die Plattform gegen Leitungswasserschäden

→ Jetzt informieren





Noch heute leben rund 150 Augsburger katholischen Glaubens, die unverschuldet in Not geraten sind, in der Fuggerei. © Fuggerei Augsburg / Eckhart Matthäus

Die Wohnbaugesellschaften in den Landkreisen tragen zusätzlich dazu bei, den angespannten Wohnungsmarkt zu entlasten und ein stabiles soziales Gleichgewicht in der Region sicherzustellen. Die **Wohnungsbau GmbH für den Landkreis Augsburg (WBL)** verfügt derzeit über einen Wohnungsbestand von knapp 4.900 eigenen Mietwohnungen. Großen Wert legt die WBL dabei auf Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen, insbesondere im Bereich der Energieeinsparung. Jahr für Jahr fließen rund 10 Millionen Euro allein in den Erhalt der Wohnanlagen. Um die gestiegenen Erwartungen an Komfort und Lebensqualität zu erfüllen, hat auch die **Wohnbau GmbH für den Landkreis Aichach-Friedberg** in den vergangenen Jahren in die Modernisierung investiert. Ihr Bestand umfasst derzeit rund 350 Wohnungen – ein Zuhause für mehr als 1000 Kinder, Frauen und Männer.

Robert Opiela

Gebäude / Umfeld

Sechs Thesen zur Zukunft der Innenstädte – Umnutzung statt Leerstand – Einkaufen, Wohnen und Leben als Chance zur Wiederbelebung

Die deutschen Innenstädte wurden durch die Hygienemaßnahmen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie in eine Art Dornröschenschlaf versetzt: Wann der Handel seine Türen wieder öffnen darf, ist unklar, wann ein normaler Geschäftsbetrieb wie vor der Pandemie wieder möglich ist, steht ebenfalls in den Sternen.



Kaufhaussterben und verändertes Einkaufsverhalten in den Fußgängerzonen zeichnet sich bereits ab

Sicher ist aber, die Innenstädte werden nach Corona nicht mehr wie vorher sein. Die Pandemie wirkt wie ein Katalysator für eine Krise, die sich durch die Onlinekonkurrenz, das Kaufhaussterben und verändertes Einkaufsverhalten in den Fußgängerzonen bereits abzeichnete. **Einigen Immobilien droht der Leerstand. Höchste Zeit** also, sich Gedanken über das **Krisenmanagement** zu machen, neue Konzepte zu entwerfen, statt an alten Konstrukten festzuhalten, Möglichkeiten der Umnutzung und Neustrukturierung des Mieterbesatzes zu eruieren: Den Strukturwandel als Chance zur Transformation begreifen und die Wiederbelebung der Innenstädte neu denken.

Wie könnte die Zukunft unserer Innenstädte aussehen? So wie hier in Stuttgart sicher nicht. **Einkaufen, Wohnen und Leben** als Chance zur Wiederbelebung? Foto: Wohnungswirtschaft-heute Gerd Warda

Iris Schöberl, Managing Director bei BMO Real Estate Partners Germany, und Dr. Michael Held, CEO der Terragon AG, erkennen die Potenziale, die im Wandel liegen und plädieren für ein Umdenken in der Nutzung der A-Lagen für eine heterogene und lebendige Innenstadt. Die Akzeptanz der Veränderung bringt auch neue Gestaltungsmöglichkeiten und ebnet den Weg für neue Konzepte, die letztlich den Nutzern, der Stadt und dem Handel zugutekommen.

Sechs Thesen zur Zukunft der Innenstädte

1. Neue Gestaltungsmöglichkeiten insbesondere in den Mittelstädten

Anders als in den Großstädten sind die Einkaufsstraßen in Mittelstädten durch einen geringeren Filialisierungsgrad gekennzeichnet und stärker auf ein Zentrum fokussiert. Nicht selten bilden ein oder wenige große Filialisten den Kern der Highstreet – flankiert von lokalen Retailern. Durch den Wegfall zentraler Ankermieter ist der Handlungsdruck in diesen Städten akuter, aber die Gestaltungsmöglichkeit aufgrund des geringeren Miet- bzw. Preislevels auch realistischer.

2. Mixed-Use-Konzepte müssen in bestehende Stadtstrukturen integriert werden

Die verfügbaren Flächen bieten die Möglichkeit, die noch oftmals vorhandene Trennung von Einkaufen, Wohnen und Leben in der „klassischen“, durch Einzelhandel dominierten Innenstadt aufzuheben. Insbesondere die Umstrukturierung von nicht mehr bzw. nur teilweise genutzten großen Warenhäusern kann hier als Chance und Impulsgeber verstanden werden.

4. Umnutzung weiterdenken: Servicewohnen zieht in leerstehende Kaufhäuser

Innenstädte bieten eine hohe Lebensqualität für Senioren. Die Stadt der kurzen Wege bietet nahe gelegene Serviceleistungen, die den Bedürfnissen von Senioren besonders entgegenkommen, und verbindet aktuelle Herausforderungen wie den demografischen Wandel und das Kaufhaussterben miteinander – Demografie und Leerstand als Teile eines Diskurses.

5. Innenstädte wandeln sich aufgrund ihrer neuen Bewohnerschaft

Wenn wieder mehr Wohnraum in den Innenstädten entsteht und auch alternative Wohnkonzepte wie z.B. betreutes Wohnen Einzug erhalten, wird die Innenstadt auch für Dienstleister wieder attraktiver. Aus dem neuen Besatz ergeben sich Synergien, die sich an den Kernbedürfnissen der Nutzer orientieren. Innenstädte profitieren von der gesteigerten Aufenthaltsqualität und werden auch nach Ladenschluss zu einem lebendigen Ort.



WIE ENTWICKELT SICH WOHNEN?

Der Pestel-Wohnmonitor liefert Antworten. Gezielt und exklusiv für Ihre Region

6. Impact Investing wird immer attraktiver

Investoren sehen vermehrt Chancen in der Umnutzung von Handelsimmobilien und gestalten ihre Anlageentscheidungen flexibler. Nicht mehr die Rendite steht einzig im Fokus der Investition, sondern auch ein Mehrwert für die Gesellschaft und die Umwelt – Value für alle Stakeholder.

7. Städte brauchen neue Konzepte für Innenstadtnutzung

Städte und Kommunen müssen ihre Innenstadtkonzepte überdenken und einen Kurswechsel anstreben. Hierzu bedarf es einer Lockerung baurechtlicher und -technischer Regelungen, um Synergien zu schaffen und für eine Belebung zu sorgen.

Iris Schöberl, Managing Director bei BMO Real Estate Partners Germany

„Wir haben schon zahlreiche Erfahrungen damit gesammelt, bislang vom Einzelhandel geprägte Objekte in Innenstadtlagen umzunutzen. **Gute Konzepte verbinden dabei eine Büro- oder Wohnnutzung** in den oberen Stockwerken mit Einzelhandel, Gastronomie oder Kultur im Erdgeschoss. Um Leerstand zu vermeiden, müssen **Städte auf Dauer flexibler werden**, ihre **Baugenehmigungen lockern** und auch mal **Interims-Nutzungen** zulassen. Der hohe **Filialisierungsgrad** führt zu **immer mehr Monokultur** und wenn diese wegbricht, **entstehen Lücken**. Investoren sollten sich daher fragen, ob ihre aktuellen Konzepte noch nachhaltig sind und im Zweifel in Zusammenarbeit mit Eigentümern und Politik Ideen zur Umgestaltung entwickeln, für eine auch zukünftig moderne und lebendige Innenstadt, die auch nach Ladenschluss mit Leben erfüllt ist. Dabei ist aber auch klar, dass sich die **A-Lagen künftig in ihrer horizontalen und vertikalen Ausrichtung verkleinern werden** und **Platz für Wohnen und Büro** machen.“

Dr. Michael Held, CEO der Terragon AG

„Die innerstädtischen Standorte sind für ältere Menschen attraktiv, da sie fußläufig die Dinge des alltäglichen Bedarfs erreichen können und dafür auch kein Auto brauchen. Wir prüfen vor diesem Hintergrund auch die Umnutzung von ehemaligen Einzelhandelsflächen in Innenstadtlagen und stehen mit unserem Know-how zum Thema Quartiersentwicklung, Barrierefreiheit und Service-Wohnen für Senioren bereit, die Städte und Kommunen bei der Ausarbeitung neuer Innenstadtkonzepte zu unterstützen. **Auch ehemalige Kaufhäuser können sich für eine solche Umnutzung eignen** – wir prüfen das im Einzelfall. In Wilhelmshaven und Lüdenscheid arbeiten wir an der Realisierung konkreter Projekte und befinden uns aktuell in vielen vielversprechenden Gesprächen zu anderen Standorten.

Die Frage, wie die Zukunft unserer Innenstädte aussehen könnte, steht nicht erst seit Corona im Raum. **Sie ist nur drängender geworden**. Ein Problem, das wir aktuell noch haben, ist **die Lernkurve der Eigentümer**. Für diese ist es ein schmerzhafter Prozess, sich **von einer Einzelhandelsnutzung** und den damit bislang zu erzielenden Preisen zu verabschieden. Manche sind da schon weiter und erkennen, dass sie ihre **Renditen mit Assets einer niedrigeren Risikoklasse stabilisieren** können, andere brauchen noch ein wenig Zeit.“

Daniela Richter



Führung / Kommunikation

Droht eine Immobilienblase? Michael Neumann, Vorstandsvorsitzender des Finanzdienstleisters Dr. Klein, beantwortet die wichtigsten Fragen

Die Bundesbank attestiert dem Immobilienmarkt in Deutschland „markante Preisübertreibungen“: Besonders außerhalb von Ballungszentren habe Corona die Nachfrage – und damit die Preise – noch einmal in die Höhe getrieben. Müssen wir jetzt mit dem Platzen einer Immobilienblase rechnen? Michael Neumann, Vorstandsvorsitzender des Finanzdienstleisters Dr. Klein, beantwortet die aktuell wichtigsten Fragen.



Michael Neumann, Vorstandsvorsitzender von Dr. Klein. Foto: Dr. Klein

Wie ist die Warnung der Bundesbank vor Überbewertungen auf dem deutschen Immobilienmarkt einzuschätzen?

Michael Neumann: Bei dieser Diskussion darf man einen kritischen Blick auf die EZB werfen – und damit auch auf die Bundesbank, die als Ratsmitglied der EZB die Geldpolitik aktiv mitbestimmt. Denn die EZB hat einen entscheidenden Anteil an den Preissteigerungen von Immobilien. Sie manipuliert mit ihrer indirekten Staatsfinanzierung die Zinsen und hält sie künstlich niedrig. Damit verursacht bzw. verstärkt sie den Anlagenotstand und die Preissteigerungen bei Sachwerten. Dass die Bundesbank sich jetzt an anderer Stelle kritisch äußert, lässt darauf schließen, dass sie sich im EZB-Rat mit ihrer Position nicht durchsetzen kann: Auf der einen Seite warnt die Bundesbank vor der Immobilienblase, gleichzeitig ist sie durch ihre EZB Ratsmitgliedschaft Mitverursacherin von Verteuerungen.

Über Dr. Klein

Die Dr. Klein Privatkunden AG ist einer der größten Finanzdienstleister Deutschlands und bereits seit 1954 am Markt etabliert. Mit mehr als 600 Beratern in deutschlandweit über 200 Büros hat das Unternehmen die meisten Standorte der Branche. Die Spezialisten von Dr. Klein beraten in den Bereichen Baufinanzierung, Versicherung und Ratenkredit.

Dr. Klein arbeitet mit über 400 Kredit- und Versicherungsinstituten zusammen und berät umfassend, anbieterneutral und kostenfrei. So erhalten die Kunden maßgeschneiderte Finanzierungen und günstige Konditionen. Dafür wird das Unternehmen immer wieder ausgezeichnet, zuletzt zum siebten Mal in Folge mit dem „Deutschen Fairness-Preis“. Dr. Klein ist eine 100%ige Tochter des an der Frankfurter Börse im SDAX gelisteten technologiebasierten Finanzdienstleisters Hypoport SE.

Die Preise für Immobilien steigen schneller als Einkommen und Mieten. Wie weit hat sich der Kaufpreis vom Wert des Objekts mittlerweile entkoppelt?

Michael Neumann: Eines von vielen Kennzeichen einer Immobilienblase ist ein aufgeblähter Immobilienmarkt, auf dem die Preise den tatsächlichen Wert bei weitem übersteigen. Bei einigen Objekten in zentralen Lagen muss man tatsächlich von Übertreibungen sprechen. **Paradebeispiele hierfür sind luxussanierte Lofts in ehemals einfacheren Berliner Vierteln.** Die Frage, ob das Haus oder die Wohnung das Geld wirklich wert ist, müssen Investoren auch in anderen Metropolen kritischer beantworten als früher: Kaufpreise, die 30 bis 40 Mal so hoch sind wie die zu erwartende Jahresnettokaltmiete, sind vielerorts keine Seltenheit mehr.

Brand ?

Einbruch

Naturgefahren

Leitungswasser- schäden

Schimmelschäden

**Mehr Sicherheit für
die Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft**



**SCHADEN
PRÄVENTION.DE**

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.

Seit über 30 Jahren ist die AVW Gruppe kompetenter Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft. Mit unserer Tätigkeit in der Initiative wollen wir die fundierten Erkenntnisse der Versicherungswirtschaft in die Branche transferieren und praxisnahe Präventionsmaßnahmen zur Verfügung stellen.

Hierzu befindet sich das Experten-Portal Schadenprävention.de im Aufbau, das fundiertes Fachwissen für technische Entscheider bietet und dem Erfahrungsaustausch untereinander dienen soll.

In Kooperation die Initiatoren

Wir sichern Werte:

AVW Versicherungsmakler GmbH

Hammerbrookstr. 5 | 20097 Hamburg

Tel.: (040) 2 41 97-0 | Fax: (040) 2 41 97-115

E-Mail: service@avw-gruppe.de

www.avw-gruppe.de

Vor allem in Ballungszentren, aber auch in deren Umland hat sich Wohneigentum deutlich verteuert. Letzteres profitiert davon, dass dezentrales Arbeiten in großem Umfang möglich geworden ist und in diesem Zuge werden auch ländliche Regionen aufgewertet. Es gibt nicht mehr nur Speckgürtel, sondern es entstehen auch Speckwürfel. Aber: Nur weil Preise steigen, bedeutet das nicht, dass eine Blase entsteht.

Was würde denn zu einem Platzen der Blase führen?

Michael Neumann: Dafür ist eine **massive Umkehr der Preisentwicklung notwendig: Nachdem der Höchststand erreicht ist, müssten die Preise deutlich und schnell fallen.** Und das flächendeckend. Das könnte eintreten, wenn die **Immobilie als Anlageform für Investoren uninteressant** werden würde und ein Überangebot an Immobilien auf zu wenig Nachfrage trifft. Das wäre prinzipiell denkbar, wenn es plötzlich erheblich attraktivere Anlagealternativen für Investoren gäbe.

Theoretisch könnte das passieren, wenn z.B. die Renditen von als sicher geltenden Anleihen massiv steigen würden und Kapital sukzessive aus dem Immobilienmarkt umgeschichtet werden würde. Da der Immobilienmarkt eher illiquide ist und eine Immobilientransaktion Zeit in Anspruch nimmt, wäre hierfür aber eher ein längerfristiger Prozess zu erwarten. Mit **steigenden Anleiherenditen** würde grundsätzlich auch ein **Anstieg des Zinsniveaus** einhergehen, wenn die Notenbank sich plötzlich als aktiver Marktteilnehmer zurückziehen würde. **Auch das ist aber ein – auf absehbare Zeit – sehr unwahrscheinliches Szenario.** Und als stabilisierender Faktor im deutschen Wohnimmobilienmarkt fungieren auch noch die vielen Eigennutzer, für die der aktuelle Marktpreis ihrer Immobilie Nebensache ist, weil das Wohnen in den eigenen vier Wänden für sie im Vordergrund steht.

Was würde eine Abwertung der Immobilie für den Verbraucher bedeuten?

Michael Neumann: Wer eine bezahlte Immobilie besitzt und diese nicht verkaufen will, wird keine Nachteile durch eine temporär rückläufige Preisentwicklung zu spüren bekommen. Muss mit einem zeitnahen Verkauf dagegen eine bestimmte Summe erzielt werden – beispielsweise bei einer Trennung –, ist unter Umständen mit Verlusten rechnen. Wenn die Anschlussfinanzierung ansteht und die Immobilie deutlich an Wert verloren hat, berechnet die Bank eventuell höhere Konditionen als zu Beginn kalkuliert. Möglich sind dann höhere Monatsraten oder eine längere Gesamtlaufzeit der Finanzierung. Um das Zinsänderungsrisiko so gut wie möglich auszuschließen, sollte eine **langfristige Zinsfestschreibung gewählt werden** und das **Darlehen nicht auf Kante genäht** sein. Außerdem empfiehlt es sich, die Gesamtfinanzierung mit einer hohen Tilgung zu konzipieren.

Gesetzt den Fall, die Preise steigen im gleichen Tempo weiter: Wird ein abruptes Ende wahrscheinlicher?

Michael Neumann: Nicht nur in den großen Städten werden **die Preise weiter steigen** – auch über 2021 hinaus. Ein Szenario, in dem sie innerhalb kurzer Zeit einbrechen, ist derzeit nicht absehbar. Ein wesentlicher Grund: Die EZB hält mit **massiven Investitionen die Zinsen auf lange Sicht niedrig.** Das bedeutet zum einen langfristige Planungssicherheit für Immobilienfinanzierende und andererseits mangelnde Anlagealternativen – also weiterhin eine starke Nachfrage nach Immobilien. Auch die in den letzten Monaten aufgestaute Kaufkraft wird neben Konsumausgaben zum Teil auch zur Anschaffung von Wohnraum genutzt werden. Mit abklingender Pandemie und einsetzender wirtschaftlicher Erholung halte ich es perspektivisch außerdem für möglich, dass Banken ihre zuletzt teilweise **eingeschränkten Kreditvergaberichtlinien** wieder auf Vor-Corona-Niveau anpassen. Das **alles spricht gegen ein abruptes Ende von Preissteigerungen.**

Herr Neumann, vielen Dank für das Gespräch

Gebäude / Umfeld

Eine Jahr Mietendeckel: Senat lässt Atempause ungenutzt und verschleppt den Wohnungsneubau, kritisiert der BFW

Der BFW Landesverband Berlin/Brandenburg zieht nach einem Jahr Mietendeckel eine ernüchternde Bilanz: Mit dem aus Sicht des Verbandes verfassungswidrigen Gesetz wollte sich das Land Berlin eine Atempause verschaffen, um den Wohnungsneubau anzukurbeln. Dieses Ziel wird klar verfehlt. Der Senat hinkt weit hinter seinen selbst gesteckten Zielen im Wohnungsneubau hinterher. Durch die immer schleppendere Schaffung von Planungs- und Baurecht hat er die Aktivitäten der privaten Immobilienwirtschaft ausgebremst.

	Anzahl	Dauer in Monaten	Veränderung Dauer ggü.7/2018
Charlottenburg-Wilmersdorf	78	101	+ 6 Mon.
Friedrichshain-Kreuzberg	70	98	+ 27 Mon.
Lichtenberg	71	88	+ 15 Mon.
Marzahn-Hellersdorf	95	100	+15 Mon.
Mitte	183	102	+ 7 Mon.
Neukölln	84	153	+ 5 Mon.
Pankow	56	89	- 6 Mon.
Reinickendorf	91	112	+ 16 Mon.
Spandau	147	125	+ 15 Mon.
Steglitz-Zehlendorf	66	125	+ 18 Mon.
Tempelhof-Schöneberg	78	98	+ 25 Mon.
Treptow-Köpenick	118	107	+ 18 Mon.
Summe	1.137		
Durchschnitt	87	109	

Der BFW Berlin/Brandenburg wirkt als starker Interessenverband in der Region mit der kraftvollen Stimme der privaten Immobilienunternehmen. Er steht für Innovation und Zukunftsthemen und bietet den Entscheidern der Branche als starker Interessenverband einen dauerhaften Innovationsvorsprung. Die BFW-Mitgliedsunternehmen schaffen rund 50 % des Wohnungsneubauvolumens und sind damit die Hauptantriebskraft für die Stadtentwicklung in Berlin. 14 der 20 leistungsfähigsten Projektentwickler und Bauträger der Hauptstadtregion sind Mitglied im BFW.

Quelle: bulwiengesa basierend auf Daten der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen, Stand: 08.02.2021

DAS

BLU

MEN

BUCH

Maria Sibylla Merian

DAS BLUMENBUCH

von Maria Sibylla Merian

Nachdruck des Eutiner Exemplars,
kommentiert von Susanne Luber,

92 Seiten, 135g Papier, Umschlag 350g Karton, 16,90 Euro

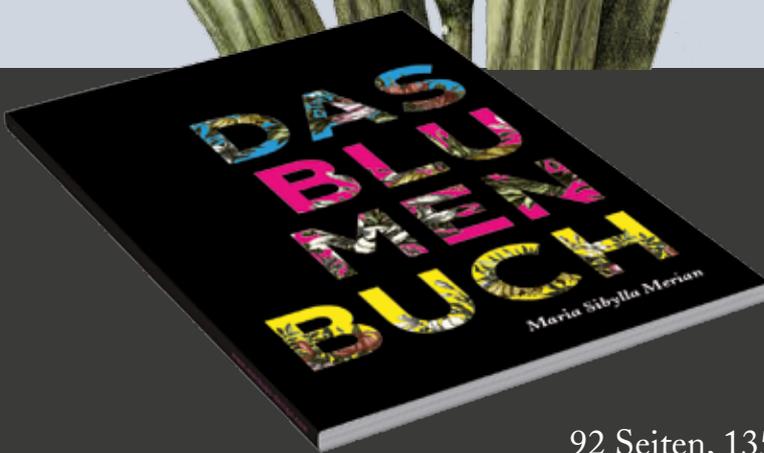
*Das Blumenbuch ist Bestandteil
unserer Print-Abonnements.*

Bestellen Sie hier:
www.schleswig-holstein.sh/blumenbuch



**SCHLESWIG-
HOLSTEIN**

DIE KULTURZEITSCHRIFT FÜR DEN NORDEN



Übersicht Bebauungspläne in Bezirken

1995 bis 2020, Berlin

Insbesondere die Schaffung von Baurecht für neue Wohnungen hält mit der angespannten Situation auf dem Berliner Wohnungsmarkt nach wie vor nicht Schritt. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie von Bulwiengesa im Auftrag des BFW, in der 1.137 zwischen 1998 und 2020 festgesetzte Bebauungspläne analysiert wurden. Demnach lag in diesem Zeitraum die durchschnittliche Bearbeitungsdauer bei 109 Monaten – das sind 9,1 Jahre. Dieser Wert hat sich gegenüber einer Erstanalyse vom Juli 2018 um 14 Monate erhöht. Damals betrug die durchschnittliche Bearbeitungsdauer 95 Monate (7,9 Jahre).

Neue Bulwiengesa-Studie: Bearbeitungsdauer für Bebauungspläne liegt in Berlin bei durchschnittlich 9,1 Jahren und hat sich seit 2018 um 14 Monate verlängert

Die Situation ist in den einzelnen Bezirken sehr differenziert. Außer in Pankow mit einer Verringerung um 6 Monate hat sich die durchschnittliche Dauer eines Bebauungsplan-Verfahrens zwischen 5 Monaten in Neukölln und 27 Monaten in Friedrichshain-Kreuzberg verlängert. In Berlin werden damit jeden Monat nur 4,3 Bebauungspläne festgesetzt, auch dieser Wert hat sich im Vergleich zu 2018 verringert.

Mit der aktuellen Studie hat Bulwiengesa die erste Untersuchung zur Laufzeit von B-Plan-Verfahren in Berlin vom Juli 2018 fortgeschrieben. Näher analysiert wurden jetzt die vergangenen drei Jahre: In dieser Zeit wurden nur 75 Bebauungspläne festgesetzt, das entspricht rund zwei Bebauungsplänen pro Monat. Im Jahr 2020 wurden dabei 25 Bebauungspläne verabschiedet, die eine durchschnittliche Bearbeitungszeit von 108 Monaten (9 Jahre) aufwiesen. Damit wurde die Bearbeitungszeit im Vergleich zu den drei Vorjahren mit durchschnittlich 11,7 Jahren nur etwas verkürzt. Die Corona-Pandemie spielte in diesem Drei-Jahres-Zyklus nur eine untergeordnete Rolle, die Auswirkungen der Krise werden erst im nächsten Betrachtungszeitraum wirklich zu Buche schlagen.

Susanne Klabe, Geschäftsführerin des BFW Landesverband Berlin/Brandenburg, sagt: „Ein Jahr Mietendeckel – das ist kein Grund zur Freude. **Das Gesetz hat zu keiner Entlastung auf dem angespannten Wohnungsmarkt geführt.** Auch wenn mancher es nicht gerne hört: **Eine Entlastung kann es nur durch Wohnungsneubau geben**, der bislang zu rund drei Vierteln von der privaten Immobilienwirtschaft getragen wurde – und zwar auch im Mietwohnungsbau sowie in allen Preissegmenten. Dieses Potenzial hat der Senat unter anderem mit dem Mietendeckel ausgebremst. Viel schlimmer noch, die vermeintliche Atempause wird nicht für die Beschleunigung im Wohnungsneubau genutzt. **Neun Jahre Bearbeitungszeit für einen Bebauungsplan sind inakzeptabel.** Wir fordern und erwarten vom Senat: Die Schaffung von Baurecht muss durch den Einsatz von mehr Fachpersonal sowie die Nutzung digitaler Prozesse beschleunigt und erleichtert werden. Zugleich muss die Blockade von Bauvorhaben durch immer wieder neu angeforderte Gutachten und unkoordinierte Verfahrensschleifen aufhören. Es fehlt an einer strukturierten Analyse, warum sich die Prozesse in Berlin stark verlangsamen. Genau diese Analyse ist notwendig. Sonst arbeitet am Ende mehr Personal vielleicht digitaler, aber die Prozesse sind nach wie vor schlecht. Eine Atempause durch den Mietendeckel? Wofür? Es hat sich bei der Bekämpfung der Ursachen für die Wohnungsknappheit nichts verbessert.“

Schon seit Jahren löst der Senat seine Versprechen nicht ein und wird den eigenen Ansprüchen nicht gerecht. Laut Koalitionsvertrag von 2016 sollten die kommunalen Wohnungsbaugesellschaften zum Beispiel in dieser Legislaturperiode mindestens 30.000 Wohnungen neu bauen, also rund 6.000 pro Jahr. Bislang konnten die landeseigenen Unternehmen jedoch nur etwa die Hälfte realisieren: Die Zahl stieg von rund 3.000 Wohnungen im Jahr 2017 auf nur 5.170 Wohnungen, die für 2020 prognostiziert werden.

Mietendeckel schadet dem Wirtschaftsstandort:

75 Prozent der Investoren haben ihre Aktivitäten nach Brandenburg und in andere Bundesländer verlagert

Zugleich wurden die für die wachsende Stadt erforderlichen rund 20.000 Neubauwohnungen pro Jahr nicht realisiert. Nachdem diese Zielmarke zuletzt um jährlich etwa 4.000 Wohnungen verfehlt wurde, könnte sie zwar 2020 erstmals erreicht werden, belastbare Zahlen liegen erst im Sommer vor. Doch die überwiegende Mehrzahl dieser Neubauprojekte wurde bereits in den vorherigen Legislaturperioden auf den Weg gebracht und werden jetzt realisiert. Zudem geht die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen kontinuierlich zurück. Wurden 2017 noch fast 25.000 Wohnungen genehmigt (davon rund 21.600 Neubauwohnungen), waren es mit Stand November 2020 gerade einmal 18.051 Wohnungen, davon rund 16.000 Neubauwohnungen.

Dass diese Zahlen in naher Zukunft sprunghaft ansteigen und der Wohnungsmarkt durch den Neubau deutlich entlastet wird, ist unter diesen Voraussetzungen kaum zu erwarten. Denn der Mietendeckel hat die Rahmenbedingungen für Investoren und Bauträger insbesondere der mittelständischen Immobilienwirtschaft entscheidend verschlechtert. So haben drei Viertel der BFW-Mitgliedsunternehmen aufgrund der Wohnungspolitik des Senats ihre geschäftlichen Aktivitäten ins Nachbarland Brandenburg oder in andere Bundesländer verlagert, ergab eine Umfrage im vergangenen November. Rund **76 Prozent der Unternehmen** mussten aufgrund geringerer Mieteinnahmen lange **geplante Sanierungen und Modernisierungen stoppen oder zurückstellen**.

Geringverdiener profitieren kaum von den Mietabsenkungen

„Wir haben in unseren Analysen auch festgestellt und nachgewiesen, dass der Mietendeckel bei den Faltschen ankommt. **Geringverdiener**, die teilweise mehr als 30 Prozent ihres Haushaltsnettoeinkommens für die Miete aufbringen müssen, **profitieren kaum von den Mietabsenkungen**. Dagegen müssen für topsanierte Wohnungen in den besten Wohnlagen die Mieten reduziert werden, deren Mieter sich teure und große Wohnungen aufgrund ihrer hohen Einkommen leisten können und sich bewusst für diese Wohnungen entschieden haben. Der Mietendeckel ist keine Lösung für den Wohnungsmarkt, im Gegenteil, er hat die Spannungen weiter verschärft. Die Bilanz ist klar: Der Mietendeckel ist nur eine teuer erkaufte, sogenannte Atempause“, sagt **Susanne Klabe**.

Red.

AW

**Wir sichern
Werte.**

Versicherungsspezialist
der Immobilienwirtschaft

www.avw-gruppe.de

Forum **Leitungswasser**
Alles rund um die Leckage-Prävention

Ausgabe 3 | Februar 2021

Gebäude / Umfeld

GWG: Bezahlbaren Wohnraum in allen Münchner Stadtteilen für alle Einkommensschichten – 53 weitere in Obersendling

Die GWG städtische Wohnungsgesellschaft begrüßte Ende 2020 ihre Mieterinnen und Mieter in der neuen Wohnanlage an der Karwendelstraße. „Wir freuen uns im Herzen Obersendlings bezahlbaren Wohnraum anbieten zu können, denn unser Ziel ist es, dass es auch in Zukunft in allen Münchner Stadtteilen Wohnungen für alle Einkommensschichten gibt“, erklären die GWG-Geschäftsführer **Christian Amlong** (Sprecher der Geschäftsführung) und **Gerda Peter**.



Wohnanlage Karwendelstraße in Obersendling.
Foto: © Ingrid Scheffler

53 günstige Wohnungen in Obersendling

Die GWG München errichtete in der Karwendelstraße in Obersendling zwei Mehrfamilienhäuser. Damit sich die neue Wohnanlage nahtlos in das Quartier einfügt, entschied sich die GWG München für ein straßenbegleitendes Gebäude mit fünf Wohngeschossen und integrierter Kindertagesstätte und ein dreigeschossiges Hofgebäude.

Alle Eingänge befinden sich auf Höhe einer verkehrsberuhigten Zone. Die 53 Wohnungen sind einkommensorientiert gefördert und barrierefrei, auch eine rollstuhlgerechte Zweizimmerwohnung wird angeboten. Die Mieterinnen und Mieter können den Gemeinschaftsraum für private Veranstaltungen nutzen.

In der Kindertagesstätte mit drei Gruppen sowie der Kinderkrippe mit zwei Gruppen können 86 Kinder untergebracht werden. Für das Personal und die Mieterinnen und Mieter stehen 34 Stellplätze in einer neugebauten Tiefgarage bereit. Für Eltern, die ihre Kinder zur Kindertagesstätte bringen wurden spezielle Kurzparkplätze errichtet.

Besondere Rücksicht nahm die GWG München bei der Planung auf fünf große Kastanienbäume entlang des übergeordneten Fahrrad- und Fußwegs an der Karwendelstraße.

Michael Schmitt

Derzeit bewirtschaftet die GWG München mehr als 30.000 Mietwohnungen und rund 700 Gewerbeeinheiten. Seit über 100 Jahren bietet sie in der stetig wachsenden Stadt bezahlbaren Wohnraum für die Münchnerinnen und Münchner an. Darüber hinaus engagiert sich das Unternehmen in der Stadtteilentwicklung, realisiert Wohnformen für alle Lebensphasen und ist dem Klimaschutz verpflichtet. Im Mittelpunkt aller Aktivitäten steht immer die Wohn- und Lebensqualität der Kunden.



WOWI-GOLFTOUR 2021
MEHR INFORMATIONEN UNTER
www.pressecompany.events/event-serie/wowi-golftour/

wowi golf tour

Führung / Kommunikation

Liquiditätssicherung auch eine Frage von Konsequenz – Optimierung des Forderungseinzugs – Zehn wichtige Punkte sind zu beachten

Gute Vorsätze haben ihren Ursprung zumeist darin, dass Neues angegangen oder Bestehendes verbessert werden soll. Aber die besten Vorsätze taugen nichts, wenn sie nicht auch konsequent in die Tat umgesetzt werden. „Und an eben dieser Konsequenz hapert es nach meiner Erfahrung noch häufig, gerade beim Forderungseinzug“, so **Bernd Drumann**, Geschäftsführer der BREMER INKASSO GmbH. „Schuld‘ daran ist nicht zuletzt die bei manchen Unternehmern vorherrschende Unsicherheit darüber, welche Vorgehensweise die eigene Liquidität letztlich bestmöglich sichert. Der nachfolgende ‚10-Punkte-Plan‘ fasst die nach meiner Erfahrung wichtigsten Schritte zur Absicherung der eigenen Liquidität zusammen.“



Foto:
Wohnungswirtschaft-heute.de

(**Punkt 0:** „Ein respektvoller, wertschätzender Umgang im Miteinander von Auftraggeber und Auftragnehmer sollte selbstverständlich sein und macht auch oft schon manches wett!“)

Punkt 1: Basis allen Handelns — Geschäftsbedingungen

„Ein erfolgreicher Forderungseinzug beginnt bereits mit dem ersten Kundenkontakt (s.o.) und eigenen, den Alleinstellungsmerkmalen des Unternehmens individuell angepasst formulierten Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), die unbedingt Regelungen zum normalen und verlängerten Eigentumsvorbehalt enthalten sollten. Der Unternehmer sowie die Mitarbeiter sollten den Inhalt der ‚Firmen‘-AGB kennen und verstehen, denn sie sind die Basis des unternehmerischen Handelns.“

Punkt 2: ALLES schriftlich

„Ein **Angebot** sollte ebenso nur schriftlich abgegeben werden, wie auch eine **Auftragsbestätigung** (Genauigkeit bei der Benennung des Auftraggebers!) nur schriftlich erfolgen sollte. Beides sollte unbedingt den Hinweis enthalten, dass Lieferungen und Leistungen auf der Basis der eigenen Geschäftsbedingungen erbracht werden. Darüber hinaus sollte man sich später auch die **vertragsmäßige Lieferung oder Leistung vom Auftraggeber schriftlich bestätigen lassen** (s. u.), wie auch die **Rechnungstellung** und ggf. **Mahnungen** schriftlich erfolgen sollten.“

Punkt 3: Rechnung zeitnah und sorgfältig verfassen

„Bei der Erstellung der Rechnung ist **Sorgfalt** gefragt, besonders **bei** der Benennung des **Adressaten**. Die Rechnung sollte **zeitnah** zur Erledigung des Auftrages erstellt werden und ein **Datum** tragen. Die der Rechnung zugrunde liegende **Lieferung oder Leistung** sollte genau **benannt** werden. Ein **Zahlungsziel** ist unbedingt **unmissverständlich** (Beispiel: ‚Der Rechnungsbetrag ist bis Mittwoch, den 07.04.2021, bei uns eingehend zu zahlen‘) festzulegen! Das Zahlungsziel sollte gemäß den in der jeweiligen Branche üblichen Fristen gesetzt werden, wenn nicht sogar etwa in den AGB eine Fälligkeitsregelung getroffen wurde. Handelsüblich sind 10 bis 14 Tage, nach deren Ablauf die Rechnung zur Zahlung fällig ist.“

Punkt 4: Zugang der Rechnung belegen können

„Ja, das ist tatsächlich ein nennenswerter Punkt. Nicht nur, dass oft auf eine Rechnung erst einmal gar nicht reagiert wird, bis ein Inkassounternehmen oder ein Rechtsanwalt eingeschaltet wird, Rechnungen sind ‚plötzlich‘ auch nie eingegangen. Da der Rechnungssteller ggf. (Erstattung der Anwalts- oder Inkassokosten durch den Schuldner) den Nachweis über den Zugang der Rechnung zu erbringen hat, sollte man vorsorgen. Vorsicht ist besser als Nachsicht. So empfiehlt sich ggf. bei ‚Problemkunden‘ das Versenden einer Rechnung per Einwurf-Einschreiben oder ihre persönliche Zustellung z. B. bei Belieferung. Vorab die Rechnung zu faxen oder per Mail zu schicken (Faxprotokoll aufheben bzw. eine Lesebestätigung fordern und speichern), empfiehlt sich ebenso.“

Wir zeigen Sie von Ihren



besten

Seiten.

Image-Kommunikation,
Mietermagazine,

Geschäftsberichte, Exposés, Webmagazine

stolp+friends

Wir kommunizieren Werte
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Punkt 5: Bestätigung der vertragsgemäßen Lieferung/Leistung

„Für die Fälligkeit einer Rechnung für erbrachte Handwerkerleistungen ist normalerweise die Abnahme durch den Auftraggeber erforderlich! Ist also ein Auftrag erledigt, sollte man sich vom Auftraggeber schriftlich bescheinigen lassen (s. o.), dass die Arbeit zu dessen Zufriedenheit erledigt wurde. Bei Warenanlieferungen sollte der Kunde gut leserlich den Lieferschein unterschreiben (ggf. Kopie des Personalausweises der annehmenden Person hinzufügen), welcher gut aufzubewahren ist.“

Punkt 6: Rechnung fällig? Nicht abwarten — mahnen!

„Vor einer sofort nach Fälligkeit der Rechnung freundlich und respektvoll verfassten Mahnung sollte kein Unternehmer zurückschrecken. Die Angst, so einen redlichen Kunden zu verlieren, ist nach meiner Erfahrung eher unbegründet. Jedem Kunden kann einmal ein Fehler unterlaufen und da hilft dann eine zeitnahe Mahnung, darauf hinzuweisen. Auch Kunden möchten ihren Ruf wahren und machen eher Geschäfte mit Unternehmern, die auch buchhalterisch ihren Laden im Griff haben. Den Kunden aber, die dann doch mehr Aufmerksamkeit benötigen, sollte man zwei bis drei schriftliche Mahnungen im Abstand von 7 bis 10 Tagen zukommen lassen. Ab der zweiten Mahnung kann ein Gläubiger grundsätzlich Mahngebühren geltend machen. Hier akzeptieren Gerichte ohne Nachweis oft Pauschalen zwischen 1,00 € und 5,00 € pro Mahnschreiben. Die Mahnung sollte deutlich als solche zu erkennen sein. Ebenso sollte die Grundlage der Forderung deutlich benannt werden. Die letzte Mahnung sollte eine klar formulierte Zahlungsfrist beinhalten wie z. B. ‚Zahlung bis zum ... bei uns eingehend‘.“

Punkt 7: Zahlungsverzug des Kunden wichtig für Verzugsschadensersatz

„Mit dem Eintreffen einer Mahnung beim Schuldner tritt der Zahlungsverzug ein, wenn sich der Schuldner nicht ohnehin schon (etwa durch Verstreichen einer vertraglichen Zahlungsfrist) im Verzug befand. Wichtig hierbei ist: Eine Mahnung vor Fälligkeit der Rechnung ist unwirksam! Der Zahlungsverzug des Kunden ist die Voraussetzung für den Ersatz von Verzugsschaden, der gegen ihn geltend gemacht werden kann. Dazu gehören in der Regel auch die Kosten für die Beauftragung eines Rechtsanwaltes oder eines fachkundigen Inkassounternehmens. Ist der Kunde Unternehmer, kommt dieser auch ohne Mahnung nach § 286 Abs. 3 BGB automatisch 30 Tage nach Zugang und Fälligkeit der Rechnung in Zahlungsverzug. Ist der säumige Kunde jedoch Verbraucher, kommt diese besondere Verzugsregelung nur zur Anwendung, wenn in der Rechnung deutlich darauf hingewiesen wurde.“

Punkt 8: Verzugszinsen berechnen

„Kommt ein Kunde in Zahlungsverzug, so darf der Gläubiger ihm Verzugszinsen mit Beginn des Zahlungsverzugs berechnen. Das gilt sowohl für säumige Unternehmer als auch Verbraucher. Der Zinssatz für Letztere beträgt fünf Prozentpunkte über dem flexiblen Basiszinssatz, der halbjährlich anhand der Entwicklung der Zinsen der Europäischen Zentralbank neu festgelegt wird. Seit 2016 liegt er unverändert bei -0,88%, und somit sind 4,12% p. a. Verzugszinsen für Verbraucher zu berechnen. Ist der Schuldner hingegen Unternehmer, so liegt der Zinssatz für Entgeltforderungen bei neun Prozentpunkten über dem Basiszinssatz, also bei 8,12% p. a.“

Punkt 9: Hilfe vom Fachmann = Nerven schonen, Zeit sparen

„Säumige Kunden sind einem Unternehmer im Grunde genommen nicht nur den Rechnungsbetrag schuldig, sondern sie haben oft auch jede Menge Zeitaufwand verursacht und darüber hinaus Nerven gekostet. Beides kann sich ein Gläubiger vom Schuldner nicht vergelten lassen. Um jedoch nicht auch noch zusätzlich ‚Verluste‘ bei Zeit und Nerven verzeichnen zu müssen, kann jeder Gläubiger bei Verzug des Schuldners den Forderungseinzug an ein seriöses Inkassounternehmen oder an einen Rechtsanwalt abgeben. Diese Kosten für einen Rechtsdienstleister sind ein Verzugsschaden, den der Schuldner i. d. R. zu ersetzen hat.“

Punkt 10: Gerichtlichen Mahnbescheid beantragen

„Für diesen Schritt des Forderungseinzugs, also Forderungen im Wege des gerichtlichen Mahn- und Vollstreckungsverfahrens einzuziehen, sind gute Kenntnisse bzgl. Unternehmensrechtsformen, deren Vertretungsverhältnissen, der Verjährung etc. vonnöten. Und ist eine Forderung bereits verjährt, kann ihre Geltendmachung sehr schnell erhebliche Kosten nach sich ziehen. Jeder Gläubiger sollte spätestens an diesem Punkt die eigenen Fähigkeiten genau abschätzen und ggf. einen Rechtsdienstleister mit den nötigen Schritten beauftragen.“

„Durch Beachtung der aufgelisteten 10 Punkte *kann* der Vorsatz, den Forderungseinzug konsequenter anzugehen und somit den bestmöglichen Schutz für die Liquidität des eigenen Unternehmens zu sichern, in die Tat umgesetzt werden. Beim ‚kann‘ sollte es daher also möglichst nicht bleiben.“

Eva - K. Möller

HOME INITIATIVE EXPERTEN-BEIRAT KONTAKT



LEITUNGSWASSERSCHÄDEN IN TROCKENEN TÜCHERN

"Im Fall eines Rohrbruchs steht nicht nur meine Wohnung unter Wasser, sondern auch ich auf der Straße."
Mieter aus Dortmund



Volltextsuche

SUCHEN

EINBRUCH-
SCHUTZ >>

BRAND-
SCHUTZ >>

LEITUNGS-
WASSER-
SCHÄDEN >>

NATUR-
GEFAHREN >>

SCHIMMEL-
SCHÄDEN >>

Digital

Jetzt werden die Rechnungsprozesse vollständig digital – durch Komponenten der BCT-Software für digitale Dokumentenerkennung im Aareon Rechnungsportal

Aareon, führender Anbieter von ERP-Software und digitalen Lösungen für die europäische Immobilienwirtschaft und ihre Partner, und **BCT Deutschland (BCT)**, Software-Spezialist für Informationsmanagement, haben einen **Kooperationsvertrag für die DACH-Region unterzeichnet**. Grundlage ist ein europaweit abgeschlossener Konzernvertrag, der beiden Unternehmen ermöglicht, Geschäftspotenziale länderübergreifend zu nutzen.

Im Rahmen der Kooperation erweitert **Aareon ihr Rechnungsportal um eine Capture-Lösung** und integriert als Basis die Komponenten von BCT. Die Capture-Komponente von **BCT liest relevante Daten aus PDF- oder eingescannten Papier-Rechnungen intelligent digital aus**. Ein übergreifendes Optimieren der Datenauslesung bringt deutliche Vorteile für die Unternehmen. Es unterstützt vergleichbar mit der E-Rechnung (ZUGFeRD, XRechnung, Rechnungsportal-Format etc.) die automatisierte Rechnungserfassung im Rechnungseingangsbuch des ERP-Systems und vereinfacht die Prozesse bei der Rechnungsverarbeitung mit Geschäftspartnern. Durch das Zusammenspiel der integrierten Lösungen in dem digitalen Ökosystem Aareon Smart World profitieren Immobilienunternehmen von einem effizienten, durchgängig digitalen Rechnungsprozess.

Torsten Rau, Geschäftsführer Aareon Deutschland GmbH: „Unser Anspruch ist es, mit innovativen digitalen Lösungen **alltägliche Arbeitsabläufe unserer Kunden** in Zusammenarbeit mit ihren Geschäftspartnern **so einfach und effizient wie möglich zu gestalten**. Daher haben wir uns zur Erweiterung unseres Leistungsspektrums im Bereich automatisierte Rechnungsbearbeitung für die Integration der Capture-Komponente des Spezialisten BCT entschieden. Dies ermöglicht unseren Kunden eine 100 % automatisierte Rechnungsverarbeitung.“



Torsten Rau (links) ist Geschäftsführer Operations der Aareon Deutschland GmbH und Vorsitzender der Geschäftsleitung (Bildnachweis: Angelika Stehle, Wiesbaden)
Ralph Mastebroek (rechts) ist Geschäftsführer BCT Deutschland GmbH (Bildnachweis: BCT)

Ralph Mastebroek, Geschäftsführer BCT Deutschland GmbH: „Mit Aareon als europaweit agierendem IT-Dienstleister haben wir einen bedeutenden Kooperationspartner in der Immobilienwirtschaft gewonnen. **Wir freuen uns**, dass wir durch die **Verknüpfung unserer IT-Lösungen digitalen Mehrwert bei den Anwendern** in dieser Branche schaffen können – und sich daraus auch gemeinsame Geschäftspotenziale länderübergreifend eröffnen können.“

Stefanie Meik

BCT

Die Digitalisierung der Arbeitswelt treibt das Softwareunternehmen **BCT** bereits seit 1985 mit seiner branchenübergreifenden Informationsmanagement-Technologie voran. Dabei setzt der Digital-Office-Experte auf die enge Zusammenarbeit mit seinen Channel-Partnern aus unter anderem dem ECM-, ERP- und Hardware-Sektor sowie aus dem Beratungs- und Systemhausbereich. Diese erweitern ihr vorhandenes Produkt- und Dienstleistungsportfolio mit den anbindungsfähigen Softwarekomponenten von BCT. Auf diese Weise ermöglichen sie ihren Kunden transparente, sichere und effiziente Informationsprozesse.

Das niederländische IT-Unternehmen ist seit 2010 als BCT Deutschland in Aachen vertreten. Inklusive des Hauptsitzes in Sittard und einer Niederlassung in Belgien sind insgesamt rund 140 Mitarbeiter für BCT tätig. Derzeit nutzen über 150.000 Anwender in Organisationen aus Industrie und Handel, dem Gesundheitswesen sowie dem Dienstleistungs- und öffentlichen Sektor die Lösungen des Softwareentwicklers. Mit diesen verarbeiten sie jährlich mehr als 120 Mio. Dokumente.

BCT ist Mitglied des digitalHUB Aachen e. V. und engagiert sich deutschlandweit in weiteren Fachverbänden wie Bitkom e. V. und eco – Verband der Internetwirtschaft e. V.

Aareon

Aareon ist der führende Anbieter von ERP-Software und digitalen Lösungen für die europäische Immobilienwirtschaft und ihre Partner. Das IT-Unternehmen ist eine Tochtergesellschaft der Aareal Bank AG, die 70 % der Anteile hält. 30 % der Anteile sind im Besitz von Advent International.

Die Aareon Gruppe bietet ihren Kunden wegweisende und sichere Lösungen in den Bereichen Beratung, Software und Services zur Optimierung der IT-gestützten Geschäftsprozesse sowie zum Ausbau der Geschäftsmodelle.

Europaweit verwalten rund 3.000 Kunden des Technologieführers mehr als 10 Millionen Einheiten. Die Aareon Gruppe ist international mit 40 Standorten, davon 15 in der DACH-Region, vertreten. Neben der DACH-Region hat das Unternehmen Repräsentanzen in Finnland, Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen und Schweden. In Rumänien ist Aareon mit einer Entwicklungsgesellschaft tätig. Die Aareon Gruppe beschäftigt über 1.700 Mitarbeiter, davon mehr als ein Drittel außerhalb Deutschlands. 2019 verzeichnete Aareon einen Umsatz von 251,9 Mio. € und erwirtschaftete ein operatives Ergebnis (EBIT) von 38,8 Mio. €.



WOHNEN IST EIN MENSCHENRECHT

Personen

Thomas Zinnöcker übergibt an Wunschnachfolger Hagen Lessing – Wechsel an der Spitze des Immobiliendienstleisters ista

ista CEO **Thomas Zinnöcker** (59) wird zum 01.06.2021 die Leitung des Unternehmens an **Dr. Hagen Lessing** (47) übergeben. Lessing ist bereits seit Oktober 2019 Deutschland-Chef und stellvertretender CEO bei ista.



links: Thomas Zinnöcker
rechts: Dr. Hagen Lessing
Fotos: ista

„Nach mehr als fünf Jahren an der Spitze von ista ist für mich wie seit langem geplant die Zeit gekommen, den Weg für die nächste Generation freizumachen. Damit gewinne ich auch Freiraum, um meine Erfahrung und mein Wissen in verschiedenen Funktionen in Gesellschaft und Wirtschaft weiterzugeben“, sagt **Thomas Zinnöcker**. „Ich habe Hagen Lessing als meinen Wunschnachfolger zu ista geholt und mit ihm den Übergang vorbereitet. Ich bin sicher, dass Hagen Lessing zusammen mit dem gesamten Team von ista das Unternehmen erfolgreich weiterentwickeln wird.“

Zinnöcker gelang es, langfristig orientierte Investoren zu gewinnen und die Weichen für nachhaltiges Wachstum zu stellen. Dazu leitete er die strategische Neuausrichtung des Unternehmens hin zu einem kundenorientierten Lösungspartner für die Immobilienwirtschaft mit den Schwerpunkten Energieeffizienz, Sicherheit, Gesundheit und Dienstleistungen ein. Unter seiner Führung erfolgte der Ausbau der digitalen Infrastruktur von 11 Millionen auf heute mehr als 30 Millionen smarter Messgeräte, die Verbrauchsdaten automatisiert übertragen. ista betreut mehr als 13 Millionen Haushalte in 22 Ländern.

Auf dem Weg zum Tech-Unternehmen der Immobilienwirtschaft

Lessing ist promovierter Wirtschaftsingenieur. Er war insgesamt mehr als 15 Jahre für die Boston Consulting Group tätig und hat in dieser Zeit Kunden in der Energie- und Immobilienwirtschaft betreut. Als Geschäftsführer von ista Deutschland treibt er die Digitalisierung weiter voran und baute unter anderem eine 30-köpfige Spezialeinheit für digitale Vertriebswege und Services auf. Lessing intensivierte zudem die Zusammenarbeit mit den PropTechs facilioo und objego und baute das digitale Produktangebot weiter aus. „Große Immobilienunternehmen sind seit Jahren unsere Partner bei der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft“, so Lessing. „Künftig werden wir allen Kunden, auch den kleinen und mittleren Unternehmen, unsere **Unterstützung bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse anbieten. Wir werden dazu massiv in Hardware wie Software investieren**, um unser Angebot als Tech-Unternehmen der Immobilienwirtschaft auszubauen. Unser Ziel ist, unseren **Kunden mit klugen Lösungen zu helfen**, Immobilien smart und nachhaltig zu machen.“

Florian Dötterl
Dr. Torben Pfau



DESWOS

Projekte Über uns Helfen Kontakt Spenden



jetzt spenden

Personen

Prof. Dr.-Ing. Viktor Grinewitschus zum Prorektor für Forschung ernannt – EBZ Business School (FH) stärkt den Forschungsbereich

Studieninhalte müssen nicht nur aktuell, sondern auch zukunftsorientiert sein. Denn Studierende sollen bereits während des Studiums das Fachwissen und die Kompetenzen an die Hand bekommen, die dann relevant sind, wenn sie ins Berufsleben einsteigen. Diese zukunftsweisenden Themen generiert die EBZ Business School durch ihre Forschungsaktivitäten, deren Ergebnisse in der Lehre integriert sind. Zur Stärkung des Forschungs-Praxis-Transfers ernennt die Immobilienhochschule erstmalig einen **Forschungsprorektor** und wählt hierfür einen erfahrenen und renommierten Forscher: **Dr.-Ing. Viktor Grinewitschus**, Professor für Energiefragen der Immobilienwirtschaft.



Prof. Dr.-Ing. Viktor Grinewitschus. Prorektor für Forschung. Bildquelle: Molatta/EBZ

Techem Stiftungsprofessur für Energiefragen der Immobilienwirtschaft

Prof. Dr.-Ing. Viktor Grinewitschus ist seit 2012 an der EBZ Business School tätig und Inhaber der Techem Stiftungsprofessur für Energiefragen der Immobilienwirtschaft. Der Diplom-Ingenieur ist Experte für Energieeffizienz, Mess- und Automatisierungstechnik sowie Gebäudeautomation. Seit Jahren leitet er umfangreiche, interdisziplinäre Forschungskonzepte, wie aktuell das vom **Bundesministerium mit 1,1 Millionen Euro geförderte Projekt „BaltBest“**. Die Ergebnisse seiner Forschungsaktivitäten sind von hoher Relevanz für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, da sich aus ihnen Handlungsempfehlungen für die Unternehmen ableiten lassen.

Als Prorektor für Forschung wird er Forschungslinien der EBZ Business School stärker prägen und mitgestalten. „Gemeinsam mit meinen Kolleginnen und Kollegen an der EBZ Business School möchte ich Brücken schlagen und mit unseren Forschungsaktivitäten der Branche helfen, ihre Potenziale zu erkennen und zu erschließen“, so **Professor Grinewitschus**. „So sind beispielsweise **Nachhaltigkeit und Klimaschutz Themen mit hoher Priorität für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**. Unternehmen und auch

Fachhochschulen müssen sich den Herausforderungen widmen. Daher macht der Ausbau von Forschungsaktivitäten hier für beide Parteien Sinn“, erklärt der Experte.

„Wir freuen uns, dass Prof. Grinewitschus mit seiner Erfahrung unseren Forschungsbereich stärkt und sowohl innerhalb der Hochschule als auch interessierten Unternehmen und Institutionen als Ansprechpartner dient“, sagt Prof. Dr. Daniel Kaltofen, Rektor der EBZ Business School. „Die Forschungsergebnisse fließen in die Lehrpläne unserer Hochschule ein und garantieren so einen hohen Innovationgrad.“

Margarethe Danisch

Die Wohnungswirtschaft
Norddeutschland



Betriebskostenaktuell

Alles rund um die Wohnkosten

Ausgabe 69 | Februar 2021