

# P5 NEWS

AUSGABE SEPTEMBER 2024



## **Franz von Ditfurth im Interview:**

„Eine breite Aufstellung ist in schwierigen Zeiten ein solider Anker“

## **Lilli Rohde Real Estate Consulting:**

Investieren in maltesische Luxusimmobilien

## **W5 Group:**

Wohnen für die Generation Z

## **King & Spalding, x.project und Torvik Gruen:**

Grüner Mietvertrag für mehr Nachhaltigkeit

## **Dominik Frings im Interview:**

„Wir digitalisieren die Immobilienverwaltung für mehr Effizienz und Zeitersparnis“

# INHALT

Editorial	2
Interview mit Franz von Ditfurth: „Eine breite Aufstellung ist in ein solider Anker““	3
Lilli Rohde Real Estate Consulting: Investieren in maltesische Luxusimmobilien	5
W5 Group: Wohnen für die Generation Z: Flexibel, Digital und Nachhaltig	7
Rückblick P5 The Property Kongress 2024	9
King & Spalding, x.project und Torvik Gruen: Grüner Mietvertrag für mehr Nach- haltigkeit in der Immobilienbranche	11
Presserückblick	13
Interview mit Dominik Frings: „Wir digitalisieren die Immobilienverwaltung“	16
Partner und Impressum	16

# EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,

aus der Presse ist man es gewohnt, in unseren aufgeheizten Zeiten leider immer mehr Negativschlagzeilen zu lesen.

Es ist viele Jahre her, da überraschte ein deutsches Wirtschaftsmagazin mitten in der Finanzkrise mit dem Aufmacher „100 gute Nachrichten“. Ganz so viele bekomme ich nicht zusammen, aber ein paar gute Entwicklungen gibt es doch am Immobilienmarkt.

Die Zinsen bewegen sich wieder in die richtige Richtung, nach unten, und die Inflation sinkt in der Euro-Zone stärker als angenommen. Mangels heiß laufendem Markt und damit deutlich niedrigerem Neubauvolumen haben sich auch die Engpässe sowohl bei den Baumaterialien als auch den Baufirmen und Handwerkern entspannt. Kurz, Neubauprojekte sind wieder deutlich besser zu kalkulieren. Ja, die Banken sind bei der Kreditvergabe nach wie vor zurückhaltend, aber erste Institute bewegen sich wieder und der Markt für Private Capital nimmt immer weiter an Bedeutung zu. Die Herausforderung bleibt die Flächennachfrage. Doch genau genommen betrifft das nicht alle Sektoren.



**Dietmar Müller**  
Chefredakteur

Logistik läuft weiter stabil, Wohnen hat bis auf ein paar hochpreisige Vermietungsobjekte nie wirklich eine Nachfrageabschwächung verzeichnet, zu groß ist hier der Bedarf. Der Einzelhandel ist nicht einfach, er befindet sich in der Transformation. Doch Supermärkte, Nahversorger und Fachmärkte sind für die Dinge des täglichen Lebens vitaler denn je. Das Hotelsegment ist wieder auf dem Niveau vor Corona und teils darüber. Selbst das Hauptsorgenkind Büroimmobilie verzeichnet an einzelnen Standorten erste kleine Stabilisierungen und zarte Wachstumszeichen, spätestens seitdem viele Unternehmen ihre Mitarbeiter zurück in die Büros beordern und Homeoffice wieder zur Ausnahme und nicht zur Regel machen. Kurz: Einen Boom erleben wir nicht, aber es gibt tatsächlich auch gute Nachrichten.

Viel Lesefreude wünscht

Ihr Dietmar Müller  
Chefredakteur



## Die US-Immobilienstrategie der W5 Group konzentriert sich auf innovative Wohnimmobilien.

Die von der W5 ausgewählten **Innovationselemente** sind der Schlüssel zur Steigerung von Rendite und Wertzuwachs.

**9.000**  
Wohneinheiten.

**\$5 Milliarden**  
Investitionsvolumen.



Co-Living Objekt der W5 Group, Washington D.C., USA



<https://w5-group.com/>

# „Eine breite Aufstellung ist in schwierigen Zeiten ein solider Anker“

## Interview mit Franz von Ditfurth

Franz von Ditfurth, 46 Jahre, arbeitet seit 29 Jahren in der Immobilienbranche und verantwortet seit 10 Jahren die Themen Akquise und Vertrieb bei der Mainzer Aufbaugesellschaft. Als „Außenminister“ der MAG vertritt er diese bei rund 150 Veranstaltungen und Messen pro Jahr.

Franz  
von Ditfurth  
MAG Mainzer  
Aufbaugesellschaft



### **Wofür steht die Mainzer Aufbaugesellschaft? Was sind Ihre Kerngeschäftsbereiche?**

Unsere Stärke ist die Vielfalt. Wir verstehen uns vor allem als Experte für eine breite Palette an Projektentwicklungen und Bestandshaltung. Seit 1966 sind wir fest verwurzelt am Immobilienmarkt Mainz. Seit den frühen 2000er Jahren entwickeln, realisieren und bewirtschaften wir auch Projekte in jeder Assetklasse in der gesamten Metropolregion Frankfurt RheinMain. Unsere Geschäftsbereiche sind neben der Projektentwicklung, die Arbeit als Bestandshalter im Immobilienmanagement, die Erbringung von Dienstleistungen im Gebäude-segment für die Stadt Mainz und zusätzlich betreiben wir mit einer Tochtergesellschaft Parkraum-Management. Insgesamt haben wir seit Gründung über 200 Projektentwicklungen realisiert, von Gefahrenschutzbauten bis zur Synagoge. Unser Claim „Raum verstehen. Vielfalt gestalten“ fasst daher wirklich gut zusammen, wofür die MAG steht.

### **Sie sind in nahezu allen Nutzungsarten aktiv. Die Wurzeln liegen sogar im Hotel-Bereich. Wie kam das?**

1966 gelang es der Stadt Mainz, die renommierte Hotelkette Hilton an den Rhein zu holen. Ein echter Coup, da der Name Hilton bis dahin nur in Metropolen wie Berlin, Los Angeles und Tokio präsent war. Für dieses Großprojekt wurde die Mainzer Aufbaugesellschaft gegründet. Zur Hilton-Ansiedlung gehörte unmittelbar auch der direkt anschließende Bau der Rheingoldhalle, der der Stadt Mainz den Zugang zum Kongressgeschäft eröff-

nete. Beide wurden 1969 eingeweiht. Wir waren damals praktisch eines der ersten PPP-Projekte.

### **Der Wohnungsbau spielte in den Anfangsjahren keine zentrale Rolle bei der MAG. Wie sieht das heute aus?**

Seit 2011 spielt der Wohnungsbau auch bei uns eine Rolle. Über eine Tochtergesellschaft sind wir verstärkt aktiv, denn es geht uns um einen gesunden Mix, damit wir Schwankungen in den Immobiliensegmenten gut ausgleichen können. Man kann auch sagen, eine breite Aufstellung ist gerade in schwierigen Zeiten ein solider Anker. Diese Tochtergesellschaft realisiert städtebaulich und architektonisch anspruchsvolle Wohnprojekte bis hin zur Quartiersentwicklung sowie Reihenhäuser für junge Familien.

### **Welche Projekte haben Sie aktuell im Bau?**

Unsere Hauptprojekte sind derzeit im Bereich Quartiersentwicklung/ Wohnungsbau sowie Spezialimmobilien. So realisieren wir aktuell in Darmstadt auf einer ehemals komplett versiegelten Fläche eine Immobilie mit 95 kleinteiligen Wohneinheiten für beispielsweise Singles und Studenten. Außerdem sind rund 20 barrierefreie Wohnungen vorgesehen sowie eine Tiefgarage. Das Projekt liegt wunderbar im Zeitrahmen und wird, wenn alles weiter so reibungslos läuft, Ende nächsten Jahres fertig gestellt.

Für den Mainzer Zollhafen haben wir gerade einen Bauantrag eingereicht und werden auf einem 4.200

Quadratmeter großen Grundstück eine sechszügige Kindertagesstätte sowie eine 3-Feld-Schulsporthalle umsetzen. Hier geht es Anfang nächsten Jahres mit dem eigentlichen Bau los. Mit der Fertigstellung können wir drei Jahre später, Anfang 2028 planen.

In der Lyoner Str. 14 in Frankfurt entwickeln wir in einem ehemaligen Bürohochhaus auf 16.000 Quadratmetern in Kooperation mit der i Live aus Aalen einen Wohnkomplex mit 360 Apartments, davon 216 vollmöblierte Micro-Living Apartments sowie 144 Serviced Apartments.

**Welche besonderen Herausforderungen haben Projektentwickler heute im Vergleich zu früheren Konjunkturflauten am Immobilienmarkt?**

In der aktuellen Schwächephase des Immobilienmarktes haben wir es dieses Mal gleich mit mehreren ungünstigen Faktoren zu tun. Dazu zählen hohe Baukosten, erheblich gestiegene Finanzierungskosten und deutlich härtere Anforderungen an die notwendige EK-Quote. Zusätzlich sind die Vervielfältiger gesunken und damit auch die möglichen Verkaufserlöse. Auch die verschlechterten Förderbedingungen sowie einzelne Wertkorrekturen von Bestandsimmobilien durch ein nicht ausreichendes ESG-Niveau spielen eine Rolle. In Summe wird es da schwer mit der Planungssicherheit, was definitiv eine große Herausforderung für Projektentwickler darstellt.

**Wie sehen Sie die Gesamtsituation der Immobilienbranche in Deutschland?**

Zunächst bin ich davon überzeugt, jede Krise bringt auch ihre Chancen. Derzeit findet eine Auslese in der Branche statt und das wird zu einer Gesundung beitragen. Denn viele Preisübertreibungen und allzu spe-

kulative Kauf- und Verkaufsstrategien sind bereits stark zurückgegangen.

**Erste Stimmen sprechen vom Licht am Ende des Tunnels. Was meinen Sie?**

Ich sehe das für 2024 zurückhaltend. Die große Entspannung dürfte wohl eher im Laufe des Jahres 2025 einsetzen, allerdings nicht mit einer Situation, wie wir sie vor den Krisen hatten. Es wird ein neuer Markt sein. Aber auch für diesen Markt bleibe ich optimistisch. Für mich ist das Glas immer halb voll und nicht halb leer. Bis zu dieser Wende werden wir uns den Herausforderungen stellen und durch enge Netzwerke weiter aktiv bleiben. Ein großer Vorteil für die MAG ist hier unsere breite Aufstellung über praktisch alle Immobiliennutzungsarten.

**Wofür können Sie sich privat begeistern?**

Ich liebe sowohl die Berge als auch das Meer und bin viel auf Reisen. Wassersport ist eine große Leidenschaft von mir. Eine zweite Vorliebe gilt gutem Essen und ebenso guten Weinen. Insofern kommt meine Passion für das berufliche Netzwerken durchaus auch aus dem privaten Bereich. Der Austausch mit Menschen liegt mir einfach sehr am Herzen und bereichert meinen eigenen Horizont.

**CP CAPITAL US**

Über 30 Jahre Erfahrung mit Investments in U.S.-Immobilien

CP Capital schafft Werte für Investoren durch den Aufbau gut diversifizierter US-Wohnimmobilienportfolios, die sich mit dem Markt entwickeln.

**\$15Mrd+** Gesamtinvestitionsvolumen

**31** Gesponserte Fonds

**230+** Investitionen in Mietwohnanlagen

**70.000** Wohneinheiten

T +31 212 843 6100 | E info@cpcapitalus.com | Weitere Informationen finden Sie unter [cpcapitalus.com](http://cpcapitalus.com)

# Investieren in maltesische Luxusimmobilien: Einblicke für High-End-Anleger

Malta, die malerische Mittelmeerinsel, hat sich in den letzten Jahren zu einem begehrten Ziel für Investoren entwickelt, die in luxuriöse Immobilien investieren möchten. Die Kombination aus einem angenehmen Klima, einem stabilen politischen Umfeld und einer wachsenden Wirtschaft macht Malta zu einem attraktiven Standort für hochwertige Immobilienprojekte. Für High-End-Anleger, die nach exklusiven Investitionsmöglichkeiten suchen, bietet der maltesische Markt sowohl beständige Wertsteigerungen als auch eine einzigartige Lebensqualität.

## Was macht den Reiz des maltesischen Luxusimmobilienmarktes aus?

Die Nachfrage nach Luxusimmobilien in Malta wird durch mehrere Faktoren angetrieben. Zum einen zieht die Insel wohlhabende Expatriates, Unternehmer und Ruheständler an, die die Steuervorteile, das angenehme Klima und die hochwertige Lebensqualität schätzen. Zum anderen hat Malta in den letzten Jahren durch seine strategische Lage als Drehscheibe für Finanzdienstleistungen, Technologie und Tourismus an Bedeutung gewonnen.

Luxusimmobilien auf Malta zeichnen sich durch exklusive Lagen, hochwertige Architektur und erstklassige Annehmlichkeiten aus. Ob historische Villen, moderne Penthouse-Apartments mit Meerblick oder exklusive Neubauprojekte – der maltesische Luxusimmobilienmarkt bietet für anspruchsvolle Anleger eine breite Palette an Investitionsmöglichkeiten.

## MERCURY TOWERS ST. JULIAN'S

432 Luxus Apartments  
& Penthäuser  
ab €288.000



## The Shoreline: Ein Vorzeigeprojekt an der Küste

Eines der herausragendsten Luxusimmobilienprojekte auf Malta ist The Shoreline, ein prestigeträchtiger Wohn- und Geschäftskomplex im Smart City-Entwicklungsgebiet. Die Lage direkt an der Küste in der Nähe von Valletta, Maltas Hauptstadt, macht The Shoreline zu einem begehrten Standort für Luxusimmobilien. Das Projekt umfasst luxuriöse Apartments, Penthouses und Villen, die alle über einen spektakulären Ausblick auf das Mittelmeer verfügen.

The Shoreline bietet eine Vielzahl von Annehmlichkeiten wie: einen privaten Zugang zum Strand, Swimmingpools, Fitnesscenter, Restaurants und Boutiquen. Darüber hinaus profitiert das Projekt von der Nähe zu

## SHORELINE SMART CITY- KALKARA



internationalen Schulen, Krankenhäusern und dem Geschäftszentrum von Valletta, was es besonders attraktiv für Expatriates und internationale Geschäftsleute macht.

Für Investoren bietet The Shoreline eine hervorragende Gelegenheit, in eine der prestigeträchtigsten Wohnanlagen auf Malta zu investieren. Die Kombination aus erstklassiger Lage, hochwertiger Bauweise und umfassenden Annehmlichkeiten garantiert eine langfristige Wertsteigerung und attraktive Mietrenditen.

### **Mercury Tower: Eine neue Ikone am Horizont von Malta**

Ein weiteres bemerkenswertes Luxusimmobilienprojekt ist der Mercury Tower, ein architektonisches Meisterwerk im Herzen von St. Julian's, einem der lebhaftesten und begehrtesten Stadtteile Malts. Der von der renommierten Architektin Zaha Hadid entworfene Mercury Tower wird nach seiner Fertigstellung das höchste Gebäude Malts sein und ein neues Wahrzeichen der Skyline von St. Julian's darstellen.

Der Mercury Tower kombiniert moderne Architektur mit luxuriösem Wohnkomfort und bietet exklusive Apartments, Penthouses und Gewerbeflächen. Die Wohnungen im Mercury Tower zeichnen sich durch großzügige Grundrisse, raumhohe Fenster und atemberaubende Ausblicke auf das Mittelmeer und die Stadt aus. Die Innenausstattung ist von höchster Qualität, mit modernsten Geräten und eleganten Designakzenten.

Neben den luxuriösen Wohnungen bietet der Mercury Tower eine Vielzahl von Annehmlichkeiten wie den Infinity-Pool auf dem Dach, einen exklusiven Spa- und Wellnessbereich, gehobene Restaurants und eine private Lounge für Bewohner. Der Standort in St. Julian's, dem Zentrum für Nachtleben, Gastronomie und Einkaufsmöglichkeiten, macht den Mercury Tower besonders attraktiv für Investoren, die eine zentrale Lage mit erstklassigen Annehmlichkeiten suchen.

### **Warum jetzt in maltesische Luxusimmobilien investieren?**

Die kontinuierlich steigende Nachfrage nach hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien sorgt für stabile Wertsteigerungen und attraktive Mietrenditen. Zudem bietet Malta ein vorteilhaftes steuerliches Umfeld für ausländische Investoren, einschließlich Steuererleichterungen für Einkünfte aus Immobilien.

Darüber hinaus ist Malta ein beliebtes Reiseziel für Touristen aus aller Welt. Die Nachfrage nach Ferienimmobilien ist hoch, und viele Luxusimmobilien auf Malta werden als Ferienwohnungen vermietet. Die Tourismusbranche auf Malta wächst stetig, was die langfristige Nachfrage nach hochwertigen Immobilien weiter antreibt.



Lilli Rohde  
Real Estate  
Consulting

# Wohnen für die Generation Z: Flexibel, Digital und Nachhaltig

Die Generation Z, geboren zwischen 1997 und 2012, wächst als erste Generation in einer vollständig digitalen Welt auf. Ihr Alltag ist durch Smartphones, soziale Medien und das Internet geprägt, was ihre Kommunikationsgewohnheiten und Erwartungen an Dienstleistungen entscheidend beeinflusst. Diese Generation legt besonderen Wert auf soziale und ökologische Verantwortung, sucht nach Flexibilität und zeigt eine Vorliebe für digitale Lösungen. Diese Werte spiegeln sich deutlich in ihren Wohnpräferenzen wider und fordern traditionelle Wohnkonzepte heraus.

Die Kaufkraft der Generation Z nimmt stetig zu und wird laut Prognosen bis 2030 weltweit auf 33 Milliarden US-Dollar anwachsen, was 27 % der globalen Kaufkraft entspricht. Diese wirtschaftliche Stärke bedeutet, dass die Gen Z nicht nur hohe Ansprüche an ihr Wohnen stellt, sondern auch über die finanziellen Mittel verfügt, um diese Erwartungen zu verwirklichen. Sie sucht nach innovativen Lösungen, die ihren modernen Lebensstil unterstützen und gleichzeitig ihre Werte von Nachhaltigkeit und Gemeinschaft widerspiegeln.

Was macht diese Generation aus? Die Generation Z ist von Geburt an „digital native“. Der Umgang mit digitalen Technologien ist für sie selbstverständlich und prägt ihre Erwartungen an alle Lebensbereiche, einschließlich des Wohnens. Flexibilität und Mobilität stehen im Vordergrund. Feste Mietverträge und ein dauerhaftes Zuhause verlieren an Attraktivität gegenüber flexiblen Wohnmodellen. Gleichzeitig sind sie stark sozial und ökologisch bewusst. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung spielen eine große Rolle in ihren Entscheidungen, einschließlich der Wahl ihres Wohnraums. Trotz ihrer digitalen Verbundenheit schätzt die Generation Z das Gemeinschaftsgefühl und echte soziale Interaktionen.

Die Wohnpräferenzen der Generation Z reflektieren diese Werte deutlich. Sie sucht nach innovativen Wohnkonzepten, die moderne Annehmlichkeiten bieten, kombiniert mit einem hohen Maß an Komfort und Flexibilität. Besonders beliebt sind gemeinschaftliche Wohnformen wie Co-Living, die die Möglichkeit bieten, Kosten zu teilen und gleichzeitig Teil einer sozialen Gemeinschaft zu sein. Nachhaltigkeit ist ein zentrales Kriterium: Umwelt-

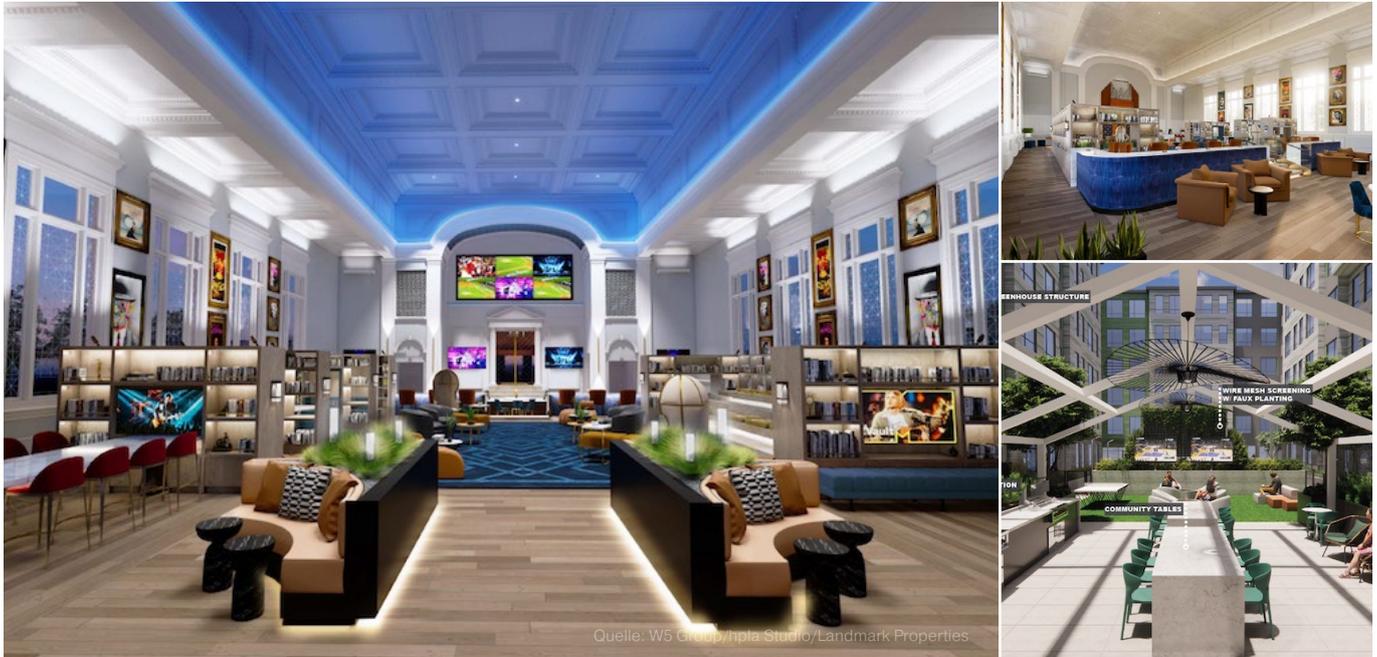


## Dokumentation + Reporting Die All-in-One Daten-Plattform

Machen Sie Ihre Immobilien zukunftssicher!  
DOREE+ verknüpft umfassende Datenräume mit digitalen Berichten zu Technik, Umwelt und Bewertungen.  
Transparent, mobil und ohne versteckte Kosten.  
Setzen Sie Ihren Fokus mit DOREE+.



**DOREE**   
by x.project AG



Quelle: W5 Group/hpla Studio/Landmark Properties

freundliche Gebäude und eine nachhaltige Bauweise, ausgestattet mit Solarpaneelen und Energiesparsystemen, stehen hoch im Kurs. Auch die technologische Integration spielt eine entscheidende Rolle. Smart Homes mit intelligenten Thermostaten, Sprachsteuerung und High-Speed-Internet gehören für diese Generation zur Grundausstattung. Zentrale Lagen sind ebenfalls wichtig: Sie bevorzugen Wohnorte, die gut an den Arbeitsplatz, Universitäten und Freizeiteinrichtungen angebunden sind.

Innovative Wohnkonzepte müssen daher den Bedürfnissen und Erwartungen dieser Generation gerecht werden. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sind entscheidend. Wohnmodelle, die flexible Mietoptionen und unkomplizierte Vertragsbedingungen bieten, passen sich dem mobilen Lebensstil der Generation Z an. Technologie und Komfort gehen Hand in Hand: Modernste Smart-Home-Technologien sorgen für maximalen Komfort und Effizienz, während nachhaltige Gebäude und

erneuerbare Energien den ökologischen Fußabdruck minimieren. Gemeinschaftliche Flächen wie Lounges, Arbeitsräume und Freizeitbereiche fördern soziale Interaktionen und schaffen ein Gefühl der Zugehörigkeit. Die Standortwahl ist ebenfalls strategisch wichtig. Zentrale und gut angebundene Standorte ermöglichen den Bewohnern eine einfache Erreichbarkeit in Bezug auf Arbeit, Studium und Freizeit.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Generation Z neue Maßstäbe für das Wohnen setzt. Ihre Ansprüche an Flexibilität, technologische Integration, Nachhaltigkeit und Gemeinschaftsgefühl verlangen nach innovativen Wohnkonzepten, die diesen Bedürfnissen gerecht werden. Investoren, die diese Trends erkennen, entwickeln ein modernes, gut ausgestattetes und umweltfreundliches Wohnumfeld, das den Lebensstil und die Werte der Generation Z widerspiegeln und sie in ihrem Alltag optimal unterstützt.

---

Celine Winter  
Director of Business  
Development  
W5 Group

---



# P5 THE PROPERTY KONGRESS 2024

Impressionen





# Der grüne Mietvertrag für mehr Nachhaltigkeit in der Immobilienbranche

Um das Ziel der globalen Klimaneutralität bis 2050 gemäß dem Pariser Klimaschutzabkommen zu erreichen, sind umfangreiche Maßnahmen auf internationaler und nationaler Ebene erforderlich. Die EU hat sich mit dem European Green Deal ebenfalls zum Ziel gesetzt, Europa bis 2050 klimaneutral zu machen, während Deutschland sogar die Treibhausgasneutralität bis 2045 anstrebt. Auf allen Ebenen werden zahlreiche neue Regularien eingeführt, die insbesondere die Immobilienbranche betreffen. Während sich Immobilienfonds in der EU bereits seit Längerem mit ESG aufgrund einschlägiger Regularien befassen (müssen), war dies auf Mieterseite bislang weniger präsent. Dies wird sich jedoch ändern, da immer mehr Regularien erlassen werden, die auch Nachhaltigkeitsthemen auf Mieterseite adressieren. Allein die CSRD bzw. das deutsche Umsetzungsgesetz wird in Deutschland etwa 15.000 Unternehmen betreffen, die aufgrund ihrer Pflicht zur Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten ihren Fokus auf ESG vermutlich verstärken werden. Für die Immobilienbranche bietet dies eine Chance, eigene Nachhaltigkeitsstrategien effektiver zu gestalten und künftig auch Mieter stärker einzubeziehen. Angesichts der Tatsache, dass während

des Lebenszyklus eines Gebäudes durchschnittlich 40-65% der gesamten CO<sub>2</sub>-Emissionen durch den Betrieb und die Nutzung entstehen, ist die Einbeziehung von Mietern sinnvoll und in Konsequenz: essenziell. Da viele Mieter zukünftig selbst Interesse an ESG haben werden, führt dieser Ansatz zu einer Win-Win-Situation. Das Mittel dazu lautet: Green Lease.

Der Begriff wurde 2012 von Vertretern der Immobilienbranche in Deutschland eingeführt und ist nicht gesetzlich definiert, hat sich jedoch stetig weiterentwickelt. Grüne Mietverträge zielen darauf ab, nachhaltige Praktiken zwischen Vermietern und Mietern zu fördern. Nach dem aktuellen „Green Lease 2.0“ des ZIA sollen sowohl Mieter zur nachhaltigen Nutzung als auch Vermieter zur nachhaltigen Bewirtschaftung der Immobilie angehalten werden, etwa durch Energieeinsparungen, Abfallreduzierung und die Nutzung erneuerbarer Energien. Grüne Mietvertragsklauseln können positive Auswirkungen auf Gebäude-Zertifizierungen haben und einem berichtspflichtigen Mieter wertvolle Informationen für seine Nachhaltigkeitsberichterstattung nach CSRD liefern.

Entdecken Sie die  
lukrativen Möglichkeiten  
des maltesischen  
Immobilienmarktes

*Maßgeschneiderte  
Beratungsdienste für  
Investoren, Family Offices und  
Unternehmen.*



[lilli@lillirohde.com](mailto:lilli@lillirohde.com)



+49 163 9016232

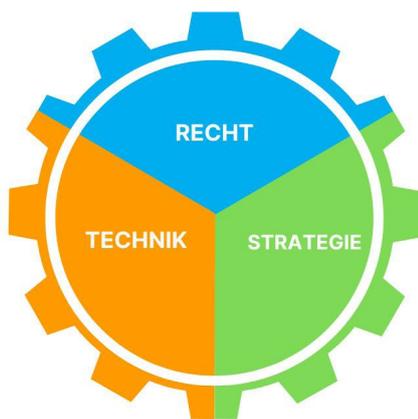


[www.lillirohde.com/malta](http://www.lillirohde.com/malta)



← Jetzt  
informieren!

- Gebäudetechnik
  - Reporting
  - Monitoring
- Mietrecht
  - ESG (TaxonomieVO, SFDR, CSRD etc.)
  - Investmentrecht
- Implementierung
  - Impact
  - Miereinbindung



Die Implementierung einer passenden Green Lease Regelung, die zu einer Win-Win-Situation führt, muss aus strategischer, technischer und rechtlicher Sicht sauber erfolgen. Eine allgemeingültige Green Lease Strategie gibt es nicht. Strategisch muss das Geschäft von Vermieter und Mieter verstanden und müssen die jeweiligen Interessen in Bezug auf ESG herausgearbeitet werden. Anschließend sind Möglichkeiten zu eruieren, wie mehr Nachhaltigkeit im Mietverhältnis erreicht werden kann – oft durch kreative Ansätze. So kann die mietvertragliche Integration von Initiativen wie Too Good To Go, Tafel Deutschland e.V. und Foodsharing bei einer Bäckerei als Mieter ein Mittel zur Reduktion von Lebensmittelabfällen sein. Weitere Möglichkeiten zur Abfallvermeidung/Rückführung in die Kreislaufwirtschaft können sich beispielsweise bei einem Friseurbetrieb als Mieter ergeben, wenn abgeschnittene Haare zur Herstellung von Ölfiltern bereitgestellt werden (Gewässerschutz durch „hair help ocean“). Mit der Umstellung auf ein papierloses Büro lassen sich zudem durchschnittlich 25 Blätter pro Tag und Person einsparen.

Bei der Festlegung der passenden Green Lease Strategie darf die Gebäudetechnik nicht vernachlässigt wer-

den. Die Installation von Smart-Metering-Systemen, die es Mietern und Vermietern ermöglichen, den Energieverbrauch in Echtzeit zu überwachen und anzupassen, ist nicht nur opportun, sondern teilweise gesetzlich vorgeschrieben. Das GEG regelt die Installation von Elementen der Gebäudeüberwachung und -steuerung, die den CO<sub>2</sub>-Ausstoß erheblich reduzieren und den Energieverbrauch senken können.

Ist eine geeignete Green Lease Strategie gefunden und sind die technischen Gegebenheiten vorhanden, bedarf es der Integration des gewünschten Ergebnisses in den Mietvertrag. Dabei ist auf eine saubere Formulierung der Green Lease Klausel zu achten, damit die gewünschten Effekte im Rahmen der Nachhaltigkeitsziele von Vermieter und Mieter erreicht werden. Daneben müssen weitere juristische Themen beachtet werden, wie Datenschutz, AGB-Recht und Schriftform bei langfristigen gewerblichen Mietverträgen. Aus steuerrechtlicher Sicht wäre im genannten Beispiel der Bäckerei zudem im Vorfeld zu beachten, dass Sachspenden eines Unternehmers grundsätzlich als unentgeltliche Wertabgabe der Umsatzsteuer unterliegen, wobei dies nach der Finanzverwaltung nicht für Sachspenden von Lebensmitteln gilt, die kurz vor Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatums stehen oder deren Verkaufsfähigkeit aufgrund von Mängeln nicht mehr gegeben ist.



Cüneyt Andac  
Rechtsanwalt  
King & Spalding LLP



Henry Fritzsche  
Senior Project-  
and Development  
Manager  
x.project AG



Zulfukar Tosun  
Geschäftsführer  
Torvik Gruen

## PRESSESTIMMEN

Foto: DCStudio, Freepik



Quelle: W5 Group/hpla Studio/Landmark Properties

W5 Group investiert erstmals gemeinsam mit Familien aus der DACH-Region in den USA.

### W5 Group investiert 140 Millionen Euro in Studentisches Wohnen in Syracuse/Upstate New York

Frankfurt, 15. Juli 2024. Die W5 Group hat erstmals gemeinsam mit Family Offices aus der DACH-Region in ein Projekt für Studentisches Wohnen in Syracuse/Upstate New York investiert. Seit diesem Jahr setzt die W5 Group Co-Investments im Immobilienbereich mit deutschen institutionellen Investoren und Family Offices um. ... mehr

### BDO startet mit neuem Office und erweiterter Partnerschaft ins Geschäftsjahr 2024/25

Hamburg, 16. Juli 2024. Mit Beginn des Julis eröffnet BDO sein 28. Büro in Nürnberg und baut gleichzeitig seine Partnerschaft aus. Neben vier internen Beförderungen freuen sich der Fachbereich Tax Accounting und das National Office Audit & Assurance über zusätzliche Verstärkung von Peter Kalb und Holger Obst. ... mehr

### Investmentmarkt für Immobilien in Deutschland erholt sich

Frankfurt, 17. Juli 2024. Der Investmentmarkt für Immobilien in Deutschland erholt sich zusehends. „War die Entwicklung zu Beginn des Jahres noch verhalten, sind Investoren gerade im zweiten Quartal 2024 wieder deutlich aktiver geworden“, sagt Kai Wolfram, Geschäftsführer der Engel & Völkers Investment Consulting (EVIC). ... mehr

### MAG reicht Bauantrag ein für neue Kita und Schulsporthalle am Zollhafen

Mainz, 27. Juli 2024. Der nächste wichtige Schritt für eine neue Kindertagesstätte und Schulsporthalle am Zollhafen ist gemacht. Am 25. Juli 2024 hat die MAG - Mainzer Aufbaugesellschaft den Bauantrag eingereicht, damit auf dem gut 4.233 m<sup>2</sup> großen und prägnant dreiecksförmigen Baufeld eine 6-zügige Kindertagesstätte und eine 3-Feld-Schulsporthalle samt Gymnastikhalle realisiert werden kann. ... mehr

### Savills holt Thomas Nandzik als Director Retail Agency

Frankfurt, 1. August 2024. Zum 1. August 2024 startet Thomas Nandzik in der Position als Director Retail Agency bei Savills. Der Einzelhandelsexperte wird im Rahmen seiner Tätigkeit die Betreuung des Frankfurter Marktgebietes mit verantworten. ... mehr



Quelle: privat

Seit August Director Retail Agency bei Savills: Thomas Nandzik.

### German American Realty beteiligt sich an der Entwicklung einer Build to Rent-Community in Texas

Köln, 1. August 2024. Die Kölner German American Realty-Gruppe hat sich mit ihrem Spezialfonds GAR US Invest Residential I und weiteren Co-Investoren an der Build to Rent-Projektentwicklung „parcHAUS at Paloma Creek“ in Texas beteiligt. ... mehr

**Bankhaus DONNER & REUSCHEL beruft Horst H. Schmidt zum Vorstandssprecher**

Hamburg, 2. August 2024. Der Aufsichtsrat der Privatbank DONNER & REUSCHEL hat heute Horst Schmidt (58), vorbehaltlich der Zustimmungen der Aufsichtsbehörden, zum 1. September als Vorstand berufen. Er folgt auf Marcus Vitt, der das Haus Ende September verlässt, und übernimmt von ihm das Amt des Vorstandssprechers. ... mehr

**Weltweite Risikokapital-Investitionen wachsen stark durch KI-Megadeals**

Berlin, 5. August 2024. Die weltweiten Risikokapital-Investitionen stiegen im zweiten Quartal 2024 auf ein Fünf-Quartals-Hoch, von 75,3 Mrd. USD im ersten Quartal auf 94,3 Mrd. USD. Das zeigt der aktuelle Venture Pulse 2024 von KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. ... mehr

**DEUTSCHE ROCKWOOL setzt mit ENVIRIA auf Sonnenenergie**

Frankfurt, 8. August 2024. Die DEUTSCHE ROCKWOOL, einer der führenden Anbieter von Steinwolle-Dämmstoffen für den Gebäudesektor, hat sich für die Zusammenarbeit mit dem Solar-Startup ENVIRIA entschieden, um eine großflächige Photovoltaikanlage an einem ihrer drei Produktionsstandorte in Deutschland zu realisieren. ... mehr

**Baugenehmigungen weiter im Sinkflug**

Berlin, 16. August 2024. „Die Bundesregierung tritt bei der Krisenbekämpfung im Wohnungsbau weitgehend auf der Stelle“, sagt der Präsident des Immobilienverband Deutschland IVD, Dirk Wohltorf. „Mal einen Schritt vor, dann wieder zwei zurück und eine Bewegung seitwärts – so kommt der Wohnungsbau nicht in Gang.“ ... mehr

**Serielle energetische Sanierung: Innovativer Lösungsansatz zur Erreichung der Klimaziele**

Berlin, 20. August 2024. Um die Klimaschutzziele erreichen zu können, sind innovative, digitale Lösungen für die energetische Modernisierung von Bestandsgebäuden notwendig. Die Serielle Sanierung ist ein solcher bedeutender Lösungsbaustein bei Gebäudemodernisierungen, um das notwendige Tempo auf dem Weg in Richtung Klimaziele zu erreichen. ... mehr

**Befindet sich genug Liquidität im System, um eine Erholung des Immobilienmarktes zu stützen?**

Frankfurt, 23. August 2024. Laut einer aktuellen Analyse der Experten von Savills stünden weltweit ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung, um eine Erholung der Immobilienmärkte zu unterstützen. ... mehr



GAR kauft eine Mietwohnanlage in Dallas.

**German American Realty erwirbt Multifamily-Mietwohnanlage in Uptown Dallas**

Köln, 29. August 2024. Die Kölner German American Realty-Gruppe, ein auf Mietwohnanlagen in den USA spezialisierter Fonds- und Investmentmanager, hat die 2014 errichtete Class-A-Multifamily-Apartmentanlage „The Taylor Uptown“ erworben. ... mehr

**ABHEBEN VON DER MASSE?**

**GUTE IDEE.**

Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Positionierung für Immobilienfonds und Immobilienunternehmen. [www.dafko.de](http://www.dafko.de)

**DAFKO** Deutsche Agentur für Kommunikation

# „Wir digitalisieren die Immobilienverwaltung für mehr Effizienz und Zeitersparnis“

## Interview mit Dominik Frings

Dominik Frings ist seit zwei Jahren für das Online-Marketing von immocloud zuständig. Erfahrung in der Immobilienbranche hat er während seiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann bei der Vonovia SE gesammelt, wo er bereits schwerpunktmäßig im Marketing tätig war. Nach erfolgreichem Abschluss verantwortete er die Unternehmenswebsite sowie unterschiedliche digitale Projekte. Seinen Wechsel vom Großkonzern zum Start-up prägte der Wunsch nach einer neuen Herausforderung. In seiner jetzigen Rolle verwaltet er die Website, Online Anzeigen für Google und Bing sowie Affiliate Partnerschaften. Auch das offline Marketing in Form von Messeauftritten fällt in seinen Bereich. Das praktisch erlangte Wissen vertieft er nebenberuflich durch ein Studium im Bereich Digital Business mit Schwerpunkt Online-Marketing.

### Was ist die Idee von immocloud?

Unser Ziel ist es, die Immobilienverwaltung digital und effizient in der Cloud abzubilden. Durch die smarten Prozesse der Software sparen Nutzer Zeit, indem manuelle Prozesse automatisiert werden. Langfristig wollen wir ein digitaler Assistent für alle Aufgaben rund um die Immobilienverwaltung werden, einschließlich Vermietung, Interessenmanagement und WEG-Verwaltung – ein umfassendes Tool für alle Immobilienanliegen.

### Welche Vorteile bietet immocloud für die Nutzer?

Unsere Software kann 45 Tage kostenlos getestet werden, um zu prüfen, ob sie den individuellen Anforderungen entspricht. Die Stammdatenpflege von Kontakten, Mietern und Dienstleistern ist einfach. Verknüpft man sein Bankkonto werden eingehende Mietenzahlungen automatisch den jeweiligen Einheiten zugeordnet. Auch wiederkehrende Einnahmen und Ausgaben erkennt die Software und verbucht diese – das spart Zeit und entlastet die Buchhaltung enorm. Zusätzlich unterstützen wir die digitale Kommunikation mit Mietern und Dienstleistern. Das eingebaute Berichtecenter erleichtert die Erstellung von Aufstellungen, etwa für die Steuererklä-

Dominik  
Frings  
immocloud



rung. Abgerundet wird das Angebot durch unbegrenzten Speicherplatz für alle Dokumente. Volle Akten-schränke und unübersichtlicher Papierkram sind damit Geschichte.

### Wie schätzen Sie die aktuelle Marktsituation für Immobilien-Cloud-Lösungen ein?

Sehr positiv. In den letzten zwei Jahren haben die Suchanfragen für smarte Softwarelösungen stark zugenommen. Die Digitalisierung erleichtert die komplexe Immobilienverwaltung erheblich, was bei privaten Vermietern sowie Hausverwaltungen auf großes Interesse stößt. Unser exzellenter Kundensupport, die kostenlose Testphase und regelmäßige Software-Updates sind hierbei entscheidende Vorteile von immocloud.

### Welche aktuellen Trends im Online-Marketing beobachten Sie, die für immocloud relevant sind?

Die Google-Suche bleibt zentral, aber Social Media, besonders Instagram und TikTok, werden immer wichtiger. Aber auch Facebook darf aufgrund unserer Zielgruppe nicht vergessen werden. Mittlerweile gibt es die viele „Immofluencer“, die das Thema Immobilien-Investments populär machen, besonders bei unter 30-Jährigen. Wir kooperieren mit ausgewählten Influencern, die unsere Software nutzen und ihre Follower daran teilhaben lassen. Spannend ist auch das Thema AI im Kontext der Suche. Dafür ist es wichtig, mit qualitativ hochwertigen Seiten im Internet und auf Vergleichsportalen präsent zu sein, da die AI auf diese Informationen zugreift.

Es wird sich zeigen, wie sich das Thema langfristig entwickelt und ob sich diese Art der dialogbasierten Suche durchsetzt.

**Wie differenziert sich immocloud von anderen Anbietern auf dem Markt?**

Unser größter Konkurrent ist aktuell Excel (lacht). Wir bieten ein einfaches, übersichtliches Design, das die Komplexität im Hintergrund hält. Der umfassende Support, kostenfreie Webinare und Erklärvideos auf YouTube unterstützen die Nutzer und Neukunden – der Start soll für alle Interessenten so einfach wie möglich sein. Wir entwickeln zusätzlich nahe am Kunden, indem wir Feedback, etwa zu neuen Funktionen oder der Benutzerführung, einfließen lassen. Unser Ziel ist, dass jeder die Software versteht und nachhaltig von den Vorteilen der digitalen Verwaltung profitiert.

**Welche Pläne haben Sie für die Weiterentwicklung von immocloud in den kommenden Jahren?**

Wir arbeiten an der Optimierung unseres DATEV-Exports für eine bessere doppelte Buchführung. Ein Aufgabenmanagement mit Terminfunktionen wird eingeführt – inklusive Ticketsystem und Statusmeldungen. Der geplante Mieterhöhungsassistent bietet Vergleichsmöglichkeiten und Unterstützung bei Mietanpassungen, wobei das System nur Vorschläge machen wird. Die letzte Entscheidung obliegt dem Vermieter. Unsere mobile App wird weiter verbessert und um neue Funktionen erweitert. Ziel ist eine optimale Verknüpfung der mobilen und Desktopversion. Ein Beispiel sind digitale Protokolle und Übergaben, welche auf dem Smartphone / Tablet durchgeführt werden und weiter-



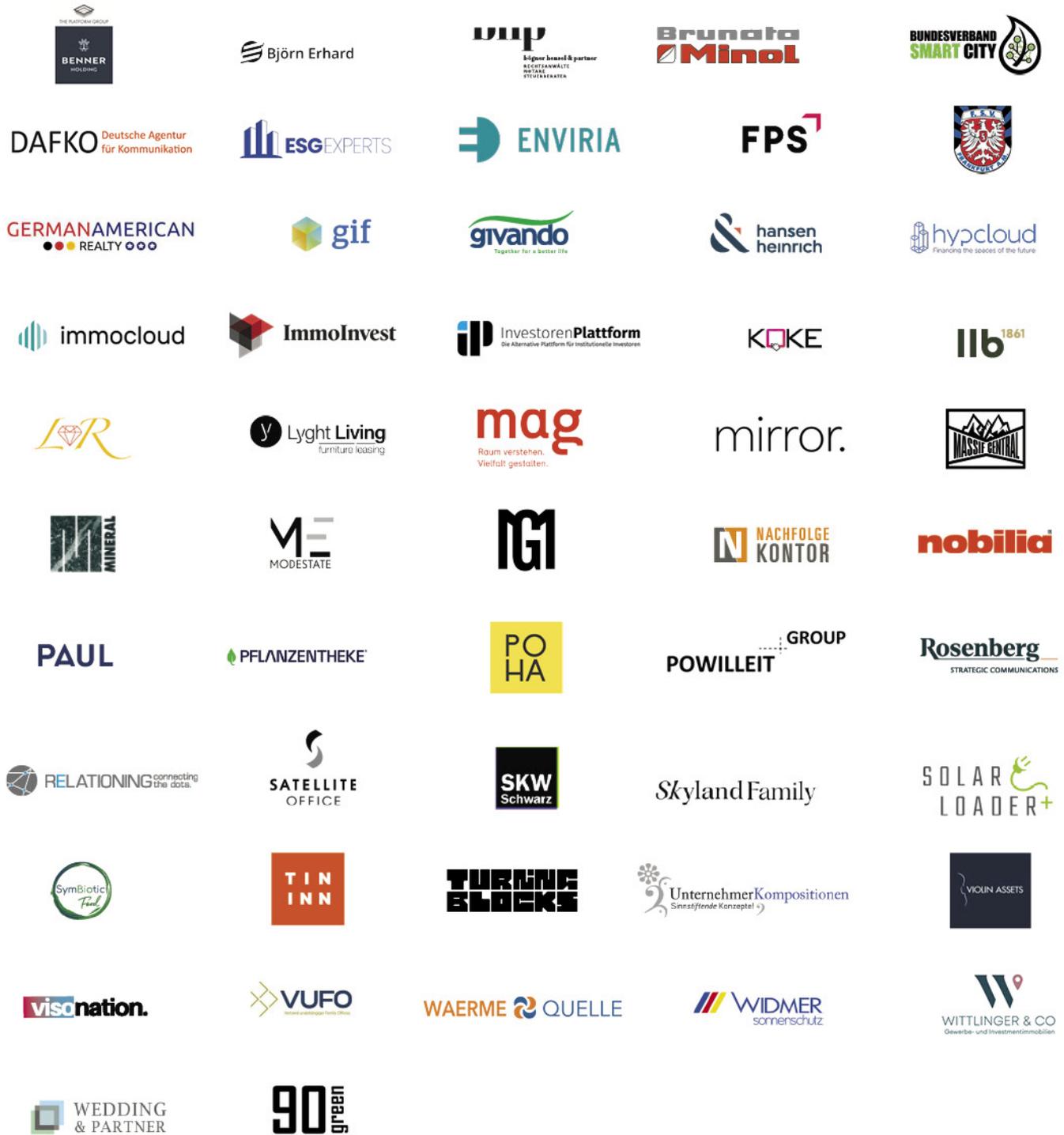
führende Prozesse anstoßen. Langfristig soll auch die WEG-Verwaltung als zusätzlicher Bereich implementiert werden.

**Was motiviert Sie persönlich für Ihren Job?**

Meine Ausbildung zum Immobilienkaufmann in einem großen Konzern war von Hierarchien und politischen Themen geprägt. Ich wollte in einem dynamischen Team arbeiten, das ein gemeinsames Ziel verfolgt: das beste Produkt am Markt zu platzieren. Genau das habe ich bei immocloud gefunden. Unsere flexible Arbeitsweise und die motivierende Führung sorgen dafür, dass ich täglich Spaß daran habe, Neues zu schaffen.

**Partner der P5 NEWS und des P5 Property Kongress**

## Partner der P5 NEWS und des P5 Property Kongress



## IMPRESSUM

Herausgeber & Chefredaktion  
 Dietmar Müller  
 +49 6106 8819940  
 kontakt@dafko.de  
 DAFKO Deutsche Agentur  
 für Kommunikation

Im Auftrag der  
 P5 Property Kongress GmbH  
 Adolfsallee 21  
 65185 Wiesbaden  
 +49 6192 902870  
 info@p5.immo