



## IM BLICKFELD

### Vonovia: Back to the roots

„Vonovia unterstützt die Deutsche Bahn mit Wohnraum für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“ So verkündete es Anfang des Jahres Deutschlands größter Wohnungskonzern. Was verbirgt sich dahinter? Seit Januar 2020 werden freie Wohnungen von Vonovia kautionsfrei auf der neu geschaffenen, DB-eigenen digitalen Wohnungsbörse eingestellt. Der Bochumer Immobilienriese ist damit die erste von insgesamt 31 Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften, mit denen die Deutsche Bahn entsprechende Verträge geschlossen hat. Ziel ist es, Mitarbeitern der Deutschen Bahn einfacher Informationen über freie Wohnungen zur Verfügung zu stellen und diesen damit vereinfachten Zugang zu hoffentlich auch bezahlbarem Wohnraum zu verschaffen. Ein kleiner Haken an der Geschichte: Weder sind die Angebote exklusiv, noch wird ein bestimmtes Kontingent an Wohnungen von den Unternehmen speziell für Bahnmitarbeiter freigehalten. Es ist lediglich einfacher, an Besichtigungstermine zu kommen. Immerhin. Denn schon das ist in teils hoffnungslos überfüllten Wohnungsmärkten ja bereits ein Vorteil.

Die Bahn freut sich, mit diesen Deals für attraktive Beschäftigungsbedingungen sorgen zu können und sich als Arbeitgeber an den tatsächlichen Bedürfnissen ihrer aktuell rund 200 000 Mitarbeiter zu orientieren. Dabei darf man aber auch nicht vergessen, dass der Konzern einmal mit rund 170 000 eigenen Wohnungen einer der größten Wohnungsbesitzer der Bundesrepublik war. Das allein würde ausreichen, um den Bedarf der eigenen Beschäftigten zu decken. Diese Wohnungen wurden aber Stück für Stück verkauft und damit privatisiert, unter anderem an die Vonovia. Dieses Angebot für die Mitarbeiter fehlt natürlich, was nun durch die Deals ein Stück weit abgedeckt werden soll.

Eine Reise in die Vergangenheit ist es auch für die Vonovia: Der Wohnungskonzern entstand in der heutigen Form zwar erst 2015, allerdings sind die Verbindungen zu den Eisenbahnern schon Teil der Gründungsgeschichte. Denn die Vonovia entstand aus der „Gemeinnützigen Aktien-Gesellschaft für Angestellten-Heimstätten“, kurz GAGFAH (1918 gegründet), den Wohnungsunternehmen der Vereinigten Stahlwerke (1926 gegründet) und eben den Eisenbahnerwohnungsgesellschaften, von denen die ersten ebenfalls 1918 gegründet wurden. Geschäftszweck dieser Gesellschaften war nichts anderes, als den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der jeweiligen Unternehmen Wohnraum zur Verfügung zu stellen, allerdings exklusiv und subventioniert. Alte Verpflichtungen wird es zwar wohl nicht mehr geben, wohl aber Verbindungen. Es geht doch nichts über gute Pressearbeit.

P.O.

### Elektromobilität: Immobilienwirtschaft muss aktiv werden

Das neue Jahr 2020 bietet viel Zeit für kühne Visionen und Innovationen. Weltweit investieren beispielsweise Autokonzerne hohe Milliardenbeträge in die E-Mobilität. Auch hierzulande fahren die Automobilhersteller die Produktion von elektrisch angetriebenen Fahrzeugen hoch. Erste deutsche Konzerne wollen bereits in zwei Jahren über eine Million Elektroautos auf den Markt bringen. Das ist nicht zuletzt auch der intensiven Debatte rund um den Klima-

wandel geschuldet. Tatsache aber ist, dass die Elektroentwicklung in Deutschland im internationalen Vergleich hinterherhinkt. Nicht nur unsere Automobil- und Zulieferwirtschaft wird vor große Herausforderungen gestellt – auch die Immobilienlandschaft muss sich in ihrer Infrastruktur umfassend an die besonderen Erfordernisse der Elektromobilität anpassen.

Die E-Mobilität in Deutschland wird nur dann erfolgreich sein, wenn es gelingt, in der Immobilienwirtschaft flächendeckend ausreichend Ladestationen aufzubauen. Die Fakten sprechen leider eine ganz andere Sprache: Wir haben zurzeit eine völlig unzureichende Ladeinfrastruktur, die ein wesentlicher Grund für die insgesamt noch recht zögerliche Akzeptanz von Elektroautos ist. Wer sein E-Auto nicht auf seinem privaten Grundstück, in Garagen oder am Haus laden kann, wird weiterhin gezwungenermaßen einen Wagen mit Verbrennungsmotor nutzen. Laut Masterplan Ladeinfrastruktur (Stand: August 2019) der Bundesregierung soll bis 2030 mit 9,3 Milliarden Euro die Errichtung von einer Million Ladepunkten gefördert werden. Bis 2022 soll es 65 000 öffentlich zugängliche Ladestationen geben – aktuell sind es nur 24 000. Die Automobilwirtschaft soll davon 15 000 Ladepunkte beisteuern.

Bisher zweifelt eine Mehrheit in der Immobilienwirtschaft stark an, dass sich Elektroautos hierzulande wirklich durchsetzen werden. Anstatt Bedenken zu streuen, sollte jetzt jedoch besser an der richtigen Stelle investiert werden. Immobilienbranche und Hauseigentümer sind gefordert, die absehbare Wende zum Elektroauto mit voranzutreiben. Der öffentlichen Hand wird das nicht alleine gelingen. Geeignete Stromtankstellen benötigen wir nicht nur in öffentlichen Parkhäusern, in Einkaufszentren und an den Arbeitsplätzen, sondern vor allem auch in Wohnhäusern. 80 Prozent der derzeit gut 220 000 E- und Plug-in-Hybrid-Autos in Deutschland werden zuhause oder am Arbeitsplatz geladen.

Bauunternehmer und Immobilienbesitzer gleichermaßen dürfen bei diesem Thema nicht auf die Bremse gehen, sondern sollten vielmehr Vorreiter für nachhaltiges Wirtschaften werden. Denn die E-Mobilität birgt für die Immobilienwirtschaft ein enormes Potenzial: Diejenigen Häuser, die über praktikabel nutzbare Stromtankstellen verfügen, werden sich auch künftig einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil auf dem Immobilienmarkt sichern. Immerhin will die Bundesregierung allein in diesem Jahr 50 Millionen Euro zur Förderung der Errichtung von privaten Stromtankstellen bereitstellen. Das ist gut angelegtes Geld, wenngleich es die Kosten nicht decken wird, und sollte genutzt werden, um 2020 einen innovativen Meilenstein zu setzen.

Zu betonen ist, dass in vermieteten Bestandsimmobilien noch organisatorische Hürden aus dem Weg geräumt werden müssen: Das Wohneigentumsgesetz sollte reformiert werden, denn derzeit wird noch die Zustimmung aller Eigentümer benötigt, wenn elektrische Leitungen in Tiefgaragen installiert werden sollen. Unverzichtbar ist, dass ein intelligenter und sicherer Abrechnungsservice dafür sorgt, dass der richtige Nutzer den Strom in Rechnung gestellt bekommt. Zur grünen Zukunft zählt auch, dass selbst produzierter Solarstrom für die eigene Elektromobilität genutzt werden kann. Um höhere Folgekosten zu vermeiden, sollten E-Ladestationen frühzeitig in die Planungen einbezogen werden, bei Neubauten wie bei umfangreichen Sanierungen. Die Ladeinfrastruktur in Immobilien wird ohnehin bald zur Pflichtsache, denn die EU will ab 2025 Eigentümer verpflichten, in allen größeren Gebäuden Ladestatio-

nen einzurichten. Noch steht der offizielle EU-Beschluss aus, aber auf die Immobilienwirtschaft werden in fünf Jahren unweigerlich klare Vorgaben zur Förderung der Elektromobilität zukommen. Diese dynamische Entwicklung lässt sich nicht aufhalten. Es gilt, Förderprogramme zu nutzen und das Thema auch in Immobilien selber in die Hand zu nehmen.

*Theodor J. Tantzen, Mitglied des Vorstands,  
Prinz von Preussen Grundbesitz AG, Bonn*

## Rekommunalisierung: ein teurer Spaß

Die Rücküberführung privater Wohnungsbestände in den Besitz der öffentlichen Hand hat im Jahr 2019 richtig an Fahrt aufgenommen. Insgesamt rund 3,2 Milliarden Euro investierten Kommunen und Länder beziehungsweise deren Wohnungsunternehmen nach Angaben von Savills bundesweit in den Rückkauf von Wohnungsbeständen, damit war das Ankaufsvolumen mehr als zweieinhalb Mal so hoch (plus 269 Prozent) wie im Jahr 2018. Etwa 84 Prozent des Volumens entfiel auf den Kauf von Bestandswohnungen. Ein gewaltiger finanzieller Kraftakt mit letztlich überschaubarem Nutzen, denn unterm Strich wechselten dabei gerade einmal rund 22.700 Wohneinheiten in den öffentlichen Bestand. Wie viele Neubauwohnungen – dem doch einzig wirksamen Mittel, um der Angebotsknappheit Herr zu werden – hätte man von diesem Geld anstatt dessen errichten können?

Und überhaupt: Wer profitiert von solchen Maßnahmen, die von den verantwortlichen Politikern regelmäßig als eine Art Rettungsaktion bedrohter Mieter verkauft wird? Allein der Gedanke, dass eine Ado in Berlin überhaupt noch mit dem Gedanken spielen könnte, willkürliche Mieterhöhungen oder Luxussanierungen durchzusetzen, erscheint angesichts der strengen Gesetzeslage einigermaßen absurd. Am Ende des Tages ändert sich bei solchen Transaktionen deshalb nur der Name im Grundbuch, um den Mietern ein vermeintliches Gefühl von mehr Sicherheit zu geben. Das IW Köln hat unlängst einmal untersucht, inwieweit sich kommunale, genossenschaftliche und private Vermieter in Großstädten mit mehr als 500.000 Einwohnern unterscheiden. Das Ergebnis: Alle drei Vermietergruppen renovieren in ähnlichem Umfang und die Mieter sind ähnlich zufrieden. Bei privaten Eigentümern und Wohnungsunternehmen sind die Mieten seit 2013 zwar stärker gestiegen, allerdings muss man sich hier auch klar machen: Mehr als 50 Prozent der davon betroffenen Mieter verfügen über ein Einkommen, das über dem bundesweiten Durchschnitt liegt. Schutzbedürftige sehen sicher anders aus.

Ungeachtet dessen erwarten Experten im Jahr 2020 eine Fortsetzung der Rekommunalisierungswelle. In dieses Bild passt die Ankündigung der Stadt München (aktuell im Endspurt für die bayerischen Kommunalwahlen im März 2020), für den Immobilienkauf erstmals seit 1995 wieder eine Anleihe emittieren zu wollen. Mit einer breiten Mehrheit beschloss der Stadtrat Mitte Januar auf Anregung von Oberbürgermeister Dieter Reiter die Ausgabe eines Social Bonds im Jahr 2021, zwischen 100 und 120 Millionen Euro sollen dabei zusammenkommen. Nicht immer erfolgen die Ankäufe der Stadt München übrigens freiwillig: Die vor eineinhalb Jahren verschärfte Erhaltungssatzung schreckt Investoren zunehmend ab und zwingt die Stadt im Gegenzug dazu, ihr Vorkaufsrecht in solchen Erhaltungssatzgebieten auszuüben. ph

## Die Immobilienbranche muss ihre Datengrundlage hinterfragen

Zahlreiche Akteure der Immobilienwirtschaft zeigen ein erstaunliches Maß an Treue, wenn es um ihre Datengrundlagen geht: Seit Jahren verlassen sie sich beispielsweise auf einen langfristigen WAULT (Weighted Average Unexpired Lease Term) als Indikator für ein besonders stabiles Investment. Und die möglichen Mieteinnahmen werden auf Basis von Comparables berechnet – also anhand der Betrachtung, welche Preise in anderen Immobilien am Standort zuletzt erzielt wurden.

Indes müssen wir uns die Frage stellen, wie zeitgemäß solche Ansätze der Datenerhebung heutzutage überhaupt noch sind – und ob sich die Branche nicht besser von ihren lieb gewonnenen Datengewohnheiten trennen sollte. Denn viele der klassischen immobilienbezogenen Zahlen, Daten und Fakten sind erstens sehr unpräzise. Sie haben wenig mit den konkreten Alleinstellungsmerkmalen der eigentlichen Immobilie zu tun. Zweitens spiegeln sie lediglich Informationen aus der Vergangenheit wider und lassen somit kaum Rückschlüsse auf die künftigen Potenziale und Risiken zu. Drittens schließlich entgeht der Branche viel, wenn sie zu starr an den althergebrachten Gewohnheiten festhält: Man versäumt es, alternative Daten zu erheben, anhand derer Risiken und Chancen für die Zukunft verlässlich identifiziert werden könnten.

Für die langfristige Entwicklung einer Immobilie wäre anstatt einer Betrachtung der restlichen Mietvertragslaufzeiten eine Analyse ausgewählter gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Informationen viel aussagekräftiger. Wie verliefen die Arbeitsplatzentwicklung, die Kaufkraft und die Kriminalitätsstatistik in den vergangenen Jahren? Wie viel Potenzial bieten Neuansiedlungen von renommierten Unternehmen und welche Ausbauten der Verkehrsinfrastruktur sind für die kommenden Jahre geplant? Mit diesen Informationen in der Hinterhand kann eine Immobilie zielgerichtet für die Bedarfssituation in fünf oder zehn Jahren (weiter-)entwickelt werden.

Ähnliches gilt für die politische Situation am Standort. Inzwischen werden selbst vermeintlich verlässliche Baugenehmigungen nachträglich hinterfragt, und eine politische Initiative kann schnell dafür sorgen, dass ein eigentlich baureifes Projekt gekippt wird. Informationen zu Bürgervereinen und -versammlungen und auch der Zeitraum bis zur nächsten Wahl – und damit einer möglichen kommunalen Interessensverschiebung – sind also essenziell. All diese alternativen Daten sind frei verfügbar, fließen aber nur in den seltensten Fällen tatsächlich in die Bepreisung und Bewertung eines möglichen Immobilieninvestments mit ein.

Noch mehr – aktuell weitgehend ungenutztes – Potenzial verbirgt sich hinter dem Schlagwort „Smart Data“. Inzwischen existieren intelligente Algorithmen und eine Machine-Learning-Technologie, die viel präzisere Prognosen treffen kann, als es die althergebrachten Berechnungsmethoden vermögen. Die gesamte Bandbreite der Möglichkeiten, die sich auf Basis dieser Anwendungen bietet, kann jedoch nur dann ausgenutzt werden, wenn nicht nur die Prozesse, sondern auch die Datengrundlagen optimiert werden. Ansonsten kann auch die Künstliche Intelligenz nur auf konventionelles Halbwissen zurückgreifen.

*Gabriel Khodzitski, CEO, PREA GmbH, Zossen*