IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

BADEN-WÜRTTEMBERG

Das Magazin des
BFW Baden-Württemberg

Ausgabe 4_2019

Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg



EINLADUNG ZUM NEUJAHRSEMPFANG 2020 Seite 5

IMMOLOUNGE UND VERLEIHUNG CONTRACTING PREIS 2019 Seite 14

INTERVIEW MIT TÜBINGENS OBERBÜRGERMEISTER BORIS PALMER Seite 18

ZKZ 89704 | Schutzgebühr € 2,50

PresseCompany
Kommunikationsagentur



Keine zündende Idee?

Wir helfen Ihnen, durchzustarten!

Digital denken, digital handeln
Die PresseCompany entwickelt und realisiert professionelle Internetauftritte und konzipiert individuelle Online-Marketing-Strategien für erfolgreiche Unternehmens- und Markenkommunikation.

Unsere Leistungen
- Webdesign
- Programmierung
- Suchmaschinenoptimierung
- Online-Marketing

www.pressecompany.de
Mail: info@pressecompany.de
Telefon: 0711/23886-27

Editorial



Dirk Graf
Vorstandsvorsitzender des BFW
Baden-Württemberg



Gerald Lipka
Geschäftsführer des BFW
Baden-Württemberg

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

das Jahr 2019 neigt sich seinem Ende entgegen. Es war ein durchaus ereignisreiches Jahr, das uns als Verband und der Immobilienbranche insgesamt einiges abverlangt hat. In zahlreichen Bereichen nimmt die staatliche Regulierung des Immobilienmarkts zu: Sei es durch Auflagen hinsichtlich der Preisbindung, vorgeschriebene Zusammensetzungen der Vermarktungsmodelle oder die ansteigende Bevorzugung kommunaler Wohnungsunternehmen gegenüber der privaten Bauwirtschaft. Und dabei ist die öffentliche Wahrnehmung, die wir Bauträger, Planer und Projektentwickler genießen, bei Leibe nicht die beste.

Darum möchten wir an dieser Stelle gerne die Gelegenheit nutzen, eine Lanze für die private Immobilienwirtschaft zu brechen: Gut dreiviertel der in der Bundesrepublik errichteten Wohnungen werden von privaten Bauträgern realisiert. Mehr als 50 Prozent der bundesdeutschen Wohnungen allein von im BFW organisierten Unternehmen. Wir sind daher ein gewichtiger Teil zur Lösung der vielerorts angespannten Immobilienmärkte – und nicht Teil des Problems, wie die Rhetorik so mancher politischer Akteure hin und wieder vermuten lassen könnte. Wir distanzieren uns ausdrücklich von – oftmals ausländischen – Investoren, die versuchen, aus dem mancherorts aufgeheizten Markt das größtmögliche Kapital zu schlagen und die fälligen Steuerausgaben im schlimmsten Fall am deutschen Staat vorbei zu schleusen.

Sicher, wir sind Unternehmer, die auch etwas an dem verdienen möchten, was sie tun. Zudem sind wir aber auch Steuerzahler und Arbeitgeber, die Jahr für Jahr stattliche Beträge an den Fiskus entrichten. Wir leisten einen großen Beitrag zur bundesdeutschen Infrastruktur, indem wir die Menschen mit dem versorgen, was sie vielerorts dringend benötigen: Wohnraum. Und wir sind das Rückgrat der deutschen Konjunktur, wenn es in anderen – vielfach export-orientierten – Branchen nicht rund läuft. Diese Aspekte kann und darf die Politik nicht außer Acht lassen, wenn über Reglementierungen des Marktes debattiert wird – ganz gleich, ob auf kommunaler, Landes- oder Bundesebene. Lassen Sie uns auch im nächsten Jahr dafür kämpfen, dass wir nicht nur die Bedingungen vorfinden, um weiterhin gute Geschäfte zu machen, sondern uns auch die Anerkennung entgegengebracht wird, die uns zusteht.

Jetzt wünschen wir Ihnen aber erst einmal möglichst geruhsame und gesegnete Feiertage sowie einen guten Start in ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2020.

Viel Spaß beim Lesen unseres Magazins.



Dirk Graf
Vorstandsvorsitzender des
BFW Baden-Württemberg



Gerald Lipka
Geschäftsführer des
BFW Baden-Württemberg

Inhaltsverzeichnis

EDITORIAL S. 3

INHALT S. 4

BFW BADEN-WÜRTTEMBERG S. 5-17

Einladung zum Neujahrsempfang 2020 S. 5
Wettbewerbsvorteil für Kommunen S. 6
Wohnbaugipfel Rems-Murr S. 7
Delegationsreise nach Brüssel S. 8
Vortrag: „Traumzielgruppe 50 plus“ S. 9
Vortrag zur Bebauung in geräuschintensivem Umfeld S. 10
Die Abrechnung nach MaBV und Entscheidung des EuGH zur HOAI S. 11
„Building Information Modeling“ von A bis Z S. 12
Vortrag zur Rechtsprechung für Bauträger S. 13
ImmoLounge 2019 S. 14
Contracting-Preis Baden-Württemberg 2019 verliehen S. 16

AKTUELLES AUS DER IMMOBILIENBRANCHE S. 18-29

Interview mit Tübingens Oberbürgermeister Boris Palmer S. 18
Tag der Innovationen 2019 S. 20
Energieverbrauch hängt stark vom Nutzer ab S. 22
Welche Pflichten hat der Bauträger bei der Überwachung seiner Baustellen? S. 24
Benefizgala „United 4 Kids“ in Ludwigsburg S. 26
Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil S. 28
Energiesparen mit Elektroheizkörpern S. 29

VORSCHAU S. 30

Termine | Impressum S. 30

Branchentreff mit hochkarätigen Gästen aus Politik und Wirtschaft

Einladung zum Neujahrsempfang 2020

Am Donnerstag, den 30. Januar 2020, 17.30 Uhr findet der Neujahrsempfang des BFW Baden-Württemberg mit hochkarätigen Gästen aus Politik und Wirtschaft statt. Veranstaltungsort ist die IHK Region Stuttgart, Jägerstraße 30 in Stuttgart. Mitglieder, Freunde und Partner des Landesverbands sind herzlich zur Teilnahme eingeladen.

Beim bereits seit Jahren etablierten Neujahrsempfang trifft sich die regionale Immobilienwirtschaft zum fachkundigen Austausch mit namhaften Vertretern aus Politik und Wirtschaft. Nach der Veranstaltungseröffnung durch den Vorstandsvorsitzenden des BFW Baden-Württemberg Dirk Graf wird Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut, MdL, Ministerin für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg, in ihrem Grußwort auf aktuelle politische Themen eingehen.

Grundstückspolitik aus Sicht der Wirtschaft

Dr. Ralph Henger vom Institut der deutschen Wirtschaft in Köln wird sich kritisch mit der staatlichen Grundstückspolitik beschäftigen und deren Auswirkungen auf das bezahlbare Bauen analysieren. Dabei wird er auch einen Blick auf die Förderung des kommunalen Grundstückserwerbs durch das Land wagen, aber auch restriktive Eingriffe in das Eigentumsrecht der Grundstückseigentümer wissenschaftlich analysieren. In einem Impulsvortrag wird Markus Wotruba von der BBE Handelsberatung GmbH, München zudem die Chancen eines „Mixed Use" von Wohnen und Gewerbe aufzeigen.

Auszeichnung für den Nachwuchs

Da die Nachwuchsförderung ein großes Anliegen des BFW Baden-Württemberg ist, wird auch im Jahr 2020 der Bauträgernachwuchspreises verliehen. Die Ehrungen erfolgen durch Dirk Graf, Vorstandsvorsitzender des BFW Baden-Württemberg sowie Senator h.c. Herbert Klingohr.

Get-Together und fachlicher Austausch

Nach diesen facettenreichen Einblicken in den regionalen Immobilienmarkt lassen die Teilnehmer den Abend bei einem gemeinsamen Abendessen und guten Gesprächen in lockerer Atmosphäre ausklingen. Hier lassen sich bereits bestehende Bekanntschaften pflegen und neue Kontakte knüpfen.



Neue Förderlinie „Wohnungsbau BW – kommunal"

Wettbewerbsvorteil für Kommunen

Wirtschafts- und Wohnungsbauministerin Dr. Nicole Hoffmeister-Kraut hat im Oktober mit sofortiger Wirkung die neue Förderlinie „Wohnungsbau BW – kommunal" in Kraft gesetzt. Der BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen steht diesem Vorstoß skeptisch gegenüber. „Wir befürchten, dass private Unternehmen in der Folge bei der Grundstücksvergabe nicht in der angemessenen Form zum Zuge kommen", betont Geschäftsführer Gerald Lipka.

Die Förderlinie ist einer der Eckpunkte der im Mai vom Kabinett beschlossenen Wohnraumoffensive BW Wohnen – Heimat – Zukunft. Sie richtet sich speziell an die Städte und Gemeinden im Land, die selbst sozialgebundenen Mietwohnraum schaffen wollen, und tritt im Rahmen des laufenden Wohnraumförderprogramms unmittelbar in Kraft. Antragsberechtigt sind ausschließlich Städte und Gemeinden sowie – mit Einverständnis der jeweiligen Belegenheitsgemeinden – auch Landkreise. Die Basisförderung beläuft sich auf 45 Prozent der berücksichtigungsfähigen Gesamtkosten, bezogen auf eine Regelabsenkung der Miete um 33 Prozent gegenüber der konkreten ortsüblichen Vergleichsmiete. Die Kommunen können die Kaltmiete gegenüber der konkreten ortsüblichen Vergleichsmiete dabei nach ihrer Wahl für die Dauer der Miet- und Belegungsbindung von 30 Jahren zwischen 20 und 40 Prozent absenken, wobei dann die Höhe der Subvention entsprechend angepasst wird.

Die geförderten Objekte müssen mindestens 40 Jahre im Eigentum der Kommunen verbleiben.

„Durch die gezielte Förderung der Kommunen wird sich die Bautätigkeit sukzessive in Richtung kommunaler Wohnungsbauunternehmen verlagern", so Landesverbandsgeschäftsführer Lipka. Ob diese allerdings die Kapazitäten hätten, die bisherige Tätigkeit privater Bauunternehmer zu schultern, sei mehr als fraglich. „Hier findet eine dramatische Verzerrung des Wettbewerbs statt, die den Interessen der privaten Bauwirtschaft entgegensteht und dadurch den Neubau des dringend benötigten Wohnraums im Land gefährdet, anstatt ihn zu fördern", so Lipka weiter.



Wohnbaugipfel Rems-Murr

Politik und Bauwirtschaft diskutieren Wege zu bezahlbarem Wohnraum

Ende September haben sich auf dem Wohnbaugipfel Rems-Murr rund 200 Vertreter der Bau- und Immobilienwirtschaft mit politischen Entscheidungsträgern getroffen, um auszuloten, durch welche Maßnahmen die Schaffung bezahlbaren Wohnraums in der Region vorangetrieben werden kann. Gerald Lipka, Geschäftsführer des Landesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg, vertrat dabei die Interessen der privaten Bauwirtschaft und erteilte unter anderem verbindlichen Quoten für den sozialen Wohnungsbau eine klare Absage.

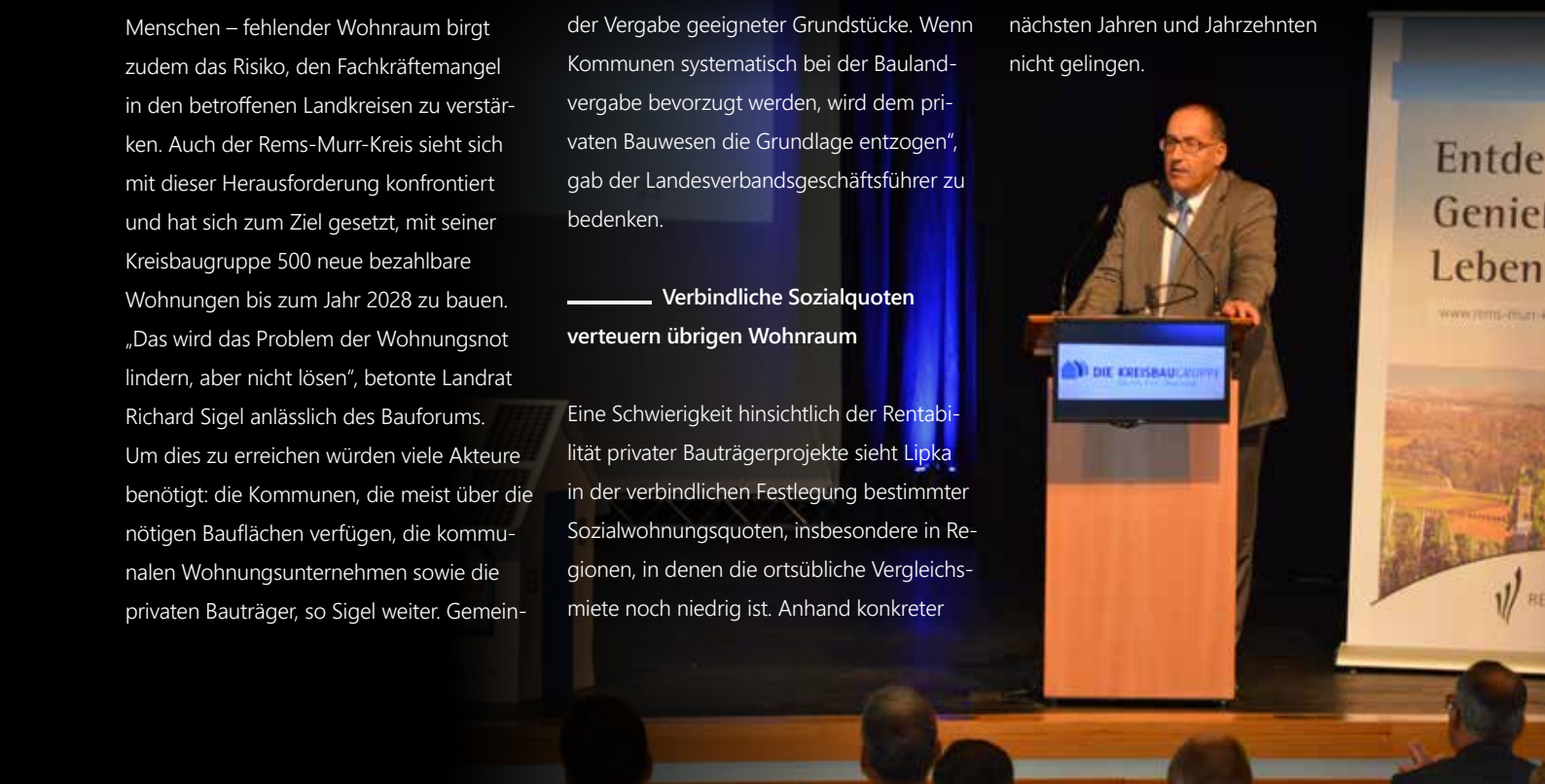
Der Wohnraummangel ist längst in ländlich geprägten Regionen angekommen. Die Schaffung von ausreichend bezahlbarem Wohnraum ist eine der großen Herausforderungen der Zeit. Dabei ist Wohnen nicht nur ein elementares Grundbedürfnis des Menschen – fehlender Wohnraum birgt zudem das Risiko, den Fachkräftemangel in den betroffenen Landkreisen zu verstärken. Auch der Rems-Murr-Kreis sieht sich mit dieser Herausforderung konfrontiert und hat sich zum Ziel gesetzt, mit seiner Kreisbaugruppe 500 neue bezahlbare Wohnungen bis zum Jahr 2028 zu bauen. „Das wird das Problem der Wohnungsnot lindern, aber nicht lösen", betonte Landrat Richard Sigel anlässlich des Bauforums. Um dies zu erreichen würden viele Akteure benötigt: die Kommunen, die meist über die nötigen Bauflächen verfügen, die kommunalen Wohnungsunternehmen sowie die privaten Bauträger, so Sigel weiter. Gemeinsam diskutierten die Teilnehmer die teils unterschiedlichen Interessen und erörterten in verschiedenen Arbeitsgruppen konkrete Lösungsansätze.

Private Bauwirtschaft als entscheidender Faktor

Wie entscheidend die private Bauwirtschaft für die Bereitstellung von Wohnraum ist, machte Gerald Lipka, Geschäftsführer des BFW Baden-Württemberg gleich zu Beginn seines Vortrags klar. „Jede zweite Wohnung, die in Deutschland gebaut wird, wird von BFW-Unternehmen errichtet", so Lipka. Damit sei die private Immobilienwirtschaft ein zentraler Akteur der Wohnraumversorgung, der durch die vielerorts forcierte Förderung der Kommunen – beispielsweise hinsichtlich der Bauplatzvergabe – nicht benachteiligt werden dürfe. „Viele unserer Mitglieder möchten bauen und scheitern an der Vergabe geeigneter Grundstücke. Wenn Kommunen systematisch bei der Baulandvergabe bevorzugt werden, wird dem privaten Bauwesen die Grundlage entzogen", gab der Landesverbandsgeschäftsführer zu bedenken.

Verbindliche Sozialquoten verteuern übrigen Wohnraum

Eine Schwierigkeit hinsichtlich der Rentabilität privater Bauträgerprojekte sieht Lipka in der verbindlichen Festlegung bestimmter Sozialwohnungsquoten, insbesondere in Regionen, in denen die ortsübliche Vergleichsmiete noch niedrig ist. Anhand konkreter realer Beispiele zeigte er auf, wie verbindliche Quoten für Sozialwohnungen den Preis der übrigen Wohneinheiten steigern. Wenn die Rentabilität einer vorgegebenen Anzahl von Wohnungen für den Bauträger sinkt, da sie nur zu bestimmten Miet- oder Kaufpreisen angeboten werden dürften, müssten die Miet- und Kaufpreise für die übrigen Wohneinheiten steigen, um eine angemessene Rendite zu erzielen, so Lipkas Rechnung. Verbindliche und dogmatische Quoten für den sozialen Wohnungsbau trügen darum in erster Linie dazu bei, die Kluft zwischen arm und reich zu vergrößern. Stattdessen sollten Investitionen in den sozialen Wohnungsbau auch im privaten Sektor stärker gefördert werden. „Für private Bauträger müssen Investitionen in den Wohnungsbau rentabel bleiben", so sein Fazit. Denn ohne die private Immobilienwirtschaft werde die Schaffung ausreichenden und bezahlbaren Wohnraums in den nächsten Jahren und Jahrzehnten nicht gelingen.





BFW Baden-Württemberg im Austausch mit der Politik

Delegationsreise nach Brüssel

Auf Einladung des scheidenden EU-Kommissars Günter Oettinger hat eine kleine Delegation des BFW Landesverbands Baden-Württemberg Mitte Oktober eine Reise nach Brüssel zur EU-Kommission und dem Europaparlament unternommen.

Da europäische Verordnungen und Richtlinien immer häufiger Einfluss auf die nationale Gesetzgebung haben, war es den Teilnehmern der Delegation wichtig, bei dieser Gelegenheit intensive Gespräche mit Europa-Abgeordneten aus Baden-Württemberg zu führen.

Gerade das EU-Beihilferecht hat erhebliche Auswirkungen auf die Fördermöglichkeiten in den Bundesländern. Die Delegation des BFW Landesverband Baden-Württemberg unter der Leitung des Vorstandsvorsitzenden Dirk Graf wurde auch Andreas Beulich, dem Leiter des Brüsseler BFW-Büros, begleitet. Höhepunkte der Reise waren unter anderem Gespräche mit dem Vizepräsidenten des EU-Parlaments Rainer Wieland sowie ein Arbeitsessen mit EU-Kommissar Günter Oettinger.

Effizient, sicher und nachhaltig:

innovative Dienstleistungen für Ihre Immobilie



ista Deutschland GmbH ▪ Hafenbahnstraße 20A ▪ 70329 Stuttgart
Telefon 0711 93287-245 ▪ vertrieb.stuttgart@ista.de ▪ www.ista.de

ista

Best Ager als Immobilienkunden gewinnen und begeistern

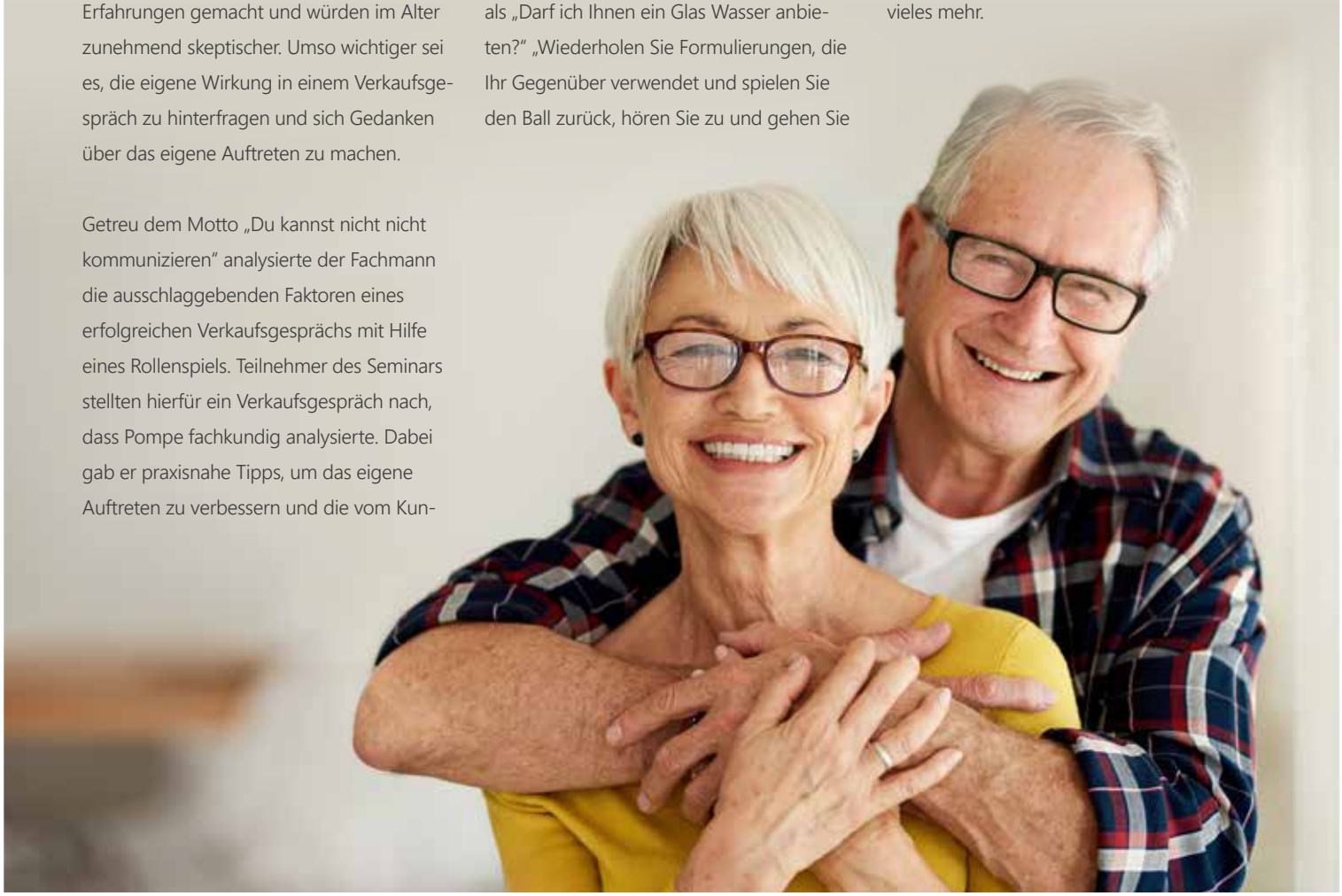
Vortrag: „Traumzielgruppe 50 plus“

Die Kaufkraft der Generation über 50 Jahren ist enorm. Es ist sogar so, dass diese - auch „Best Ager“ genannte - Generation wohl die reichste Generation aller Zeiten ist. Dieses Potenzial gilt es zu nutzen. Doch wie kann man diese Generation erreichen und für Immobilien begeistern? In einem praxisorientierten Halbtagsseminar vermittelte Hans-Georg Pompe Ende Oktober einen Einblick in die Besonderheiten dieser Zielgruppe und gab Tipps für ein perfektes Verkaufsgespräch.

Die Zielgruppe der über 50-Jährigen stellt nicht nur hohe Anforderungen an ihre Immobilien, sie setzt auch große Erwartungen in ihre Verkäufer oder Dienstleister. „Sicheres und kompetentes Auftreten, eine klare und zielgerichtete Kommunikation, aber auch nonverbal vermittelte Aussagen sind bei jedem Kundenkontakt wichtig – in Verkaufsgesprächen mit über 50-Jährigen sind sie essenziell“, wusste der Kommunikationsprofi zu berichten. Schließlich hätten ältere Kunden schon einiges erlebt, mitunter auch schlechte Erfahrungen gemacht und würden im Alter zunehmend skeptischer. Umso wichtiger sei es, die eigene Wirkung in einem Verkaufsgespräch zu hinterfragen und sich Gedanken über das eigene Auftreten zu machen.

Getreu dem Motto „Du kannst nicht nicht kommunizieren“ analysierte der Fachmann die ausschlaggebenden Faktoren eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs mit Hilfe eines Rollenspiels. Teilnehmer des Seminars stellten hierfür ein Verkaufsgespräch nach, dass Pompe fachkundig analysierte. Dabei gab er praxisnahe Tipps, um das eigene Auftreten zu verbessern und die vom Kunden wahrgenommene Seriosität zu steigern. „Vermeiden Sie Formulierungen wie ‚darf ich‘, ‚hätte‘, ‚könnte‘, ‚würde‘“, riet Pompe. Insbesondere ältere Kunden wünschten sich eine zielgerichtete Ansprache und eine fachkundige Expertise. „Der Kunde ist König war gestern“, so der Fachmann. Insbesondere das ältere Klientel wünsche sich eine Beratung auf Augenhöhe – wozu also sein eigenes Licht unter den Scheffel stellen? „Möchten Sie ein Glas Wasser“ suggeriere beispielsweise ein völlig anderes Auftreten als „Darf ich Ihnen ein Glas Wasser anbieten?“ „Wiederholen Sie Formulierungen, die Ihr Gegenüber verwendet und spielen Sie den Ball zurück, hören Sie zu und gehen Sie auf die Anliegen Ihres Gegenübers ein“, so der Experte.

Das Seminar vermittelte einen umfassenden Überblick über die Unterschiede zwischen jungen und erfahrenen Kunden, die Anforderungen, die über 50-Jährige typischerweise an ihre Immobilie stellen, das Lebensgefühl, das diese Zielgruppe auszeichnet, mögliche Motive für einen Umzug, die Erwartungen, die Best Ager an ihren persönlichen Immobilienberater stellen und vieles mehr.



Vortrag zur Bebauung in geräuschintensivem Umfeld

Schallgeschützt und dennoch wirtschaftlich



Fast flächendeckend wird im deutschen Südwesten die Schaffung von mehr Wohnraum gefordert. Hierfür ist in erster Linie der Neubau gefordert, gerade in den begehrten Großstädten fehlen dafür jedoch die Flächen. In den Fokus rücken daher zunehmend Grundstücke entlang von Bahnstrecken, stark befahrenen Straßen oder in der Nähe von Industriebetrieben. Im Seminar „Immissionsschutz im Außenbereich" erklärte Rechtsanwalt Dr. Steffen Hettler, Partner der Kanzlei Jahn Hettler Rechtsanwälte, die Besonderheiten, die es bei der Bebauung von derartigen Grundstücken zu beachten gilt.

Erst kürzlich hat die Bundesregierung verkündet, dass die Deutsche Bahn als ein Teil der Lösung für den Wohnungsmangel in Großstädten wahrgenommen wird. Darum sollten entsprechende Grundstücksflächen veräußert werden, um sie für den Wohnungsbau aktivieren zu können. Solche Flächen führen in der Planung und Projektierung allerdings häufig zu Konflikten mit Umwelteinflüssen, insbesondere durch die standortbestimmte Lärmeinwirkung.

„Um diese Probleme wirksam lösen zu können, sollten Bauträger und Planer die neueren Vorgaben der höchstrichterlichen Verwaltungsrechtsprechung kennen und beachten. Nur wer diese Kenntnisse hat und richtig einsetzt, kann auch schwierige Projekte wirtschaftlich erfolgreich lösen", stellte der Referent zu Beginn seines Vortrags klar. Nach aktueller Verwaltungsrechtsprechung gehöre zu einer Wohnnutzung auch ein ungestörter Außenbereich. Häufig versuchten Planer dieses schalltechnische Problem beispielsweise mit in Glas eingehausten Balkonen zu lösen. Dies verursache allerdings erhebliche Kosten und mache eine Wohnanlage nicht gerade attraktiver, so der Experte.

Im Seminar erläuterte der Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, der seine Promotion im Bereich Schallschutz und Schwingungen für das Thema Baulärm absolvierte und zu den führenden Experten in Deutschland zählt, unter anderem den erforderlichen Schallschutz im Außenbereich sowie dessen konkrete Handhabung. Wesentliche Inhalte des Seminars waren die emissionsrechtlichen Vorgaben und der Umgang mit der Technischen Anleitung zum Schutz gegen Lärm (kurz TA Lärm), die Anwendungen des neuen „Urbanen Gebiets" und praxisnahe Lösungen wie beispielsweise das „Hamburger City Hafenfenster".

Das Seminar vermittelte rechtssichere und praxisnahe Lösungen, die eine wirtschaftliche Wohnbebauung lärmbelasteter Flächen ermöglichen. Denn „Ohne Flächen auch entlang von Schienenwegen, stark befahrenen Straßen, Häfen oder Industrieanlagen wird sich die Wohnungsnot in Deutschland nicht lösen lassen" – da waren sich alle Beteiligten des Seminars einig.



Juristisches Fachseminar mit aktuellen Themenschwerpunkten

Die Abrechnung nach MaBV und Entscheidung des EuGH zur HOAI



Bei einem juristischen Fachseminar konnten sich interessierte Mitglieder Ende September über die Themen „Abrechnung nach Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)" sowie über die aktuelle Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs zur Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) informieren. Über 40 Teilnehmer nahmen das Angebot wahr und folgten den Ausführungen von Dr. Maximilian Jahn, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht in der Sozietät Jahn Hettler Rechtsanwälte.

Abrechnung nach MaBV

Nach § 3 Abs. 2 MaBV darf der Gewerbetreibende Vermögenswerte entsprechend dem Bauablauf entgegennehmen. Während eines Bauvorhabens ist der Bauträger in aller Regel auf entsprechende Liquidität angewiesen, sodass bereits die vertragliche Gestaltung, insbesondere mit Blick auf den Ratenzahlungsplan, von erheblicher Bedeutung ist. Bei Nichtigkeit des Ratenzahlungsplans, kann dies, wenn die Vergütung erst bei Abnahme fällig werden sollte, erhebliche finanzielle Auswirkungen haben. Aber auch während des Bauvorhabens kann es, aufgrund von Sonderwünschen oder anderen Notwendigkeiten zu baulichen Veränderungen kommen, die eine Anpassung des Ratenzahlungsplans erfordern. Oft wird es dann, wenn sich die Frage nach der Bezugsfertigkeit und der vollständigen Fertigstellung stellt, zum Streit zwischen den Parteien kommen.

Lehnt der Erwerber die Zahlung der Rate(n) ab, wird der Bauträger in aller Regel auch die Übergabe der Wohnung verweigern. In diesem Zusammenhang stellt sich immer wieder die Frage, ob die Raten fällig sind, und ob und in welcher Höhe dem Erwerber möglicherweise Zurückbehaltungsrechte wegen Mängeln zustehen können. Der Bauträger sollte die Wohneinheiten nicht zu früh übergeben, deren Übergabe aber auch nicht zu lange verweigern – hier gilt es den aus rechtlicher Sicht „richtigen Moment" bestimmen zu können. Dies gilt auch für die Frage, wann eine Partei zum Rücktritt berechtigt ist. Dies kann sowohl beim Zahlungsverzug des Erwerbers, als auch beim Vorliegen erheblicher Mängel der Fall sein.

Im Seminar wurden die Probleme im Zusammenhang mit dem Zahlungsplan nach MaBV anhand zahlreicher Praxisbeispiele erörtert. Die Teilnehmer erhielten einen Überblick über die rechtmäßige Abrechnung und wurden für Risiken sensibilisiert, aber auch über die entsprechenden Möglichkeiten aufgeklärt.

Die EuGH-Entscheidung zur Abrechnung nach HOAI

Im Vertragsverletzungsverfahren C-377/17 der Europäischen Kommission gegen Deutschland hat der Europäische Gerichtshof entschieden, dass die Mindest- und Höchstsätze der HOAI unvereinbar mit EU-Recht sind. Die Dienstleistungsrichtlinie (RL 2006/123/EG vom 12.12.2006) sei insoweit von der Bundesrepublik Deutschland nicht umgesetzt.

Der Rechtsexperte ging auf die Unvereinbarkeit der Mindest- und Höchstsätze der HOAI mit EU-Recht ein und zeigte auf, welch grundlegende Bedeutung dieses Urteil für laufende und zukünftige Architektenverträge hat. Im Rahmen des Vortrags erhielten die Teilnehmer zahlreiche Informationen für die rechtssichere Abwicklung laufender und die Gestaltung zukünftiger Architektenverträge. Eine ausführliche Frage- und Diskussionsrunde, in der die Teilnehmer konkrete Fragestellungen aus ihrem beruflichen Alltag thematisierten, rundete das Seminar ab.

Digitalisierung und die Immobilienwirtschaft

„Building Information Modeling“ von A bis Z

Die Digitalisierung hält Einzug in die Immobilienwirtschaft. Ob sie es wollen oder nicht: Wenn sie weiter erfolgreich bleiben wollen, müssen sich alle Marktbeteiligten dem Wandel der Zeit stellen. Eine grundlegende Änderung im Prozess einer Projektentwicklung bildet die Einführung des sogenannten „Building Information Modeling“ (BIM). Über die technischen Möglichkeiten, rechtlichen Voraussetzungen und nötigen Weichenstellungen referierte Rechtsanwältin Vanessa Bollenbach Anfang Dezember im Seminarraum der Geschäftsstelle des BFW Baden-Württemberg.

Wenngleich „Building Information Modeling“ (BIM) ab dem 1. Januar 2020 zunächst nur verpflichtend für verkehrsinfrastrukturelle Großprojekte des Bundes gilt, so ist die Zielrichtung des federführenden Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur klar: Es wird ein „Kulturwandel“ bei der Planung und Realisierung von Bauprojekten angestrebt. Zukünftig sollen nach dem Willen des Ministeriums auch kleine und kleinste Bauvorhaben mit BIM geplant werden. Das ehrgeizige Ziel heißt: „BIM macht die Baustelle zu einer kooperativen, intelligenten Datencloud – mit einer erweiterten Datenqualität, standardisierten Prozessen, einer engen und frühzeitigen Vernetzung aller Akteure, mehr Transparenz, mehr Effizienz und einem Projekt Controlling in Echtzeit.“



Building Information Modelling – zu Deutsch „Bauwerksdatenmodellierung“ – stellt für alle Beteiligten nicht nur eine sprachliche Herausforderung dar, sie stellt die gesamte Branche auch vor inhaltliche Herausforderungen. Ob Bauträger oder Planer, ob großes Bauunternehmen oder kleiner Handwerksbetrieb, ob privates oder öffentliches Bauvorhaben, Objektplaner oder Fachplaner – BIM schickt sich an, die Arbeit aller Unternehmen und auf den Baustellen grundlegend zu verändern.

Dabei bergen gerade die Vernetzung und Transparenz bei Anwendung von BIM Chancen für die Bauabwicklung, aber auch erhebliche Risiken für die Haftung. Schon bei der Beauftragung von BIM-Leistungen geht es darum, wichtige Weichenstellungen zu beachten: So klärte die Referentin die Seminarteilnehmer beispielsweise darüber auf, woraus die Vertragsgrundlagen bestehen, welche Aufgaben und Pflichten Projektsteurern, BIM-Managern und BIM-Koordinatoren zukommen, und wer die Zusammenführung der Daten überwacht. Auch Fragen zur Haftung waren Gegenstand des Vortrags: beispielsweise bei der Übertragung fremder Planungsergebnisse in BIM oder der Entdeckung von Fehlern anderer Planer. Auch Fragen des Urheberrechtsschutzes kamen zur Sprache.

In diesem fast vierstündigen Seminar wurden die Teilnehmer grundlegend und umfangreich über das Thema BIM Informiert und für die Fallstricke und Tücken der neuen Systematik sensibilisiert. Um diese zum umgehen, gab die fachkundige Referentin praktische Tipps und Lösungsmöglichkeiten mit auf den Weg. Etliche Fragen der Seminarteilnehmer stellten dabei unter Beweis, wie präsent das Thema BIM schon heute im Berufsalltag der Projektentwickler ist – in absehbarer Zeit wird es einen unverzichtbaren Teil der Projektplanung und -realisierung darstellen.

Die wichtigsten Entscheidungen des Jahres

Vortrag zur Rechtsprechung für Bauträger

Auch im Jahr 2019 hat sich die Rechtsprechung zur Bauträgerpraxis rasant entwickelt. Darum informierte Rechtsanwalt Dr. Maximilian Jahr in einem Fachseminar interessierte Mitglieder des BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland Anfang November über eine Reihe aktueller Entscheidungen, die massive Auswirkungen auf die Bauträgerpraxis haben werden.

„Ganz gleich, ob es um die Abnahme, die Pflicht zur Übergabe und Übereignung der Wohnung oder die Zahlungspflicht des Erwerbers geht. Zahlreiche Urteile aus dem Kalenderjahr 2019 haben praktische Auswirkungen sowohl für das Verhältnis zu den Erwerbern als auch zu den einzelnen Gewerken beziehungsweise dem Generalunternehmer", stellte der Rechtsexperte gleich zu Beginn seines Vortrags klar. Insoweit sei es für den Bauträger unabdingbar, die aktuelle Rechtsprechung in ihren wesentlichen Grundzügen zu kennen.

Gewährleistungspflicht bei unwirksamer Abnahmeklausel

Das Oberlandesgericht München beispielsweise hat sich, nachdem die Voraussetzungen (un-)wirksamer Abnahmeklauseln schon lange geklärt sind, aktuell mit der Frage beschäftigt, ob die Gewährleistungspflicht in diesem Fall auch nach über einem Jahrzehnt noch besteht.

Übergabepflicht bei nicht vollständiger Zahlung

Neben der Abnahme waren aber auch die Verpflichtung zur Übergabe und Übereignung der Wohnung bei nicht vollständiger Zahlung und die Rücktrittsvoraussetzungen erneut echte „Dauerbrenner".

Vorkalkulatorische Preisfortschreibung

Von Relevanz für das Verhältnis zu den Gewerken ist insbesondere das Urteil des Bundesgerichtshofs, mit dem er sich von der vorkalkulatorischen Preisfortschreibung für Mehr- und Mindermengen verabschiedet hat.

EuGH-Entscheidung zur HOAI

Ebenfalls von herausragender Bedeutung für die Baupraxis ist das Urteil des Europäischen Gerichtshofs zur Unwirksamkeit der Mindest- und Höchstsätze der HOAI.

Beim Seminar zur „Rechtssprechungsübersicht" wurden alle wesentlichen Entscheidungen anhand praktischer Fallbeispiele vorgestellt und diskutiert. Neben der reinen Erklärung der wichtigsten Urteile ging es in erster Linie darum, die erlangten Erkenntnisse in die tägliche Praxis zu übertragen. Zahlreiche Nachfragen der Teilnehmer zu teilweise konkreten Problemstellungen aus ihrem Berufsalltag verliehen dem Seminar einen zusätzlichen Praxisbezug.

BOSCH
Technik fürs Leben

Einfach frische Luft – Vent 2000 D



Je energieeffizienter Wohngebäude werden, desto wichtiger wird die kontrollierte Wohnungslüftung. Mit der Vent 2000 D bietet Ihnen Bosch eine einfach zu installierende dezentrale Lösung für den flexiblen Einsatz mit überzeugendem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Ihr Ansprechpartner:
Lars Voß | Mobil: 0173/4076347 | Lars.Voss@de.bosch.com



www.bosch-einfach-heizen.de

ImmoLounge 2019

Bauträger und Projektentwickler als Teil der Lösung



Ende Oktober hat der BFW Baden-Württemberg bereits zum sechsten Mal die Immo-Lounge in der Sparda-Welt in Stuttgart veranstaltet. Rund 150 Gäste waren der Einladung des Landesverbands gefolgt und ließen sich von Tübingens Oberbürgermeister Boris Palmer in seinem Vortrag zum Thema „Wohnungsbau und Klimaschutz – die zwei Herausforderungen unserer Zeit" über den „Tübinger Weg" informieren, mit dem das Stadtoberhaupt aktiv dazu beitragen möchte, den andauernden Preisanstiegen in seiner Stadt zu begegnen. Im zweiten Teil der Veranstaltung wurde der Contracting-Preis 2019 für herausragende energetische Lösungen im Wohnungsneubau verliehen.

Gerald Lipka, Geschäftsführer des BFW Baden-Württemberg, konnte in seinen einführenden Worten einige hochrangige politische Akteure unter den Gästen begrüßen: Darunter der Hauptredner Oberbürgermeister Boris Palmer (Bündnis 90/Die Grünen), die Landtagsabgeordneten Gabriele Reich Gutjahr MdL (FDP) und Tobias Wald MdL (CDU), Karl Greißing und Dirk Schröder aus dem Landesministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft sowie Dr. Eckart Meyberg und Dr. Alfred Reutzsch aus dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau Baden-Württemberg.

„Die im BFW organisierten Unternehmen sind bundesweit für mehr als 50 Prozent des Wohnungsneubaus verantwortlich. Mit 30 Prozent Anteil bei Gewerbeimmobilien leisten sie einen ebenso wichtigen Anteil bei der Bereitstellung von Infrastruktur wie bei der Nahversorgung," betonte Geschäftsführer Lipka zur Eröffnung der Veranstaltung. „Diese Unternehmen werden in einen Topf mit internationalen Spekulanten und Preistreibern gesteckt, obwohl wir alle wissen, dass viele Faktoren zu Preissteigerungen bei Wohnimmobilien beigetragen haben. Die BFW-Unternehmen – Bauträger und Projektentwickler – sind nicht die Ursache der Probleme auf dem Immobilienmarkt. Sie sind über ihre Kapazitäten und ihr Know-how ein unverzichtbarer Teil der Lösung", so Lipka weiter.

Den Hauptvortrag des Abends nutzte Boris Palmer, Oberbürgermeister von Tübingen, um zu betonen, dass bezahlbarer Wohnraum für normalverdienende Bürger aus seiner Sicht nur durch eine stärkere politische Reglementierung des Immobilienmarkts geschaffen und bewahrt werden kann. Er beobachte, wie die Immobilienpreise – unter anderem durch den Zuzug aus der Landeshauptstadt Stuttgart – auch in Tübingen in















Fotos: Dominik Sackmann/Triolog

den vergangenen Jahren stark angestiegen seien. „Für Normalverdiener ist das Eigenheim für 6.000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche schon heute in weite Ferne gerückt", so Palmer. Die Politik müsse daher tätig werden, um es auch Bürgern, die ein durchschnittliches Einkommen verdienen, weiterhin zu ermöglichen, in Tübingen zu wohnen. Darum habe er sich unter anderem für Belegungsquoten und Preisbindungen im Wohnungsbau stark gemacht.

Die hohen Immobilienpreise führt Palmer auf überproportionale Renditen der Grundstückseigentümer, hohe Fixkosten beim Immobilienerwerb, aber auch den hart geführten Preiskampf der Bauträger um bebaubare Grundstücke zurück. „Es wird Ihnen nicht alles gefallen, was ich heute zu sagen habe", scherzte Palmer schon zum Beginn seines Vortrags. „Aber das mussten Sie auch wissen, als Sie mich eingeladen haben," so die Tübinger Stadtspitze weiter. Auch wenn er damit sicher Recht hatte, es war ein überaus spannender, pointierter und analytischer Vortrag, der die Teilnehmer der Veranstaltung in ihren Bann zog.





Projekt Stuttgart 21

Führung über die Großbaustelle

Über 70 Mitglieder und Freunde des BFW Baden-Württemberg haben die Gelegenheit genutzt, vor der ImmoLounge 2019 an exklusiven Führungen über die Großbaustelle Stuttgart 21 teilzunehmen. In drei Gruppen konnten sie sich dabei ein eigenes Bild von den Baufortschritten machen und wurden von sachkundigen Führern über Details der Baumaßnahmen informiert.

Leuchttürme für preiswerten und klimaschonenden Wohnungsbau

Contracting-Preis Baden-Württemberg 2019 verliehen

Bei der ImmoLounge des BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen ist der Contracting-Preis Baden-Württemberg 2019 vergeben worden. Ausgezeichnet wurden innovative und nachhaltige Wohnungsbauprojekte in Baden-Württemberg, bei denen mittels Energie-Contracting überdurchschnittliche Energie-, Umwelt- oder Nachhaltigkeitsstandards umgesetzt wurden. Eine Prämie erhielten insgesamt drei Neubauquartiere, zusätzlich gab es zwei Sonderpreise in den Kategorien „Neubau Einzelgebäude" und „Bestandssanierung".

Der BFW Baden-Württemberg vergibt den Preis in Kooperation mit der Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg seit 2017. Schirmherr des Wettbewerbs ist Landesumweltminister Franz Untersteller. Die Preisträger wurden von Gerald Lipka Geschäftsführer des BFW Baden-Württemberg, Karl Greißing, Leiter der Abteilung Energiewirtschaft im Umweltministerium Baden-Württemberg und Rüdiger Lohse vom Kompetenzzentrum Contracting der KEA-BW ausgezeichnet.



Den 1. Preis erhielt die DSG Invest GmbH. Sie hat in Heilbronn ein innovatives „Smart Grid"-Projekt umgesetzt, bei dem ein biogasbetriebenes Blockheizkraftwerk (BHKW) sowie Photovoltaikanlagen ein Quartier mit Strom und Wärme versorgen. Die Jury hob nicht nur den hohen Anteil regenerativer Energie, sondern auch das prognosebasierte Energie- und Lademanagement hervor, mit dem das komplexe Energiesystem im Quartier stromwirtschaftlich optimiert wird.



Der 2. Preis ging an die ZEAG Energie GmbH. Sie hat auf dem Gelände des ehemaligen Güterbahnhofs in Heilbronn ein Contracting-Projekt für 400 Wohneinheiten und Gewerbeimmobilien realisiert. Dank intensiver Abstimmung in der frühen Planungsphase war es gelungen, die Nahwärmeversorgung mit einem BHKW und Photovoltaik trotz unterschiedlicher Investoreninteressen umzusetzen.



Mit dem 3. Preis wurde die Koch Wohnbau GmbH für ihr Projekt „Wohnen im Winzergarten" im badischen Kirchhofen geehrt. Ein eigenes Nahwärmenetz versorgt dort fünf Mehrfamilienhäuser und sechs Reihenhäuser mit Wärme aus einem BHKW. Der selbst erzeugte Solarstrom wird für Mieterstrom und zur Versorgung von Ladesäulen für Elektroautos genutzt.



Einen Sonderpreis in der Kategorie „Neubau Einzelgebäude" erhielt die Oekogeno GIW e.G. für das KfW-Effizienzhaus 40 „Grüne Mitte Furtwangen". Das Mehrfamilienhaus mit Holzfassade aus heimischen Hölzern überzeugte nicht nur durch die nachhaltige Bauweise, sondern auch durch das Energiekonzept, das Nachbargebäude im Zentrum der Stadt mitversorgt. Auch das inklusive, generationenübergreifende Nutzungskonzept und die Einbeziehung eines bürgergetragenen Contractors hob die Jury hervor.



Ein Sonderpreis in der Kategorie „Bestandssanierung" ging an die E1 Energiemanagement GmbH für das Projekt „Energiespar-Contracting Studentensiedlung Mannheim". Es bezieht auch die energetische Sanierung der Gebäudehülle in das Contracting mit ein. Die Jury lobte die schnelle Projektumsetzung innerhalb eines Jahres und das Einsparversprechen in Höhe von nahezu 150.000 Euro. Bereits im ersten Jahr nach Durchführung der Maßnahme war das Ziel erreicht. „Ein Leuchtturmprojekt der zukunftsorientierten Gebäudesanierung mit bundesweiter Ausstrahlung", befand die Jury.

Weitere Informationen über die Gewinner sowie Fotos zum Download finden Interessierte unter ***www.contractingpreis-bw.de***

Interview mit Tübingens Oberbürgermeister Boris Palmer

„Zahlen Sie nicht zu viel für das Grundstück“

Seit 2006 ist Boris Palmer amtierender Oberbürgermeister in Tübingen. 2014 wurde er bei einer Wahlbeteiligung von 55 Prozent mit knapp 62 Prozent der abgegebenen Stimmen für eine zweite 8-jährige Amtszeit wiedergewählt. Angesichts der – auch in Tübingen – stetig ansteigenden Immobilienpreise spricht er sich für eine stärkere politische Regulierung des Immobilienmarkts aus. Im Gespräch mit der „Immobilien Wirtschaft Baden-Württemberg“ macht er seinen Standpunkt deutlich und bezieht Stellung zu der Frage, welche Rolle die private Immobilienwirtschaft in diesem Modell spielt.

Herr Palmer, Sie sprechen sich entschieden für eine stärkere politische Regulierung des Immobilienmarkts aus. Welche Maßnahmen haben Sie in Tübingen bereits umgesetzt, um die Schaffung bezahlbaren Wohnraums in Ihrer Stadt zu forcieren?

Die EZB flutet den Markt mit Kapital, die Grund- und Baupreise explodieren. Preiswerter Wohnraum entsteht ohne Regulierung daher gar nicht mehr. Wir haben das Programm „Fairer Wohnen“ aufgelegt. Neue Baugebiete gibt es nur noch, wenn die Stadt alle Grundstücke kaufen kann. Der Weiterverkauf erfolgt zum Festpreis, das stoppt die Teuerung. Wer ein Grundstück als Investor kauft, muss Mietpreisbindungen akzeptieren: 30 Prozent Sozialwohnungen, 30 Prozent um 10 Prozent unter Mietspiegel sowie 30 Prozent maximal Mietspiegel.

Welche Vorschriften existieren in Tübingen, um den Gebäudebestand kurz-, mittel- und langfristig energieeffizienter zu gestalten?

Grundstückskäufer müssen eine Photovoltaikanlage bauen und mindestens den KfW-55-Standard einhalten.

Sind die bisherigen Schritte aus Ihrer Sicht ausreichend oder planen Sie weitere Reglementierungen?

Sie reichen nicht aus, um genug bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Kommunal haben wir aber alle sinnvollen Möglichkeiten ausgeschöpft. Ohne den Bund kommen wir nicht mehr weiter. Das gilt vor allem für den Bestand. Hier haben wir praktisch keine Regelungskompetenz, der Preisauftrieb setzt sich fort.

Führt diese politisch forcierte Regulierung nicht schrittweise zu einer Verstaatlichung des Immobilienmarkts?

Das halte ich für die falsche Frage. Wer immer nur fragt, ist es jetzt privat der Staat, verliert den Blick für das Wesentliche: Gibt es ein passendes Angebot für die Menschen, die eine Wohnung suchen? Das kann manchmal mehr private Investitionen erfordern, manchmal auch mehr staatliche Regulierung.

Wie sehen Sie die Rolle privater Bauträger in diesem Modell – schließlich errichten diese derzeit mehr als jede zweite Wohnung im Bundesgebiet? Könnte eine Kommune oder Gemeinde den völligen Wegfall privater Bauträgerprojekte aus eigener Kraft kompensieren?

Zur Person:

Boris Palmer, damals Abgeordneter der Grünen im Stuttgarter Landtag, wurde am 22. Oktober 2006 im ersten Wahlgang zum neuen Tübinger Oberbürgermeister gewählt. Bei einer Wahlbeteiligung von 51,6 Prozent erhielt er 50,4 Prozent der abgegebenen Stimmen. Am 19. Oktober 2014 wurde Palmer wiedergewählt und am 12. Januar 2015 für seine zweite Amtszeit verpflichtet. Die nächste Oberbürgermeisterwahl findet 2022 statt. Palmers Vision ist das blaue Wachstum: Prosperität und Lebensqualität ohne Natur und Klima zu überlasten. Tübingen ist dabei aus Sicht der Stadtspitze gut vorangekommen. Ein Zuwachs von 5.000 Arbeitsplätzen und 7.000 Einwohnern konnte ohne Neubaugebiete und mit einer Reduktion des CO2-Ausstoßes um 20 Prozent erreicht werden. Die Gewerbesteuereinnahmen der Stadt haben sich in Palmers Amtszeit auf 250 Prozent erhöht.



Nein. Das Problem ist aber, dass private Bauträger selbst in einem mörderischen Wettbewerb um Grundstücke sind und daher die Preise selbst immer weiter in die Höhe treiben. Da liefert der Markt nicht die richtigen Ergebnisse, sondern schaufelt Geld in die Taschen von Leuten, die oftmals Grundstücke nur geerbt haben und das Geld gar nicht brauchen. Deshalb bleiben so viele Baugrundstücke auch leer.

Wie beabsichtigen Sie, die regional agierenden Bauträger in Ihr Konzept zur Schaffung von mehr Wohnraum miteinzubeziehen?

Bauträger werden in Tübingen in erster Linie gebraucht, um Einfamilienhäuser oder Doppelhaushälften zu errichten. Für größere Objekte sind sie uns willkommen, wenn sie sich den genannten Qualitätsanforderungen stellen. Das tun aber nur wenige.

Das Eigenheim wird auch im Zuge des demografischen Wandels zu einem immer wichtigeren Standbein der Altersversorge, dennoch ist die Eigenheimquote in Deutschland im europaweiten Vergleich gering. Welche Maßnahmen halten Sie für sinnvoll, um den Weg zur eigenen Immobilie für Menschen zu erleichtern, die nicht zu den Spitzenverdienern gehören?

Ich sehe dafür derzeit keine geeignete Maßnahme. In Tübingen kostet ein Quadratmeter Eigenheim 6.000 Euro. Das ist auch mit einem guten Einkommen nicht zu stemmen, wenn man nicht über erhebliches Eigenkapital verfügt. Solange die Preise derart hoch sind, kann man das nicht ausgleichen.

Was würden Sie einem privaten Bauträger empfehlen, der gerne in Tübingen bauen und dadurch seinen Teil zur Entspannung des örtlichen Immobilienmarkts beitragen möchte?

Zahlen Sie nicht zu viel für das Grundstück.

Foto: Dominik Sackmann/Triolog

Hersteller und Dienstleister präsentieren Produkte für die Wohnungswirtschaft

Tag der Innovationen 2019

Das Thema Energie stellt die Akteure der Bau- und Immobilienwirtschaft permanent vor neue Herausforderungen. Um die Forderungen der Gesellschaft und der Politik zum Klimawandel zu wirtschaftlich erfolgreichen Bedingungen erfüllen zu können, sind innovative technische Lösungen gefragt. Auf dem „Tag der Innovationen" des BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen konnten sich interessierte Mitglieder Ende November in der Geschäftsstelle des BFW Baden-Württemberg aus erster Hand über aktuelle Trends und Entwicklungen für die Branche informieren.



Die unterschiedlichen Referenten gaben unter anderem Impulse zur Quartiersversorgung, zur Bauplanung, Fertigungstechniken oder möglichen Vernetzungen innerhalb eines Gebäudes. Auf großes Interesse stießen auch die Kurzvorträge zu den Themen Elektromobilität und Energiemanagement.

Die Vorträge im Überblick

So informierten Markus Haan, Key Account Manager Wohnungswirtschaft und Contracting der Bosch Thermotechnik Buderus, und Mathias Kohl ‚Leiter Vertrieb Immobilienwirtschaft MVV Enamic GmbH, über unterschiedliche Möglichkeiten, um Quartiere „klimaneutral, nachhaltig und wirtschaftlich" mit Strom und Wärme zu versorgen.

Diplom-Ingenieur Martin Heimrich, Geschäftsführer der Firma Beton Kemmler GmbH, klärte die Zuhörer über neu entwickelte Baustoffe und Produkte auf, die kostengünstiges und effektives Bauen ermöglichen.

Christian Neixler, Key Account Management Velux Bauträger und Massivhaushersteller für die Region Baden-Württemberg, referierte über Möglichkeiten einer professionellen und digitalen Tageslichtplanung und beleuchtete das Thema Tageslicht aus gesundheitlicher und wirtschaftlicher Perspektive.

Klaus Bernschneider, Vertriebsleiter Techem Energy Services GmbH, Region Süd-Baden-Württemberg und Mitte Hessen Rheinland-Pfalz Saarland, berichtete über Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft zur Verbrauchserfassung sowie zur Energie- und CO_2 Einsparung.

„Lüftung mit Wärmerückgewinnung" war das Thema von Markus Haan, Key Account Manager Wohnungswirtschaft Contracting-Bosch Thermotechnik Buderus, und Diplom-Wirtschaftsingenieur (FH) Andreas Schneider, Senior Produktmanager für Wohnungslüftungs-Systeme und Systemzubehör Bosch Thermotechnik Buderus.

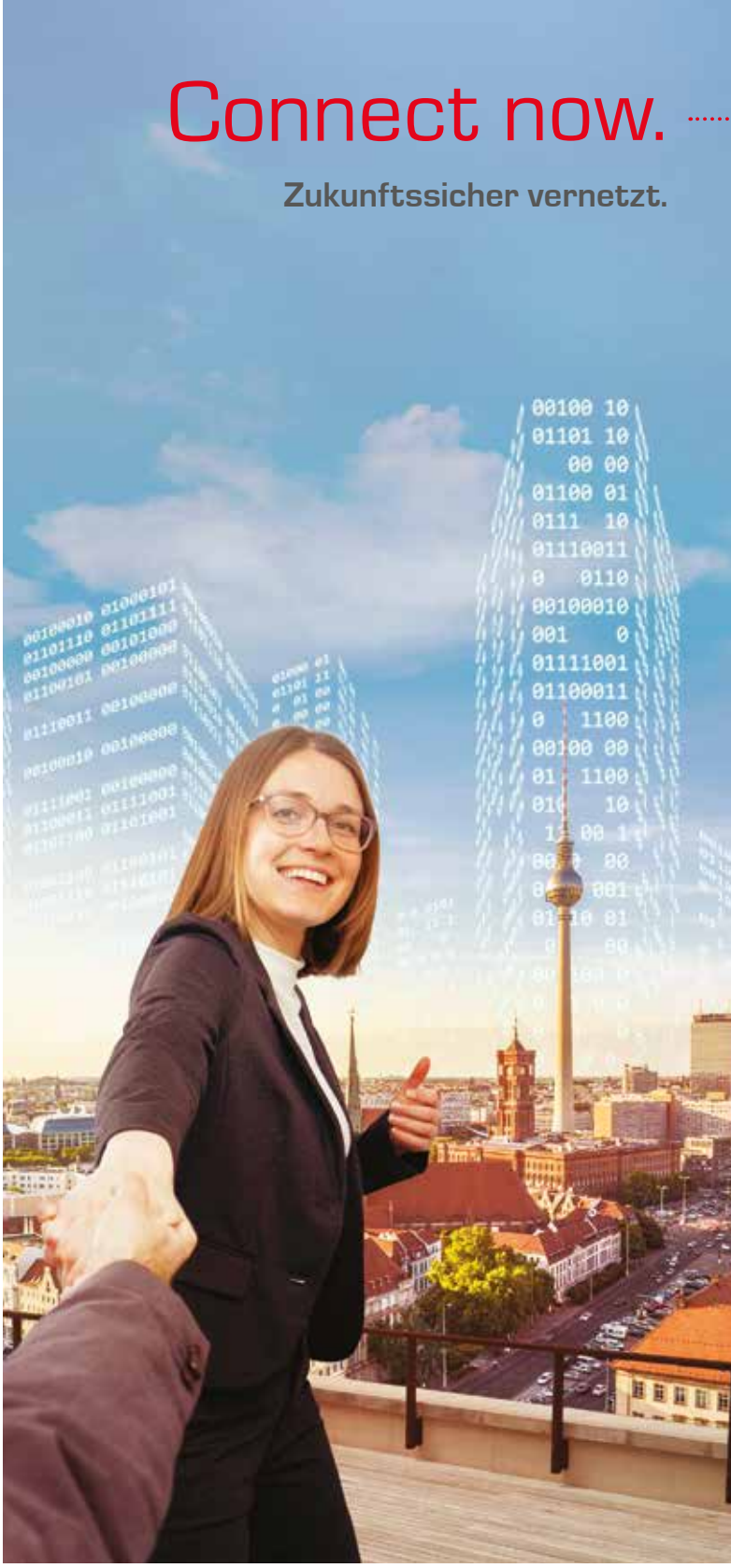
Andreas Jahrstorfer, Product Sales Manager für die Produktgruppen Wärmepumpe und Smart Home, ging in seinem Impulsvortrag auf das Thema „Vernetzte Gebäudetechnik" ein.

Gabriela Salomon, Productmanagerin für digitale Geschäftsmodelle und Elektromobilität der Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG, klärte in ihrem Vortrag zum Thema: „Elektromobilität für die Wohnungswirtschaft" über ein modulares Baukastensystem rund um alle Leistungen smarter Mobilität auf, das speziell für die Anforderungen der Wohnungswirtschaft entwickelt wurde.

Und Swen Bachmann, Produktmanager für das Thema Vernetzung bei Bosch/Junkers Deutschland, informierte abschließend über das Kosten- Nutzenverhältnis einer Photovoltaikanlage zur Eigenstromnutzung.

Informations- und Netzwerkveranstaltung in einem

Die unterschiedlichen Kurzvorträge vermittelten den Teilnehmern einen facettenreichen Einblick in die Neuerungen der Branche und vermittelten mannigfaltige Impulse für die Entwicklung zeitgemäßer Wohnbauten. „Zudem eignen sich derartige Formate hervorragend, um mit den herstellenden Unternehmen ins Gespräch zu kommen", betonte Geschäftsführer Lipka anlässlich der Veranstaltung. Zahlreiche Nachfragen der Teilnehmer und etliche persönliche Gespräche belegten, dass der „Tag der Innovation" nicht nur als reine Informations- sondern vielmehr auch als Netzwerkveranstaltung wahrgenommen wurde.



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

minol.de/connect

Brunata Minol

Energieverbrauch hängt stark vom Nutzer ab

Bei falschem Verhalten nutzt die dickste Dämmung nichts

Das nahe Karlsruhe ansässige Wohnungsunternehmen Köhler und Meinzer hat in einer umfassenden Studie im Rahmen des europäischen Forschungsprojektes „CRAVEzero" die Heizenergieverbräuche von Mehrfamilienhäusern ausgewertet und mit den theoretisch ermittelten Werten des jeweils zugrunde gelegten energetischen Standards verglichen. Im Gespräch mit der „Immobilien Wirtschaft Baden-Württemberg" fassen die Geschäftsführer Gerold Köhler und Uli Meinzer die teilweise überraschenden Ergebnisse der Studie zusammen und erklären, wieso sich die stetige Verschärfung energetischer Vorschriften nur sehr bedingt auf die tat-sächlichen Energieverbräuche auswirkt.

Herr Meinzer, seit 2008 hat Ihr Unternehmen viele Wohnbauten mit unterschiedlichen Dämmstärken und Energiestandards errichtet. Nun haben Sie die tatsächlichen Energieverbräuche für den Heizbedarf ihrer Immobilien miteinander verglichen. War der Heizenergieverbrauch in Gebäuden mit einem höheren energetischen Standard tatsächlich geringer?

Meinzer: Die Verbräuche waren geringer, aber nicht in dem Umfang, den wir erwartet hatten. Den ersten Mehrfamilienhäusern, die wir ab 2008 errichtet haben, liegt der energetische Standard der EnEV 2004, KFW Effizienzhaus 60, zu Grunde. Ihr Heizenergieverbrauch lag im Durchschnitt bei circa 36 Kilowattstunden pro Quadratmeter im Jahr, damit sogar knapp unter dem errechneten Wert von 37 Kilowattstunden pro Quadratmeter im Jahr. Das jüngste Gebäude auf der Grundlage der EnEV 2014, KFW Effizienzhaus 55, verbraucht 29,5 Kilowattstunden pro Quadratmeter im Jahr. Dies bedeutet, dass die kosteninntensiven Verbesserungsmaßnahmen wie Einbau einer Lüftung mit Wärmerückgewinnung, Erhöhung der Dachdämmung, Dreifach- statt Zweifachverglasung der Fenster sowie eine intensive Wärmebrückenbetrachtung im Durchschnitt nur etwa 6 Kilowattstunden pro Quadratmeter im Jahr eingespart haben.

Herr Köhler, die erhobenen Daten führten Sie zu dem Ergebnis, dass sich das Nutzerverhalten deutlich mehr auf den Heizenergiebedarf auswirkt als die Dämmung. Im Rahmen der Studie haben Sie auch baugleiche Wohnungen miteinander verglichen, wie groß waren die Abweichungen hinsichtlich der benötigten Heizenergie?

Köhler: Den Vogel abgeschossen haben zwei baugleiche Vierzimmerwohnungen mit circa 120 Quadratmetern Wohnfläche. Der auf dem Wärmemengenzähler abgelesene Verbrauch der sparsamen Wohnung im 1.Obergeschoss betrug 0,75 Megawattstunden, der Verbrauch der identischen Wohnung im 2.OG 8,1 Megawattstunden, also den nahezu 11-fachen Wert. Eine Befragung der Nutzer der sparsamen Wohnung ergab keine Auffälligkeiten wie beispielsweise geringe Raumtemperaturen oder längere Abwesenheit.

Wirkte sich dieses unterschiedliche Verhalten negativ auf die Nebenkosten der „Energieverschwender" aus?

Köhler: In dem beschriebenen extremen Fall erhöhen sich die Nebenkosten natürlich signifikant. Im Übrigen haben wir aber festgestellt, dass bei einem durchschnittlichen Verbrauch auch bei den Gebäuden, die nur im EnEV-Mindeststandard errichtet wurden, die reinen Heizkosten nur noch eine untergeordnete Rolle im Vergleich zu den übrigen Nebenkosten spielen. Setzt man sie ins Verhältnis zu den gesamten Wohnkosten, also unter Einbeziehung der Kaltmiete, sind sie nahezu irrelevant.

Eine CO_2-Bepreisung würde die Kosten für das Heizen – abhängig von der Heizquelle – spürbar verteuern. Macht diese Maßnahme aus Ihrer Sicht Sinn, um die Nutzer zu einem Umdenken zu bewegen?

Köhler: Eine CO_2-Bepreisung trifft natürlich in erster Linie die Bewohner von alten Bestandsgebäuden mit schlechter energetischer Qualität. Wir gehen jedoch auch hier davon aus, dass der Nutzer einer Altimmobilie durch ein bewusstes Heiz- und Lüftungsverhalten die Verteuerung der Energiekosten ohne nennenswerten Komfortverlust kompensieren könnte. Um tatsächlich ein Umdenken herbeizuführen, müsste die mit einer CO2-Bepreisung einhergehende Verteuerung der Heizenergie erheblich sein. Ich glaube nicht, dass sich die Politik dies traut.

Um die Anforderungen der verschärften EnEV 2009 zu erfüllen, haben Sie in Ihren Gebäuden ab diesem Zeitpunkt Lüftungsanlagen mit Wär-



merückgewinnung eingesetzt. Wie viel Energie kann durch dieses System eingespart werden?

Meinzer: Obwohl bei den sehr guten Dämmstandards der Gebäudehülle, die wir unseren Mehrfamilienhäusern zu Grunde gelegt haben, der Anteil der Lüftungswärmeverluste an den Gesamtverlusten erheblich ist, haben wir – entgegen unserer Erwartung – keine nennenswerten Einsparungen durch diese Systeme festgestellt. Ohne Zweifel erhöhen sie den Komfort durch einen nutzerunabhängigen Luftwechsel und die Möglichkeit, an lärmbelasteten Standorten bei geschlossenem Fenster zu lüften. Eine signifikante Heizenergieeinsparung durch Reduzierung der Lüftungswärmeverluste war jedoch nicht erkennbar.

Ihre Studienergebnisse legen nahe, dass eine weitere Verschärfung der energetischen Vorgaben sinnlos ist, wenn die Verbraucher nicht für einen sparsamen Umgang mit Heizenergie sensibilisiert werden. Welche Maßnahmen würden Sie der Politik empfehlen, um den Energiebedarf für das Heizen spürbar zu reduzieren?

Meinzer: Für eine weitere Reduzierung des reinen Heizwärmebedarfs durch Verschärfung der Dämmstandards sehen wir keine Notwendigkeit. Die Auswertung der Heizenergieverbräuche unserer Gebäude ergab, dass es möglich ist, durch ein angepasstes Verhalten jede Wohnung in jedem Geschoss im Niedrigenergie- oder sogar Passivhausstandard zu betreiben. Viele unserer Wohnungen verbrauchen mittlerweile deutlich mehr Energie für die Erwärmung von Warmwasser, als für die Raumheizung. Deshalb wäre aus unserer Sicht der Gesetzgeber gut beraten, bei zukünftigen Verordnungen den Fokus auf Einsparpotenziale bei der Warmwassererwärmung und beim Stromverbrauch zu richten, anstatt auf die Heizenergie.

Welche Schlüsse ziehen Sie aus den Ergebnissen der Erhebung für künftige Bauprojekte Ihres Unternehmens?

Köhler: Der Nutzer hat einen größeren Einfluss auf den Heizenergieverbrauch eines Gebäudes als die Qualität der thermischen Hülle. Da wir eine Beeinflussung des Nutzerverhaltens für wenig realistisch halten, haben wir uns entschlossen, auf der Basis eines guten Dämmstandards der Gebäudehülle (Effizienzhaus KFW 55) verstärkt in Technologien wie KWK-Anlagen, Photovoltaik, Batteriespeicher und Geothermie zu investieren. Im Sinne eines effizienten Einsatzes von Ressourcen halten wir es für sinnvoller, Energie aus erneuerbaren Quellen vor Ort zu produzieren und zu verbrauchen, als sie durch eine weitere Verschärfung von Dämmstandards in der Theorie einzusparen.

Achtung Haftungsfalle

Welche Pflichten hat der Bauträger bei der Überwachung seiner Baustellen?



Kaum eine Branche in Deutschland unterliegt dem gesetzgeberischen Generalverdacht, Nährboden für illegale Beschäftigung zu sein, so sehr wie die Baubranche. Unabhängig von der Berechtigung eines solchen Generalverdachts kann es daher nicht verwundern, dass die Branche hinsichtlich des Arbeitnehmereinsatzes zahlreichen Sonderregelungen unterfällt. Die Einhaltung dieser (Sonder-) Verpflichtungen stellt die Unternehmen in Bezug auf eigene Arbeitnehmer in der Regel nicht vor unlösbare Probleme. Weit problematischer ist jedoch die an zahlreichen Stellen vorgesehene Haftung des Auftraggebers für das Fehlverhalten der von ihm beauftragten Unternehmen.

Ziel dieses Beitrags ist es, einen kurzen Überblick über die gängigsten Haftungsfallen des Bauträgers in der Praxis zu geben und das Problembewusstsein der verantwortlich Handelnden zu schärfen.

Wofür haftet der Bauträger?

Im Ergebnis unterfällt der Bauträger sämtlichen gesetzlichen Haftungsregelungen der Baubranche.

Denn obgleich Bauträgergesellschaften in der Regel keine Unternehmen des Baugewerbes sind, werden diese nach der Rechtsprechung des Bundessozialgerichts für Fragen der Haftung als solche behandelt. Auch kommt Bauträgergesellschaften nach der ständigen Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts nicht die ansonsten für Endabnehmer vorgesehene Haftungsprivilegierung für Ansprüche aus dem Arbeitnehmerentsendegesetz zu. Diese Gesetzesauslegungen sehen die Gerichte als erforderlich an, um „missbräuchliche" Vertragsgestaltungen zu vermeiden.

Der Bauträger haftet also

- für die Gewährung von Mindestentgelten und Beiträgen zur Urlaubskasse der SOKA-Bau nach § 13 MiLoG und § 14 AEntG,
- für die Abführung des Gesamtsozialversicherungsbeitrags nach § 28 e SGB IV, und
- für die Abführung von Beiträgen zur gesetzlichen Unfallversicherung nach § 150 SGB VII

durch seine Nachunternehmer.

Die oben genannten Haftungsvorschriften werden flankiert von zahlreichen Ordnungswidrigkeitentatbeständen, die auch den Auftraggeber treffen können, selbst wenn es sich um Sachverhalte handelt, die ausschließlich die Arbeitnehmer eines Nachunternehmers betreffen. So handelt der Auftraggeber ordnungswidrig, wenn er Werk- oder Dienstleistungen in erheblichen Umfang ausführen lässt, indem er beispielsweise

- einen Unternehmer beauftragt, vor dem er zumindest fahrlässig nicht weiß, dass dieser zur Erfüllung des Auftrags eine Mindestarbeitsbedingung oder einen Beitrag nach AEntG oder MiLoG nicht (rechtzeitig) gewährt, oder
- einen Unternehmer beauftragt, von dem er zumindest fahrlässig nicht weiß, dass dieser zur Erfüllung des Auftrags entgegen § 284 Abs. 1 oder § 4 Abs. 3 S. 2 des Aufenthaltsgesetzes einen Ausländer beschäftigt.

Bauträgergesellschaften stehen somit auch vor der Frage, ob und welche Maßnahmen sie ergreifen müssen, um sicherzustellen, dass die von ihnen beauftragten Unternehmen selbst Vorschriften wie etwa das Verbot der illegalen Ausländerbeschäftigung beachten.

Wie kann der Bauträger eine Haftung vermeiden?

Was kann der Bauträger also tun, um eine Haftung zu vermeiden? Hier ist die Gesetzeslage je nach Haftungsgrund leider uneinheitlich. Allen Haftungsgrundlagen ist jedoch gemein, dass die Haftung des Auftraggebers vertraglich weder ausgeschlossen noch auf Dritte abgewälzt werden kann. Im Falle der Haftung für Mindestentgelte nach MiLoG und AEntG tritt die Haftung sogar verschuldensunabhängig ein und gilt entlang der vollständigen Nachunternehmerkette. Verschuldensabhängig ist hingegen die Haftung für den Gesamtsozialversicherungsbeitrag sowie Beiträge zur Unfallversicherung. Kann der Auftraggeber hier darlegen, dass er ohne eigenes Verschulden davon ausgehen konnte, dass der Nachunternehmer seine Zahlungspflicht erfüllt, so entfällt die Haftung. Dies wird etwa angenommen, wenn der Auftraggeber ein präqualifiziertes Unternehmen oder ein Unternehmen beauftragt, das vergleichbare Standards hinsichtlich Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit erfüllt.

Der wichtigste Schritt ist damit die sorgfältige Auswahl des Vertragspartners. In einem zweiten Schritt sollte das Augenmerk auf die Vertragsgestaltung gelegt werden. Auch wenn eine vollständige Abwälzung des Risikos insbesondere bei den Mindestarbeitsbedingungen nach Arbeitnehmer-Entsendegesetz und Mindestlohngesetz nicht möglich ist, so können dennoch vertragliche Regelungen aufgenommen werden, die den Auftragnehmer etwa verpflichten, Nachweise über die Erfüllung seiner gesetzlichen Verpflichtungen aus den genannten Gesetzen vorzulegen oder finanzielle Sicherheiten für den Fall zu stellen, dass trotz aller Vorkehrungen der Generalunternehmen in die finanzielle Haftung genommen wird. In welchem Umfang sich der Auftraggeber Rechte einräumen lassen sollte, ist eine Frage des Einzelfalls – auch gemessen am Volumen des Auftrags.

Auch bei den Ordnungswidrigkeitentatbeständen, insbesondere der illegalen Ausländerbeschäftigung durch Nachunternehmer, kann der Auftraggeber nur mit einem Bußgeld belegt werden, wenn ihm Verschulden vorzuwerfen ist. Hierzu hat das Amtsgericht München einmal festgestellt, dass eine Überprüfung der Aufenthalts- und Arbeitspapiere von Arbeitnehmern des Nachunternehmers nur erforderlich ist, wenn hierzu ein Anlass besteht. Der Auftraggeber muss also nicht schon präventiv tätig werden. Jedoch ist davon auszugehen, dass die Gerichte keine hohen Anforderungen an das Vorliegen eines solchen Anlasses stellen werden. Der Auftraggeber ist daher gut beraten, sich auch hier eine Überprüfung von Arbeits- und Aufenthaltstiteln vertraglich vorzubehalten.

Dr. Anne Hoßfeld



Benefizgala „United 4 Kids“ in Ludwigsburg

Mehr als 350 Gäste spenden für den guten Zweck

Mehr als 350 Gäste haben die Ludwigsburger Unternehmerfamilien Pflugfelder und Maier Mitte Oktober zur Benefizgala „United 4 Kids“ in der Event-Location „Urbanharbor“ begrüßt, um Spenden für den Kinderschutzbund im Landkreis zu sammeln. Auf diesem Weg kam eine beträchtliche Summe in Höhe von 43.000 Euro zusammen, mit der unter anderem das Projekt „Frühe Hilfen“ gefördert wird, bei dem die Begleitung junger Ludwigsburger Familien mit Neugeborenen im Mittelpunkt steht.

Bereits seit 1999 unterstützt die Pflugfelder-Unternehmensgruppe in vielfältiger Weise die Arbeit des örtlichen Kinderschutzbunds, der in diesem Jahr sein 50-jähriges Bestehen feierte. Ein zentraler Bestandteil dieses Engagements ist die zweijährliche Benefizgala, die sich inzwischen zur größten Charity-Party der Stadt entwickelt hat. Auch diesmal lockte die Veranstaltung wieder zahlreiche Besucher an, um gemeinsam zu feiern und gleichzeitig Gutes zu tun – darunter auch einige bekannte Vertreter aus Wirtschaft und Politik. Neben Pflugfelder wurde die Benefizgala von Mann und Hummel, Bäckerei Katz, BW Bank und Maxmaier Urbandevelopment gesponsort. Der „Urbanharbor“ bildete dabei erneut den passenden Rahmen für ein abwechslungsreiches Programm mit musikalischer Begleitung von vier Mitgliedern der renommierten Gala-Band „Noble Composition“ und einer Klaviereinlage der 13-Jährigen Tiny Cui und ihrer 10-Jährigen Schwester Tina Cui, beide hochbegabte Klaviernachwuchskünstlerinnen.

Im Rahmen der diesjährigen Charity-Gala erfolgte ein Generationenwechsel für dieses Event. So hatte dieses Jahr Julian Pflugfelder (Bild) zusammen mit Madlen Maier die Gäste begrüßt und bei dieser Gelegenheit das große ehrenamtliche Engagement der Vereinsmitglieder gewürdigt. „Es erfüllt uns mit Stolz, dass es im Rahmen unserer langjährigen Partnerschaft mit dem Kinderschutzbund regelmäßig gelingt, Spenden für verschiedenste Projekte zur Verfügung zu stellen. Ohne das selbstlose Wirken der ehrenamtlichen Helfer, die einen erheblichen Teil ihrer Freizeit dafür aufwenden, Familien mit Problemen zu unterstützen, wäre das alles nicht möglich. Deshalb ist es uns ein besonderes Anliegen, auch künftig aktiv dazu beizutragen, Kindern ein Leben voller Liebe und Fürsorge bieten zu können. Umso mehr freut es mich, dass wir dieses Jahr der Feier mit dem Thema Nachhaltigkeit einen besonderen Fokus geben können“, so Pflugfelder.

Währenddessen verwöhnte die „Urbanharbor“-Hausküche vom „Adler am Schloss“ aus Bönnigheim die Gäste mit erlesenem Fingerfood und verschiedenen kulinarischen Köstlichkeiten, bevor der „Urban Club“ seine Pforten öffnete und DJ Wim aus Stuttgart am Mischpult sowie Bene Neuer an den Percussions für Partystimmung sorgten. Passend zum Thema Nachhaltigkeit konnte das aus ausschließlich naturnahem, regionalem Anbau und nur aus ungespritztem Korn hergestellte Katz-Brot verkostet werden. „Wir freuen uns, dass unsere Spendengala immer aufs Neue solch großen Zuspruch findet“, so Pflugfelders Fazit am Ende eines gelungenen Abends. „Das beweist, dass es nach wie vor viele Menschen gibt, die sich gerne für den guten Zweck einsetzen. Ihnen allen gilt daher mein persönlicher Dank.“

Zusammenarbeit unterschiedlicher Akteure treibt Energiewende voran

Digitalisierung ist Teamwork

Digitalisierung produziert dann die besten Ergebnisse, wenn sie die Stärken unterschiedlicher Partner bündelt. METRONA München hat die Zeichen der Zeit erkannt und generiert Mehrwerte durch Kooperationen. Der Münchner Abrechnungsdienstleister hat kürzlich eine Kooperation mit dem PropTech-Unternehmen casavi bekanntgegeben. casavi entwickelt und betreibt eine Kommunikations- und Service-Plattform für die digitale Verwaltung und Nutzung von Immobilien. Der Anwendungsbereich der Plattform reicht von der reinen Informationsbereitstellung über die bidirektionale Kommunikation bis hin zu effizienten Auftragsprozessen.

Die Mehrwerte entstehen, indem casavi Akteure rund um die Immobilie digital verbindet, immobilienwirtschaftliche Prozesse beschleunigt und zusätzliche Transparenz für alle Beteiligten schafft. Via casavi kann METRONA beispielsweise Montage- und Ablesetermine für Zähler ankündigen oder Nutzereinzelabrechnungen digital an Eigentümer oder Mieter übermitteln. Wesentliche Informationen zur Heizkostenabrechnung sind jederzeit digital abrufbar.

Praxisnahe Forschung

Auch in der Forschung geht METRONA innovative Wege. Gemeinsam mit der Stadt Jena, der Wohnungsgesellschaft Jenawohnen, der Westsächsischen Hochschule Zwickau und anderen Partnern beteiligt sich der Abrechnungsdienstleister mit dem Projekt JenErgieReal am Ideenwettbewerb „Reallabore der Energiewende“ des Bundeswirtschaftsministeriums. Ziel ist es, mittels einer intelligenten Informations- und Kommunikations-Infrastruktur verschiedene Speichersysteme zu einem virtuellen Großspeicher zu verbinden, der in Echtzeit skalierbar ist. So kann die Lastverteilung des Energienetzes hochflexibel gesteuert werden.

Der Projektbeitrag von METRONA trägt den Titel Kairos und besteht aus einer intelligenten IT-Infrastruktur für Wohnungen und Gewerbenutzeinheiten. Für das Projekt JenErgieReal ist angedacht, dass Kairos mittels vernetzter, interaktiver Rechner in jeder Wohnung sowohl den Wärme- als auch den Strombedarf der Wohnungen registriert und regelt. Dazu nutzt Kairos die im Gebäude installierten Funksysteme zur Heizkostenerfassung. Der Zweck der Anwendung besteht darin, flexibel auf Spitzenlast- beziehungsweise Schwachlastphasen reagieren zu können. Steigt beispielsweise der Wärmebedarf an, so kommen ins Netz integrierte Wärmespeicher zum Einsatz, die sich in Phasen mit unterdurchschnittlichem Bedarf wieder auffüllen. So können die Wärmeerzeuger konstant im optimalen Bereich betrieben werden.

Grüne Steckdosen als Lastausgleich

Auch im Stromnetz trägt Kairos zum Lastausgleich bei und zwar mit Hilfe von „Grünen Steckdosen“. Der Begriff bezeichnet Steckdosen, die ferngesteuert deaktiviert werden können. Sie dienen dazu, Lastspitzen kurzfristig zu überbrücken, und zwar deutlich schneller und flexibler als dies durch Zuschaltung eines weiteren Erzeugers möglich wäre.

An Grünen Steckdosen hängen Verbraucher, die relativ konstant Strom abnehmen, deren kurzfristiger Ausfall jedoch keine kritischen Folgen hat. Eine Tiefkühltruhe beispielsweise kann aufgrund ihrer Isolierung ohne weiteres ohne zusätzliche Kühlung auskommen. Kairos stellt dem Stromnetz die Information über die kurzfristig verfügbare Menge an Strom bereit und übernimmt die Schaltung der Grünen Steckdosen.

Der Beitrag einer einzelnen Steckdose mag gering sein – in der Summe ist ihre Wirkung spürbar. Aus diesem Grund ist METRONA ein idealer Projektpartner für JenErgieReal, denn als Messdienstleister besitzt das Unternehmen jahrzehntelange Erfahrungen mit Massenprozessen und verfügt über die notwendige Infrastruktur, um eine große Anzahl an Geräten in Wohnungen zu installieren und zu betreiben. Und Skalierbarkeit, da sind sich alle Experten einig, ist DER wesentliche Schlüssel zu einer erfolgreichen Energiewende.



Das Intelligente Zuhause kommt

Digitalisierung als Wettbewerbsvorteil

Die Wohnungswirtschaft befindet sich auf dem Weg in die digitale Zukunft. Dank moderner Technologien wirtschaften Unternehmen effizienter und ressourcenschonender als je zuvor. Interne Prozesse werden durch digitale Lösungen verschlankt und die Kommunikation mit Mietern und Dienstleistern optimiert. Jetzt gilt es, die Herausforderungen der digitalen Transformation zu meistern, Innovationen mitzugestalten und Wachstumspotenziale zu nutzen. Ein zentraler Aspekt der Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft sind Smart-Home-Systeme.

Längst hat die Wohnungswirtschaft die Chancen digitaler Technologien für sich erkannt und so steht bereits heute fest: Die Zukunft des Wohnens wird digital. Hierzu gehören die Vernetzung von Geräten verschiedener Hersteller und der Einbezug externer Daten, wie zum Beispiel Wetterdaten, um Mehrwerte zu generieren. Dazu zählen erhöhter Wohnkomfort oder die Möglichkeit, Energie zu sparen. Entscheidend ist dabei die Kommunikation der Geräte untereinander und zum Mieter. Nur wenn diese aufeinander abgestimmt ist und in Echtzeit erfolgt, kann das volle Potenzial ausgeschöpft werden.



Vermieter und Mieter profitieren

Nicht nur der technologische Fortschritt, sondern auch die soziale Akzeptanz der Digitalisierung wird zukünftig zu Veränderungen in den Lebensgewohnheiten der Menschen führen. Das bringt neue Anforderungen an die Ausstattung von Wohnungen mit sich und setzt das Thema Smart Home noch höher auf die Agenda der Wohnungsunternehmen. Diese Technologie wird der Wohnungswirtschaft einen noch nachhaltigeren Umgang mit Ressourcen ermöglichen, Kosten dauerhaft senken und den Komfort von Wohnungen und Häusern weiter verbessern. Davon profitieren Vermieter, Mieter und insbesondere Senioren mit eingeschränkter Mobilität, die dank AAL-Technologien (Ambient-Assisted-Living) ein selbstbestimmtes Leben in ihrer gewohnten Umgebung führen können. Die gesteigerte Zufriedenheit ihrer Kunden bis ins hohe Alter ist wiederum ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für Unternehmen der Wohnungswirtschaft: Sie beschert ihnen langfristige Mietverhältnisse mit sicheren Einnahmen und geringem Verwaltungsaufwand.

Künstliche Intelligenz

Nahezu Hand in Hand mit der voranschreitenden Digitalisierung geht die Einführung und Nutzung künstlicher Intelligenz (KI). Wie in vielen anderen Branchen, findet sich auch in der Wohnungswirtschaft, beispielsweise im Bereich der Verwaltung, ein hoher Anteil an manuellen Prozessen, die im Zuge der Digitalisierung und Einbindung künstlicher Intelligenz sukzessive automatisiert werden. Beispielhaft zu nennen ist hier die automatische Bearbeitung von Standardanfragen über Plattformen zur digitalen Immobilienverwaltung. Auch das Heizen der Zukunft wird sich mit fortschreitender Nutzung von KI signifikant verändern. Der Aufbau einer Kommunikationsinfrastruktur unter Einbezug von Smart Meter Gateways und die dadurch entstehende Datenlage werden dafür sorgen, dass das Thema intelligentes Heizen schon bald im Herzen der Wohnungswirtschaft ankommt. Schon heute kann eine KI, gefüttert mit Daten wie Raumtemperatur, Wetter- oder Betriebsdaten der Heizung, Muster erkennen und daraus ableiten, wie stark geheizt werden muss, um die gewünschte Raumtemperatur zu erreichen. Das spart Energie und erhöht den Wohnkomfort.

Bestens vorbereitet

Mit fachkundigen Partnern, wie beispielsweise dem Essener Unternehmen innogy, stellen Wohnungsunternehmen sicher, dass sie für die Anforderungen des zukünftigen, digitalen Wohnens bestens vorbereitet sind. Diese spezialisierten Dienstleister haben aktuelle und kommende Trends im Blick, entwickeln konkrete Lösungsangebote und legen so den Grundstein für nachhaltige und zukunftsfähige Quartiere.

Spezielle Anforderungen benötigen besondere Lösungen

Energiesparen mit Elektroheizkörpern

Laut einer Statista-Befragung heizen gut 89 Prozent der Deutschen mit einer Zentralheizung. Doch nicht immer steht für den Anschluss eines Heizkörpers ein zentrales Heizungsnetz zur Verfügung oder ist dafür sinnvoll. Dann sind Elektroheizkörper oft die bessere Wahl, zum Beispiel in selten genutzten Räumen, in Fertighäusern oder bei der Renovierung von Bereichen ohne Zentralheizungsnetz.

Neben den flexiblen Einbausituationen können Elektroheizkörper auch beim Thema Energieeffizienz punkten. Denn im Gegensatz zu reinen Warmwasserheizungen, ist der Einsatz einer Elektroheizung auch in der Übergangszeit kostengünstig, wenn dafür die Zentralheizung nicht anlaufen muss. Darüber hinaus kann selbst erzeugter Strom aus Photovoltaik-Anlagen die Nutzung noch wirtschaftlicher gestalten.

Ideal für Fertighäuser

Interessante Möglichkeiten bieten Elektroheizkörper auch bei einem Einsatz in Fertighäusern. Hier wird häufig mit einer Luftheizung geheizt. Allerdings liefert die Luftheizung nur wenig Wohlfühlwärme, sondern vermehrt sogenannte Konfektionswärme. Das ist besonders im Bad von Nachteil. Ein rein elektrisch betriebener Heizkörper, der somit nicht von einem wassergeführten Heizkreis abhängig ist, bietet hier eine passende Alternative.

Effizienter Betrieb

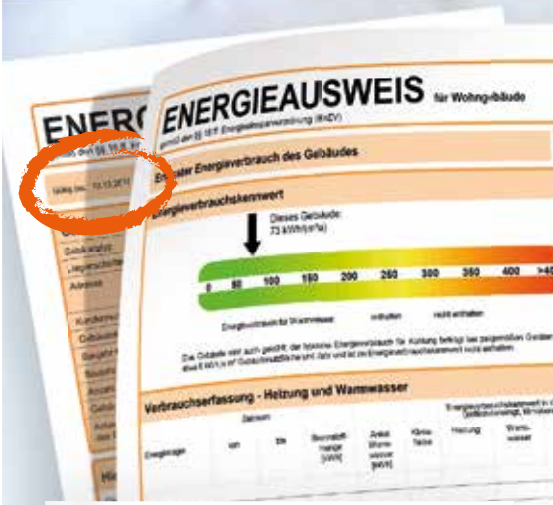
Für die beschriebenen Anwendungsfälle hat beispielsweise das Unternehmen Kermi den Elektro-Flachheizkörper x-therm +e im Angebot. Da der Wärmeerzeuger fest im Heizkörper verbaut ist und aufgrund seiner hohen Heizleistung von bis zu 2.000 Watt erreicht der Elektroheizkörper schnell die gewünschte Temperatur und gewährleistet so konstante Wärme. Darüber hinaus ist er durch eine integrierte Regelung leicht zu bedienen und Ökodesign-Richtlinien konform. Für verschiedene Einbausituationen ist der Heizkörper in fünf verschiedenen Farben, horizontal oder vertikal sowie mit planer oder profilierter Front erhältlich.



Noch gültig?

Jetzt neuen Energieausweis bestellen!





Die maximale Gültigkeit von Energieausweisen beträgt 10 Jahre. Eine Verlängerung ist nicht möglich, da die Anforderugen in den letzten Jahren deutlich gestiegen sind. Bestellen Sie rechtzeitig Ihren neuen Energieausweis, um allen rechtlichen Anforderungen zu entsprechen.

Online-Bestellung unter:
www.metrona.de/ea

METRONA
Einfach. Mehr. Qualität.



BFW Baden-Württemberg

Termine 2020

Datum	Ort	Veranstaltung
30. Januar 2020	**Stuttgart**	Neujahrsempfang 2020
4. Februar 2020	**Stuttgart**	Juristischer Dienstag: „Chance Urbanes Gebiet“
17. März 2020	**Stuttgart**	Juristischer Dienstag: „Abnahme des Gemeinschaftseigentums“
21. April 2020	**Stuttgart**	Bauträger-Fachtagung
12. Mai 2020	**Stuttgart**	Juristischer Dienstag: „Typische Klauseln im Bauträgervertrag“
14. Mai 2020	**Berlin**	BFW – Deutscher Immobilien Kongress
30. Juni 2020	**Stuttgart**	Juristischer Dienstag: „Mängelmanagement gegenüber Nachunternehmer, Architekt und WEG“
22. September 2020	**Stuttgart**	Juristischer Dienstag: „Verjährung“
20. Oktober 2020	**Stuttgart**	Juristischer Dienstag: „Typische Fehler beim Contracting im Bauträgervertrag“

Nähere Informationen unter www.bfw-bw.de

(Änderungen vorbehalten. Stand: 03. Dezember 2019)

Herausgeber:

PresseCompany GmbH
Reinsburgstraße 82
70178 Stuttgart
Fon. 0711.23886-27
Fax. 0711.23886-31
info@pressecompany.de

In Zusammenarbeit mit dem BFW Baden-Württemberg

Nachdruck von Beiträgen und Nachrichten: nur mit Genehmigung des Verlags. Mit dem Namen des Verfassers gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Beiträge in unserer Zeitschrift, in denen speziell Erzeugnisse von Firmen besprochen werden, dienen lediglich der Information unserer Leser, um sie über die Neuheiten auf diesem Gebiet aufzuklären. Eine Garantieerklärung für Produkte und Firma ist damit nicht verbunden. Rückfragen bezüglich firmengebundener Beiträge sind deshalb direkt an die Hersteller zu richten oder werden an diese weitergeleitet.

Redaktionsbeirat:
Dirk Graf,
Vorstandsvorsitzender des BFW Baden-Württemberg

Gerald Lipka,
Geschäftsführer BFW Baden-Württemberg

Foto Titelseite (und weitere):
iStockphoto, Fotolia, Wikipedia

Redaktionsleitung:
Johannes Ohnesorg
johannes.ohnesorg@pressecompany.de

Redaktion:
Johannes Ohnesorg

Layout:
Jens Tippel

Anzeigenverwaltung:
Christina Würl
christina.wuerl@pressecompany.de

Golfen.Kochen.Grillen.

Unsere Veranstaltungen 2020
für die Wohnungswirtschaft



wowi golftour

24.04.2020	Nordrhein-Westfalen
15.05.2020	Bayern
05.06.2020	Norddeutschland
24.07.2020	Baden-Württemberg
14.08.2020	Berlin
28.08.2020	Rhein-Main



meet & grill

16.01.2020	Stuttgart
30.01.2020	Frankfurt
13.02.2020	München
27.02.2020	Berlin
12.03.2020	Hannover
19.03.2020	Mannheim
23.04.2020	Bremen
14.05.2020	Düsseldorf
28.05.2020	Berlin
06.08.2020	Hamburg
13.08.2020	Köln
10.09.2020	Frankfurt
15.10.2020	München
29.10.2020	Hamburg
05.11.2020	Dortmund
19.11.2020	Stuttgart

Tafelrunde

GEMEINSAM KOCHEN & GENIESSEN

23.01.2020	Düsseldorf
06.02.2020	Hamburg
26.03.2020	Köln
02.04.2020	Stuttgart
29.04.2020	Frankfurt
18.06.2020	Wiesbaden
25.06.2020	München
12.11.2020	Berlin



Weitere Informationen unter **www.pressecompany.events**



Gewerbe. Märkte. **Immobilien.**

BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg e.V.

Spitzenverband der **Immobilien-** und **Wohnungswirtschaft**

- Politische Interessenvertretung
- Kompetentes Netzwerk
- Erfahrungsaustausch
- Arbeitskreise und Fachgespräche
- Impulsgeber und Knowhow-Träger
- Messen und Kongresse
- Statistik & Research
- Rechts- und Steuerberatung

Interesse an einer Mitgliedschaft?
Dann melden Sie sich bei uns!

BFW Landesverband Freier
Immobilien- und Wohnungsunternehmen
Baden-Württemberg e.V.

Hospitalstr. 35
70174 Stuttgart
Telefon: 0711/870 380-0
Telefax: 0711/870 380-29
info@bfw-bw.de
www.bfw-bw.de