

Editorial



Unweit von Wiesbaden, in Oestrich-Winkel, steht das älteste Steinhaus Deutschlands. Ich stelle mir vor, wie die Nachbarn damals geklatscht haben: „Haste schon gehört, Hildeward? Der Rhabanus Maurus will sich eine Hütte aus Steinen bauen. Wie soll das denn gehen, das hält doch nie im Leben!“ Heutzutage ist es der Holzbau, der die Rolle der Ausnahme innehat und als Heilsbringer für klimafreundliches Bauen gefeiert wird. Kristina Pezzei hinterfragt das in ihrer Titelsegchichte, die – kleiner Spoiler – überschrieben ist mit „Wie der Hype um Holzbau verglimmt“ (Seite 1).

Wie wichtig es ist, sich damit zu beschäftigen, wie unsere Immobilien gebaut werden, dazu forscht, Ahmed Khoja. Genauer gesagt dazu, wie haltbar denn eigentlich das ist, worin wir momentan wohnen und arbeiten und unsere Freizeit verbringen. Alexander Heintze hat mit ihm über die Resilienz von Gebäuden gesprochen (Seite 3).

Die Zukunft im Blick haben, das sollte eigentlich auch die bayerische Pensionskasse BVK. Schließlich ist sie für die Altersvorsorge von sehr vielen Menschen zuständig. Anscheinend aber agiert dort jemand bei den Immobiliengeschäften eher kurz-sichtig und lässt sich von der großen weiten Welt und schillernden Persönlichkeiten blenden. Und weil in den Kontrollinstanzen bislang alle die Augen verschlossen haben, wird sich jetzt der Haushaltsausschuss des Landtags des Freistaats damit beschäftigen, wie Monika Leykam weiß (Seite 8).

Ihre

Brigitte Mallmann-Bansa

Chefredakteurin

Senden Sie Ihre LESERBRIEFE an:
leserbrief@iz.de

Bitte geben Sie Ihre vollständige Adresse an.
Die Redaktion behält sich die Kürzung vor.

„Trump verdankt seinen Reichtum zu einem guten Teil der Immobilienbranche, die wiederum von den kleptokratischen Möglichkeiten stark profitiert, die unser System bietet.“

Anne Applebaum, Journalistin und Historikerin, im Interview mit der Süddeutschen Zeitung

Kostenfalle Bestandsbau

Wenn Bestandsobjekte neu entwickelt werden, drohen heftige Kostenüberschreitungen, weiß Maximilian Tholl, Business-Developer bei der auf Revitalisierung spezialisierten Tholl Gruppe. Vermeiden lässt sich das mit viel Planungsaufwand und vorsichtig bemessenen Budgets.

Um Investoren den Einstieg in die Bestandsentwicklung zu erleichtern, gibt es eine Reihe von gängigen Forderungen, die meist mit der Regulatorik und den Bauaufsichtsbehörden zu tun haben. Die eigentliche Herausforderung ist jedoch eine viel grundsätzlichere: die Kostenüberschreitungen. Für Versicherungen, Family-Offices und andere Investoren ist dies der wahre Schmerzpunkt, vor allem bei der Umnutzung von Gewerbe zu Wohnraum.

Kostenüberschreitungen sind am Bau nicht ungewöhnlich, doch bei Konversionen können sie besonders stark ausfallen. Dies liegt nicht nur an unzureichenden Daten über die bestehende Bausubstanz, sondern auch an einem häufig unterschätzten Arbeitsaufwand. Viele Bauprojekte beginnen mit optimistischen Annahmen, die sich später als fehlerhaft herausstellen.

Die Ursache des Problems liegt in der Komplexität der Bauaufgaben selbst. So kann man beim Umbau von Gewerbeflächen zu Wohnräumen leicht übersehen, dass die höhere Anzahl an Nasszellen eine völlig neue Verrohrung und möglicherweise das Aufreißen des Straßensaums notwendig macht. Die Kosten dafür können schnell in den sechsstelligen Bereich gehen, werden jedoch oft nicht von Anfang an einkalkuliert. Oft wird auch die bestehende Bausubstanz für belastbarer gehalten, als



Maximilian Tholl. Quelle: Tholl Gruppe

Ein möglicher Lösungsansatz wäre das Insourcing und die Zentralisierung der Planungs- und Bauprozesse. Je weniger Akteure involviert sind, desto geringer ist die Gefahr von Missverständnissen oder Verantwortungsdiffusion. Eine flexiblere Ausschreibungsmentalität ist ebenfalls entscheidend, um während des Bauprozesses effizient reagieren zu können. Oftmals geben starre Ausschreibungen den Bauunternehmen keine Möglichkeit, kostensparende Alternativlösungen einzubringen, die dennoch dieselbe Qualität liefern.

sie es tatsächlich ist. Dabei wäre eine detaillierte bautechnische Analyse im Vorfeld unabdingbar. Investoren drängen jedoch oft auf schnelle Fortschritte, ohne sich zuvor einen detaillierten Überblick zu verschaffen.

Selbst bei sorgfältiger Vorbereitung treten bei Bauprojekten im Bestand unvorhergesehene Herausforderungen auf. Daher sollte ein ausreichender Kostenpuffer für unerwartete Ausgaben unbedingt einkalkuliert werden. Es lohnt sich, eher konservativ zu planen und sich „ärmer“ zu rechnen, um einen Sicherheitsrahmen zu schaffen. Ein häufiger Fehler ist es außerdem, Kalkulationen von Neubauprojekten auf Bestandsbauten zu übertragen. Diese Methodik wird der Komplexität von Bestandsgebäuden nicht gerecht.

Nicht über die Lieferkette stolpern!

Das Lieferkettengesetz kann gute Beziehungen zwischen Firmen zerstören. Wie man das vermeidet, erklärt Hanna Ritter, Senior Director ESG bei Reicon Consulting.

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG), kurz Lieferkettengesetz, wird in der Immobilienbranche kaum diskutiert – obwohl es zahlreiche Unternehmen aus der Branche betrifft. Seit Jahresanfang gilt es für Unternehmen mit mindestens 1.000 Mitarbeitenden. Indirekt sind aber auch viele kleinere Firmen betroffen, wenn sie Teil von deren Lieferkette sind.

Unter der Lieferkette versteht der Gesetzgeber alle Produkte und Dienstleistungen eines Unternehmens sowie alle Aktivitäten, die zu deren Herstellung und Erbringung erforderlich sind. Dies kann auch das Mietverhältnis sein. So ist beispielsweise ein Vermieter von Büro- oder Produktionsflächen Teil der Lieferkette des Unternehmens, das die Flächen mietet, und damit mittelbar vom Gesetz betroffen. Aber auch Projekt-



Hanna Ritter. Quelle: Reicon Consulting

entwickler, Facility- und Property-Manager oder Dienstleister wie Handwerksbetriebe können Akteure sein. Weil viele unmittelbar vom LkSG betroffene Unternehmen Angst vor möglichen Verstößen und drohenden Sanktionen haben, wollen sie sich um jeden Preis absichern, was oft zu einer Art Overdoing führt, zum Beispiel in Form von überladenen Fragebögen. Die Betroffenen, oft kleineren Nachunternehmer wiederum fühlen sich dadurch überfordert. Im schlimmsten Fall kann dies dazu führen, dass sie die Zusammenarbeit beenden oder erst gar keine eingehen. Glücklicherweise lässt sich dieses Problem durch eine Risikoanalyse vermeiden. Deren Ziel muss es sein, die Fragebögen so schlank wie möglich zu halten und sie auf die konkreten Leistungen des Nachunternehmers zuzuschneiden. Beispiel Immobilienmakler:

entwickler, Facility- und Property-Manager oder Dienstleister wie Handwerksbetriebe können Akteure sein.

Weil viele unmittelbar vom LkSG betroffene Unternehmen Angst vor möglichen Verstößen und drohenden Sanktionen haben, wollen sie sich um jeden Preis absichern, was oft zu einer Art Overdoing führt, zum Beispiel in Form von überladenen Fragebögen. Die Betroffenen, oft kleineren Nachunternehmer wiederum fühlen sich dadurch überfordert. Im schlimmsten Fall kann dies dazu führen, dass sie die Zusammenarbeit beenden oder erst gar keine eingehen. Glücklicherweise lässt sich dieses Problem durch eine Risikoanalyse vermeiden. Deren Ziel

Sie haben weniger Berührungspunkte mit den typischen Risiken, die durch Rohstoffbeschaffung, Produktion oder industrielle Prozesse entstehen. Ihre Risiken liegen eher in der Wahrung ethischer Standards im Umgang mit Kunden und Partnern, der Einhaltung von Anti-Diskriminierungsgesetzen und möglicherweise in der Wahl von Geschäftspartnern, die ebenfalls die Anforderungen des LkSG einhalten müssen. Beispiel FM-Dienstleister: Sie sind weniger betroffen von Risiken, die mit der Beschaffung von Rohstoffen, der industriellen Produktion oder großen Bauprojekten verbunden sind. Ihre Risiken liegen eher bei Arbeitsbedingungen, fairen Löhnen, Arbeitsschutz und dem Einsatz umweltfreundlicher Materialien und Prozesse im Rahmen ihrer Dienstleistungen wie Gebäudereinigung oder technische Wartung.

Auch die indirekt vom LkSG betroffene Unternehmen können viel dafür tun, ihren bürokratischen Aufwand gering zu halten. So etwa, indem sie einen Code of Conduct erstellen, in dem das gewünschte Verhalten bei Themen wie Nachhaltigkeitszielen, Compliance oder der Prävention von Korruption und Bestechung festgehalten ist.

Die beliebtesten Beiträge der vergangenen Woche auf

IZ.de

- Gröner Unternehmensgruppe meldet Ende aller Insolvenzverfahren Seite 8
- Edeka und Rewe prüfen offenbar Standorte von Tegut Seite 15
- Regina Jones von Savills ist gestorben IZ.de vom 15. Oktober 2024
- EZB senkt Leitzins um 0,25 Prozentpunkte Seite 7
- ECE baut Hotel auf dem Berliner Gesundbrunnen-Center IZ.de vom 14. Oktober 2024
- US-Investments der BVK beschäftigen Bayerischen Landtag Seite 8
- Das Hangover-Ranking der Partys zur Expo Real IZ.de vom 11. Oktober 2024
- Ab 2026 geht der Wohnungsbedarf zurück IZ.de vom 11. Oktober 2024
- Dieter Becken & Co. wollen den Hamburger Elbtower Seite 18
- Anleger investieren wieder mehr Geld in Hotels Seite 9

IMPRESSUM Die Immobilien Zeitung wird herausgegeben und verlegt von der IZ Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft mbH , einer Beteiligung der dfv Mediengruppe Postfach 3420, 65024 Wiesbaden, Tel. 0611/97326-0, Fax 0611/97326-31, info@iz.de Internet: www.iz.de Sitz der Gesellschaft: Wiesbaden Verlagsleiter: Jan Mucha Herausgeber: Thomas Porten Die Immobilien Zeitung erscheint wöchentlich (50 Ausgaben pro Jahr). Bezugspreise*: Einzelausgabe: 11,90 EUR einschl. 7% USt. <table><tr><th></th><th>Inland:</th><th>Ausland:</th></tr><tr><td>1 Jahr:</td><td>570,00 EUR</td><td>673,20 EUR</td></tr><tr><td>1/2 Jahr:</td><td>303,00 EUR</td><td>354,60 EUR</td></tr><tr><td>1/4 Jahr:</td><td>160,50 EUR</td><td></td></tr></table> Student (mit Bescheinigung): 1 Jahr 270,00 EUR 373,20 EUR 1/2 Jahr: 153,00 EUR 204,60 EUR *vollständige Preislste sowie die Bezugspreise für die Pakete »Basis« und »Experte« unter www.iz.de/abo Abo-Service: Stefanie Hammer Tel. 0611/97326-12, Fax 0611/97326-31, hammer@iz.de www.iz.de/abo			Inland:	Ausland:	1 Jahr:	570,00 EUR	673,20 EUR	1/2 Jahr:	303,00 EUR	354,60 EUR	1/4 Jahr:	160,50 EUR		Redaktionsleitung: Brigitte Mallmann-Bansa (ba), Chefredakteurin (Vi.S.d.P.) Tel. 0611/97326-35, bansa@iz.de Robin Lorenz-Göckes (rgo), Chef vom Dienst Tel. 0611/97326-937, goeckes@iz.de Lars Wiederhold (law), Chef vom Dienst Tel. 0611/97326-30, wiederhold@iz.de Laura Kolb (lk), Redaktion – Leiterin Digitales Tel. 0611/97326-942, kolb@iz.de Redaktion: Tel. 0611/97326-0, Fax 0611/97326-31, redaktion@iz.de Alexandra Bertram (ab), Content-Managerin Tel. 0611/97326-53, bertram@iz.de Peter Dietz (pdi), Nachrichten Tel. 0611/97326-37, dietz@iz.de Sabine Gottschalk (sab), Ostdeutschland Tel. 0611/97326-978, gottschalk@iz.de Florian Hartmüller (fhm), Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland, Facility- und Property-Management Tel. 0611/97326-962, hartmueller@iz.de Thomas Hilsheimer (hil), Lektorat, Buchbesprechung Tel. 0611/97326-18, hilsheimer@iz.de Thorsten Karl (thk), Nordrhein-Westfalen Tel. 0611/97326-14, karl@iz.de Marius Katzmann (kat), Nachrichten Tel. 0611/97326-987, katzmann@iz.de Monika Leykam (mol), Nachrichten Tel. 0611/97326-15, leykam@iz.de Stefan Merkle (mer), Innovationen, Nachrichten Tel. 0611/97326-949, merkle@iz.de		Jutta Ochs (ox), Nachrichten Tel. 0611/97326-65, ochs@iz.de Kristina Pezzei (pez), Nachrichten Tel. 0611/97326-17, pezei@iz.de Christine Rose (cr), Nachrichten Tel. 0611/97326-910, rose@iz.de Ulrich Schüppler (us), Innovationen, Nachrichten Tel. 0611/97326-36, schueppler@iz.de Christoph von Schwanenflug (cvs), Einzelhandel Tel. 0611/97326-20, schwanenflug@iz.de Janina Stadel (js), Job und Karriere, Personalien Tel. 0611/97326-963, stadel@iz.de Volker Thies (vt), Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland Tel. 0611/97326-79, thies@iz.de Harald Thomczek (hat), Nachrichten Tel. 0611/97326-38, thomeczek@iz.de Freie Mitarbeiter Redaktion: Friedhelm Feldhaus (ff), Norddeutschland Tel. 0172/4513935, feldhaus@iz.de Klaus Grimberg (kg), Ostdeutschland Tel. 030/48492390, grimberg@iz.de Alexander Heintze (ah), Bayern Tel. 089/20189727, heintze@iz.de Monika Hillemacher (hi), Nachrichten, Recht und Steuern Tel. 069/85003633, hillemacher@iz.de Dagmar Lange (dl), Baden-Württemberg Tel. 0711/557707, lange@iz.de Anke Pipke (api), Nachrichten Tel. 06704/3090434, pipke@iz.de		Redaktionsassistent: Kerstin Heinz (khe), Tel. 0611/97326-44, assistenz@iz.de Alexandra Stiehl (ast), Tel. 0611/97326-86, assistenz@iz.de Mediaberatung Immobilien Zeitung: Tel. 0611/97326-13, Fax 0611/97326-31, anzeigen@iz.de Markus Schmidtke , Leiter Media Tel. 0611/97326-24, schmidtk@iz.de Thomas Buhlmann , Verlagsrepräsentant Mitte/Süd Tel. 0611/97326-26, buhlmann@iz.de Claudia Emrich , Media Service & Kampagnenmanagement Tel. 0611/97326-13, emrich@iz.de Karsten Franke , Leitender Verlagsrepräsentant West/Nord Tel. 0611/97326-21, franke@iz.de Stefan Jung , Verlagsrepräsentant Mitte/Süd/Ost Tel. 0611/97326-22, jung@iz.de IZ Research: www.iz-research.com Marc Jole , Head of Sales Ilham Bourhab , Sales Manager 0611/97326-979, bourhab@iz-research.com Sarah Brodbeck , Sales Manager Tel. 0611/97326-980, brodbeck@iz-research.com Sigrun Jirsch , Senior Account Manager Tel. 0611/97326-961, jirsch@iz-research.com Alexander Naser , Sales Manager Tel. 0611/97326-985, naser@iz-research.com		Marketing: Annkathrin Reiter , Leiterin Marketing und Abovertrieb Tel. 0611/97326-42, reiter@iz.de IZ Jobs: www.iz-jobs.de Helge Rohmund , Leiter Customer Service/Disposition Tel. 069/7595-3261, rohmund@cp.jobs Saskia Thau , Key Account Managerin Stellenmärkte Tel. 069/7595-3255, thau@cp.jobs Martina Walker , Key Account Managerin Stellenmärkte Tel. 069/7595-3256, walker@cp.jobs Christine Winckelmann , Disposition/Mediaberatung Stellenmärkte, Tel. 069/7595-3263, winckelmann@cp.jobs Für Anzeigen und redaktionelle Beiträge einschließlich grafischer oder bildlicher Darstellungen werden Urheberrechte vom Verlag oder den jeweiligen Urhebern in Anspruch genommen. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwendung von Veröffentlichungen des Verlages nur mit dessen schriftlicher Zustimmung statthaft. Der Verlag haftet nicht für unverlangt eingesandte Manuskripte und für die Nichtveröffentlichung von bestellten Anzeigen. Der Verlag ist nicht verantwortlich für Inhalt und Wahrheitsgehalt von Anzeigen. Für die Richtigkeit der veröffentlichten Beiträge wird keine Gewähr übernommen. © 2024 für Texte und gestaltete Anzeigen beim Verlag. Nachdruck, Vervielfältigung und elektronische Speicherung nur unter Quellenangabe und mit schriftlicher Genehmigung gestattet.  Auflage geprüft durch Informationsgesellschaft zur Feststellung der Verbreitung von Werbeträgern e.V. ISSN 1433-7878	
	Inland:	Ausland:																			
1 Jahr:	570,00 EUR	673,20 EUR																			
1/2 Jahr:	303,00 EUR	354,60 EUR																			
1/4 Jahr:	160,50 EUR																				