Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.com | Ausgabe Braunschweig/Wolfsburg 2017

BS | WOB

SERVICE-SEITEN

Immobilien

Ratgeber für Unternehmer

NEU
Jetzt auch in der Region Wolfsburg erhältlich!

WOHNRAUMENTWICKLUNG

IN DER REGION

Stadt der Zukunft
Moderne Wohnformen

Büromarkt Braunschweig
Die Trends 2017

Immobilienbesteuerung
Erwerb – Besitz – Verkauf

mediaworld
Agentur für Marketing & Verlag

Impressum

Service-Seiten Immobilien
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Braunschweig/Wolfsburg 2017

Jahresausgabe
Nr. 11

Herausgeber (V. i. S. d. P.)
MediaWorld GmbH
Timo Grän, Martin Voß

Verlag
MediaWorld GmbH
Agentur für Marketing & Verlag
Bankplatz 8
38100 Braunschweig

Telefon 0531 482010-20
Telefax 0531 482010-21

info@mediaworldgmbh.de
www.mediaworldgmbh.de

Geschäftsführer
Timo Grän

Schriftleitung
RA Martin Voß, LL.M.

Grafische Gestaltung
Monique Dobrzelak, Joey Mertinke

Auflage
22 000 Stück

Verteilung
Beilage „IHK wirtschaft“, Ausgabe Mai 2017
Beilage „Unsere Wirtschaft“, Ausgabe Juni 2017
Lesezirkel BS/WOB/WF/SZ

Druck und Auflagennachweis
Michael Grunenberg GmbH
www.druckerei-grunenberg.de

Verlagsrechte
Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlags. Einsender von Manuskripten, Briefen u. ä. erklären sich mit einer redaktionellen Bearbeitung einverstanden. Alle Angaben ohne Gewähr.

Anzeigen/Projektsteuerung
Timo Grän, Jens Richwien / Żaneta Gonsior

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2017

Titelbild
Thomas Gasparini

Nächste Ausgabe
Frühjahr 2018

Veröffentlichungen
Timo Grän, GF MediaWorld GmbH
Telefon 0531 482010-10
graen@mediaworldgmbh.de

Internet
www.service-seiten.com

Editorial

3 Vorwort Herausgeber
4 Grußwort Beirat
5 Fachlicher Beirat
6 Grußwort
49 Autorenübersicht

Veröffentlichungen

7 Gebäudeenergiegesetz (GEG)
8 Das immobile Interview
14 Stadt der Zukunft und Mobilität von morgen
16 Die Arbeitswelten im Wandel
18 Bezahlbarer Wohnungsbau
20 Renditeimmobilien in Familienbesitz
22 Immobilienbesteuerung bei Erwerb, Besitz und Veräußerung
24 Die Immobilie im Umsatzsteuerrecht
26 Sale-and-Lease-Back
29 Büromarkt Braunschweig 2017
30 Immobilienerwerb aus der Zwangsvollstreckung
32 Serielle Bauweise
34 Neuland erobern: Moderne Wohnungsbaukonzepte für Wolfsburg
37 Zukunftsorientierter Wohnungsneubau
38 Solide gebaut – innovativ ausgestattet
40 Die Nachfrage ist da – das Angebot fehlt!
42 Der Keller – kostbaren Raum effizient sanieren
44 Tücken im Detail beim Hausbau!
46 WIKR
48 Was ist Sicherheit?

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.
Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

Sie halten die nunmehr 11. Jahresausgabe der Service-Seiten Immobilien in den Händen. Nach nunmehr 10-jähriger Marktpräsenz am IHK-Standort Braunschweig erscheint der Immobilienratgeber zudem erstmals als Teilbeilage der IHK-Mitgliederzeitschrift „Unsere Wirtschaft“ auch in der Region Wolfsburg.

Die Erweiterung unseres Verbreitungsgebietes ist zwangsläufige Konsequenz des immer enger werdenden Zusammenrückens der Region um die Oberzentren Braunschweig und Wolfsburg. Und der Umstand, dass diese mehr und mehr zusammenwachsen, ist auch gut so. Denn wir brauchen einander und sollten die Region als Ganzes sehen.

Auf den Seiten 8 bis 13 stellen sich die Oberbürgermeister Braunschweigs und Wolfsburgs, Ulrich Markurth und Klaus Mohrs, in einem ausführlichen Interview daher auch gemeinsam vielfältigen aktuellen Fragen, insbesondere zum Thema der Wohnraumentwicklung. Aus ihren Bekundungen wird deutlich, dass eine enge Zusammenarbeit der Städte Braunschweig und Wolfsburg und der umliegenden Region gerade auch im Hinblick auf städtebauliche Veränderungen und Entwicklungen nicht nur sinnvoll, sondern notwendig ist. Nur so ist mittelfristig ein Bestehen im bundesweiten Wettbewerb gerade um die Gewinnung der so dringend benötigten Fachkräfte gewährleistet. Denn die Lebensqualität, die sich auch über die Qualität des vorhandenen Wohn- und Lebensraumes definiert, ist ein wesentlicher Faktor für die Entscheidung für das Leben und Arbeiten in einer bestimmten Region.

Vielleicht gelingt es uns bald ja sogar, einen Vorsprung herauszulaufen. Unsere Region, die wirtschaftlich, sozial und kulturell enorm viel zu bieten hat, wird in breiten Teilen Deutschlands nach wie vor völlig unterbewertet. Durch die vielen kompetenten Akteure im Immobilienwesen hier vor Ort werden sich unter Mithilfe der durch die hiesige Politik gesetzten Rahmbedingungen die notwendigen Veränderungen sicher verwirklichen lassen. Über einige dieser Entwicklungen erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr.

Zudem erhalten Sie weitere aktuelle und informative Ratschläge rund um das Thema „Immobilien“, z. B. zu Fragen der Finanzierung, zu steuerlichen Aspekten und einigem mehr.

Wir hoffen, dass auch die 11. Jahresausgabe der Ihnen vorliegenden Service-Seiten Immobilien wieder nützliche Informationen und Anregungen für Sie enthält. Wir wünschen Ihnen eine Nutzen stiftende Lektüre!

Herzlichst,

Timo Grän

Martin Voß, LL.M.

Jan Laubach
Diplom-Ingenieur
Beiratssprecher Service-Seiten Immobilien
Geschäftsführer iwb Ingenieurgesellschaft mbH, Braunschweig

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

die Welt ist gespalten: Auf der einen Seite verzeichnen wir die Entwicklung des sich Herauslösens aus übergreifenden Wirtschaftssystemen bis hin zum angedachten Aufbau von Schutzwällen zur vermeintlichen Sicherung der eigenen Staatsinteressen. Auf der anderen Seite entdecken gerade auch Kommunen ihren Mehrwert durch die Bündelung von Kräften. In unserer „Allianz für die Region“ haben sich die kreisfreien Städte Braunschweig, Salzgitter und Wolfsburg sowie die fünf Landkreise Gifhorn, Goslar, Helmstedt, Peine und Wolfenbüttel zusammengeschlossen, um gemeinsam Lösungen für die wesentlichen Handlungsfelder der Zukunft für unsere Region zu erarbeiten. Begonnen vom Themenfeld der Bildung über alle Bereiche der Wirtschaft bis hin zu gemeinsamen Lösungsansätzen für Energie-, Mobilitäts- und Umweltfragen.

Die Allianz umfasst hiermit mehr als eine Million Menschen in der Region! Anlass für uns, nach 10 Jahren Einzugsgebiet Braunschweig nunmehr mit der 11. Auflage der Service-Seiten Immobilien ganz herzlich auch die Wolfsburger Immobilienmarktteilnehmer zu begrüßen. Mit ihren großen Projektentwicklungen ist die Stadt Wolfsburg genauso wie die Stadt Braunschweig ein wichtiger Partner in der Region zur Bewältigung der zukünftigen Immobilienfragen. Gefragt sind hier keine städtischen Alleingänge und der Aufbau von Konkurrenzprodukten, sondern kluge und aufeinander abgestimmte Lösungen zwischen den Oberzentren. Und dass diese Abstimmung funktioniert, davon können Sie sich in diesem Heft gerne überzeugen. Ich lade Sie herzlich zum Lesen des Interviews mit den beiden Oberbürgermeistern Herrn Klaus Mohrs und Herrn Ulrich Markurth auf den Seiten 8 bis 13 ein. Zwei Entscheider, die an einem Strang ziehen. Für unsere Region!

Es grüßt Sie herzlich
Jan Laubach

Vita

1986 – 1994	Studium des Bauingenieurwesens an der Technischen Universität Braunschweig, Abschluss als Dipl.-Ing.
1986	Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Leichtweiß-Institut der TU Braunschweig
1988	Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Bauwirtschaft und Baubetrieb der TU Braunschweig
seit 1990	bei der iwb Ingenieurgesellschaft mbH
1992 – 1994	Gutachter für das Ministerium für Stadtentwicklung, Wohnen und Verkehr, Land Brandenburg
seit 1996	Bereichsleiter Hochbau NORD/WEST der iwb
1998	Prokurist der iwb
1999	Geschäftsführer der iwb
seit 2000	Mitglied des DVP – Deutscher Verband der Projektmanager in der Bau- und Immobilienwirtschaft e. V.
seit 2002	Geschäftsführender Gesellschafter der iwb
seit 2007	Mitglied des Fördervereins Bundesstiftung Baukultur e. V.
seit 2007	gif – Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V.
seit 2010	Mitglied im DGNB – Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen e. V.
seit 2014	Dozent Studiengang MBA Unternehmensführung Bau an der Hochschule Biberach, Biberach University of Applied Sciences

Fachlicher Beirat

Dipl.-Ing. Stephan Lechelt

Geschäftsführer Altmeppen · Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH, Braunschweig

1995 – 2001	Studium des Bauingenieurwesens an der TH Karlsruhe
2001 – 2004	Projektsteuerer bei der DE-Consult, Berlin
seit 2004	Tätigkeit im Büro Altmeppen
seit 2007	Beratender Ingenieur der Ingenieurkammer Niedersachsen
seit 2008	Geschäftsführer Altmeppen GmbH
seit 2009	Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken
seit 2009	Mitarbeit im gif-Arbeitskreis „Immobilien-Risikomanagement“

Ulrich Müller

Geschäftsführer Öffentliche Facility Management GmbH, Braunschweig

1976 – 1979	Lehre zum Versicherungskaufmann bei der Öffentlichen Versicherung Braunschweig
1979 – 1985	Studium der Betriebswirtschaftslehre Georg-August-Universität Göttingen, Abschluss als Dipl.-Kfm.
1986 – 2003	diverse Führungspositionen in der Unternehmensplanung / Vertrieb / Marketing Öffentliche Versicherung Braunschweig
2003 – 2006	Bereichsleiter Facility- und Immobilienmanagement, Öffentliche Versicherung Braunschweig
seit 2003	Mitglied des Arbeitskreises Verwaltungsleiter deutscher Versicherer, seit 2015 Leiter dieses Gremiums
seit 2005	Mitglied des Berufsverbands RealFM e. V. Association for Real Estate and Facility Managers
seit 2007	Geschäftsführer Öffentliche Facility Management GmbH
seit 2013	Mitglied des Berufsverbands GEFMA German Facility Management Association, Deutscher Verband für Facility Management e. V.

Ulrich Sörgel

Leiter Wohnimmobilien, Leiter Marketing und Kommunikation Volkswagen Immobilien GmbH, Wolfsburg

1993 – 1998	M.A. Politikwissenschaft / Volkswirtschaft / Rechtswissenschaften, TU Braunschweig
1998 – 2001	Referent Public Relations und Eventmanagement, Volkswagen Coaching GmbH, Hannover
2001 – 2004	Teamleiter Messen und Events, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Hannover
2004 – 2006	Leiter Marktkommunikation, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Hannover
2006 – 2008	Leiter Marketing und Öffentlichkeitsarbeit, Pressesprecher, Volkswagen Immobilien GmbH, Wolfsburg
2008 – 2012	Leiter Vertrieb, Marketing und Kommunikation, Volkswagen Immobilien GmbH, Wolfsburg
seit 2013	Abteilungsleiter Wohnimmobilien, Leiter Marketing und Kommunikation, Volkswagen Immobilien GmbH, Wolfsburg
seit 2013	Prokurist

René Weidig

Rechtsanwalt und Mediator, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Appelhagen Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbB, Braunschweig

1995 – 2000	Studium an der Juristenfakultät Leipzig; zwei Jahre Vorstand für Marketing der European Law Student Association, Leipzig
2000 | 2002	1. Staatsexamen | 2. Staatsexamen
2000	Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Zivilprozessrecht und Urheberrecht, Leipzig
2000 – 2001	Lehrbeauftragter an der Universität Leipzig
2000 – 2002	Referendariat am OLG Braunschweig
2002	Tätigkeit in der Rechtsabteilung eines Energiekonzerns
2002	Rechtsanwalt bei Appelhagen Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbB
seit 2003	Präsident der Braunschweiger Juristischen Gesellschaft e. V.
seit 2007	Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
2008 – 2011	Mitglied des Vorstands der Wirtschaftsjunioren Braunschweig
seit 2011	Senator (Ehrenmitglied) der Wirtschaftsjunioren

Julius von Ingelheim
Geschäftsführer
Allianz für die Region GmbH
Braunschweig

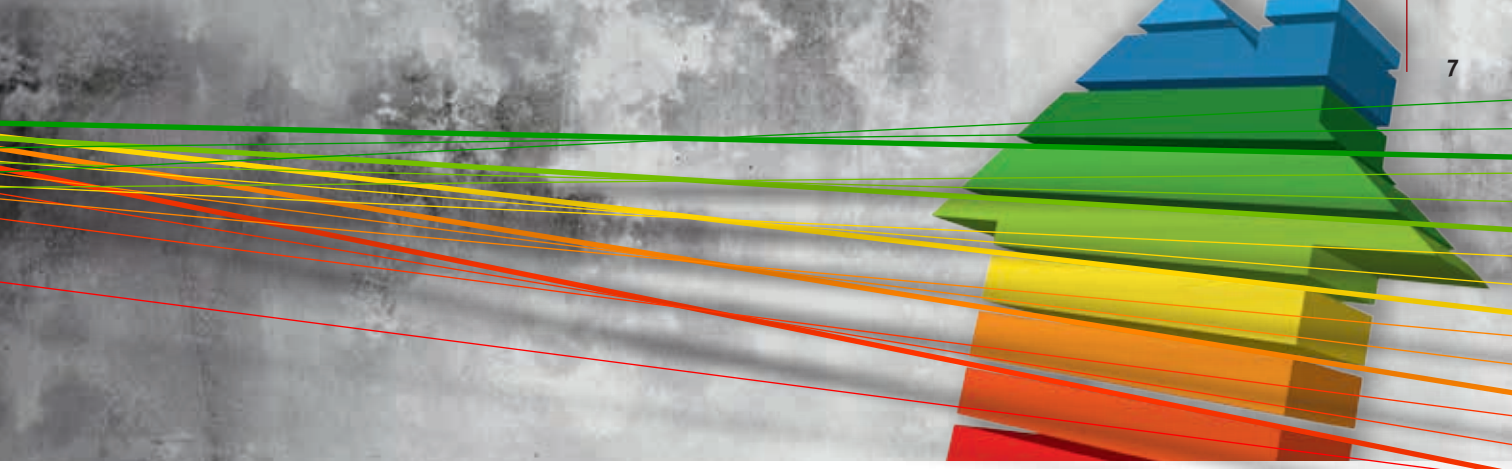
Grußwort

DER NEUE TREND: REGIONALE RUNDERNEUERUNG

Viele Prognosen basieren auf der Fortschreibung von Annahmen und Erfahrungen aus der Vergangenheit. Leider. Und noch viel schlimmer! Wenn sich eine Analyse und Vorausschau erst einmal als vermeintlich plausibel in den Köpfen etabliert hat und sich eine zweite oder dritte womöglich noch unter Verweis auf die erste im Ergebnis dazugesellt, dann signalisiert das gleich einen Trend – und aus dem Trend in den Köpfen wird manchmal eine folgenschwere Lawine. Es muss nicht gleich der Börsencrash sein, der das Ende einer solchen Entwicklung markiert, es gibt auch schleichende Prozesse, die zunächst als Urbanisierungstrend beginnen, weil das Leben in der Stadt für viele so attraktiv erscheint. Insbesondere für Singles, die sich für ihr Beziehungsleben in der großen Stadt trotz digitaler Schützenhilfe – Parship & Co. lassen grüßen – bessere „Jagdbedingungen“ erwarten. Außerhalb der Stadt schlägt sich dieser Trend begrifflich dann zunächst als sog. Landflucht nieder. Und wenn andere flüchten, schließen sich nicht nur bei den Lemmingen schnell weitere Zeitgenossen an. Schreibt man solche Entwicklungen einfach fort, dann steigen die Immobilienpreise in der Stadt, brechen ländliche Versorgungsstrukturen ein und werden Dörfer entvölkert. Ist das überhaupt aufzuhalten?

Oft setzt die Trendumkehr von alleine ein, nämlich dann, wenn die gestiegene Immobiliennachfrage spekulative Immobilienanlagegeschäfte auslöst und in der Folge die Lebenshaltungskosten Otto Normalverbraucher mit Frau und Kind(ern) überfordern. „Wer kann das bezahlen, wer hat so viel Geld?!“ Das Pendel schlägt zurück, die Trendumkehr ist da und die Stadtflucht setzt ein – zumindest bei denjenigen, die in der Stadt den Partner fürs Leben gefunden haben und sich womöglich auch noch über Nachwuchs freuen können. Spätestens dann locken die preiswertere Provinz und das Land – besonders, wenn diese Provinz so attraktiv ist wie die unsere, die schon fast in den demografisch angesagten „Rückbau“-Modus geschaltet hatte.

Jetzt wird wieder geplant, gebaut und renoviert. Nach Jahren des gefühlten Stillstands sprießen neue Wohnquartiere aus dem Boden, Hotels und Boardinghouses werden (endlich) gebaut. In Wolfsburg ist der Nachholbedarf besonders groß. So entstehen nun ganz neue Stadtquartiere wie etwa „Steimker Gärten“ oder gleich XXL-mäßig „Hellwinkel“ nach neuestem Stand der Bautechnik. Und in diesen Wohngebieten wird realisiert, was heute noch etwas nach Zukunft klingt: Ladeinfrastruktur für E-Mobilität und Ambient Assisted Living. Im Allerpark eröffnet in diesem Jahr das Courtyard by Marriott Hotel am Allersee, das sich sehr harmonisch in den Freizeitpark mit mehr als 3,1 Millionen Besuchern/Jahr einschmiegt. Und in Nordsteimke hat Graf von der Schulenburg aus alten Ställen ein Konferenzzentrum und ein High-End-Boardinghouse gezaubert, das genauso gut auf Long Island oder sonstigen Edelplätzen dieser Welt stehen könnte. Auch in Braunschweig rollt der Bagger quer durch die Stadt. Das höchste Gebäude steht nun am Bahnhof und ragt noch dazu wunderschön in den Himmel. Der BraWo-Park beinhaltet aber weit mehr als Büroräume. Das InterCity-Hotel hat gerade eröffnet und nicht weit davon entfernt nächtigen bald Gäste hinter der historischen Fassade des Hotel Monopol. In der Region tut sich ebenfalls Erstaunliches. In Goslar hat der Unternehmer Hans-Joachim Tessner Großartiges vor: Das „Kaiserpfalzquartier“ soll Wohnungen, Hotel und Kultureinrichtungen beinhalten und ein ästhetisch modernes Gegengewicht zur geschichtsträchtigen Pfalz bilden. In Salzgitter steigern gelungene Investitionen, nicht nur in der Innenstadt und am See, die Lebens- und Wohnqualität nachhaltig! Die steigende Zahl der Zuzüge, die extrem hohe Nachfrage nach Bauplätzen sind nur zwei Parameter, die für die Dynamik dieser Stadt sprechen! Und eine Vision, die mich persönlich sehr beeindruckt hat, kam von der Bezirksgruppe Braunschweig des Bundes Deutscher Architekten:
Das Projekt MITTELLAND, das man sich per Download einmal zu Gemüte führen sollte:
TRENDSETTING!



GEBÄUDEENERGIEGESETZ (GEG)

DER GROSSE WURF IST DIREKT GESCHEITERT

Dr.-Ing. Jennifer König | Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement | iwb Ingenieurgesellschaft mbH, Braunschweig

Nach langer Vorankündigung ist der Entwurf des „Gesetzes zur Einsparung von Energie und zur Nutzung von Erneuerbarer Energien zur Wärme- und Kältebereitstellung in Gebäuden“ – kurz Gebäudeenergiegesetz (GEG) – im Januar 2017 vom Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) und dem Bundesumweltministerium (BMUB) dem Kabinett vorgelegt worden. Doch die Zusammenführung von Energieeinspargesetz (EnEG), Energieeinsparverordnung (EnEV) und Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) ist gescheitert, da im Koalitionsausschuss keine Einigung erzielt werden konnte.

Ursprünglich sollte das Gesetz im Februar beschlossen werden und zum 01.01.2018 in Kraft treten. Dieser Zeitplan ist nicht mehr einzuhalten. Anlass der Neuregelung und Zusammenführung in ein Gesetz war zum einen die Erleichterung der Anwendung in der Praxis, da unterschiedliche Begriffsbestimmungen vereinheitlicht und damit vorhandene Differenzen angeglichen werden sollten. Zum anderen sollte die Forderung der EU-Gebäuderichtlinie zur Festlegung des energetischen Standards eines Niedrigenergiegebäudes im Neubau erfüllt werden.

WELCHE ANSÄTZE WURDEN MIT DEM AKTUELLEN ENTWURF VERFOLGT?

Für die Errichtung neuer Gebäude sollte zukünftig ein einheitliches Anforderungssystem gelten, in dem Energieeffizienz und Erneuerbare Energien integriert werden. Als Bewertungskriterium der Energieeffizienzklassen in den Energieausweisen wurde der Primärenergiebedarf herangezogen, was zu einer Verschiebung der Grenzwerte in den Effizienzklassen führt. Die Aspekte der Nachhaltigkeit einzelner Technologien, Primärenergieträgern sowie Verfahren zur Wärme- und Kältebereitstellung sollten insgesamt stärker Berücksichtigung finden. Diese Neuerungen im Entwurf sind jedoch insgesamt noch kein Vorstoß zur Energiewende.

Die wohl am meisten diskutierte Anforderung betrifft die Definition des Niedrigstenergiestandards. Der GEG-Entwurf sieht für neue Nichtwohngebäude der Öffentlichen Hand – also Schulen, Verwaltung, Kitas etc. – das Anforderungsniveau entsprechend dem KfW-Effizienzhausstandard 55 vor. Diese Forderung wurde unmittelbar nach der Veröffentlichung des Entwurfes von der Immobilienwirtschaft als untragbar hingestellt, da sie mit konventioneller Heiztechnik kaum zu erfüllen und insgesamt nicht wirtschaftlich umsetzbar sei.

Unverändert sollten die Bewertung der Gebäude über das sogenannte Referenzgebäudeverfahren und die Offenheit hinsichtlich der eingesetzten Energietechnik und der Bauweisen bleiben. Die bestehenden Anforderungen von EnEV und EEWärmeG wurden unverändert übernommen. Wirtschaftlich ist diese Beibehaltung für Immobilienbesitzer, die keine große Investitionskraft haben, durchaus sinnvoll, aber insgesamt eben einer von vielen Kritikpunkten, da der Forderung zur deutschen Nachhaltigkeitsstrategie weder Berücksichtigung gegeben noch nachgekommen wird.

EIN RÜCKSCHLAG FÜR DIE ENERGIEWENDE? ODER EHER EINE ERNEUTE CHANCE?

Die Zusammenführung der Verordnungen in dem GEG-Entwurf ist nicht an allen Stellen konsistent, sondern weist besonders hinsichtlich der Fragestellung zu übergeordneten Nachhaltigkeitszielen Lücken auf. Ein neuer Entwurf sollte ambitionierter sein, den Bestand besser integrieren und die CO_2-Emissionen stärker berücksichtigen.

FAZIT

Insgesamt ist der GEG-Entwurf mit der Zusammenführung bestehender Vorschriften der richtige Ansatz. Es bleiben jedoch die Fragen nach den übergeordneten Nachhaltigkeitszielen und auch der Wirtschaftlichkeit unbeantwortet. Das Voranbringen der Energiewende im Gebäudesektor wird deshalb nicht nur von der Zurückstellung des aktuellen Entwurfes, sondern vom Entwurf selbst ausgebremst! Die Argumente müssen erneut geschärft und die Gegenpositionen berücksichtigt werden. Ein neues Gesetz kann bei einer realistischen Betrachtung frühestens im Sommer 2018 unter einer neuen Bundesregierung beschlossen werden.

Fotos: fotolia/Jan Engel, HolyLazyCrazy

DAS IMMOBILE INTERVIEW

IN BRAUNSCHWEIG UND WOLFSBURG ENTSTEHEN DERZEIT NEUE WOHNGEBIETE IN ERHEBLICHEM AUSMASS. DIE IMMOBILIENMÄRKTE IN DEN BEIDEN STÄDTEN PROSPERIEREN. GRUND GENUG FÜR DIE SERVICE-SEITEN IMMOBILIEN, MIT DEN OBERBÜRGERMEISTERN ULRICH MARKURTH UND KLAUS MOHRS ÜBER STRATEGIEN, POTENZIALE UND HERAUSFORDERUNGEN ZU REDEN. IM RAHMEN DES VOM BEIRAT GEFÜHRTEN INTERVIEWS STELLTEN DIE OBERBÜRGERMEISTER DIE WICHTIGSTEN NEUBAUPROJEKTE VOR ORT PERSÖNLICH VOR.

LAUBACH: Welche unterschiedlichen Merkmale existieren, die den jeweiligen Immobilienmarkt in Wolfsburg und in Braunschweig prägen?

MOHRS: Ich weiß gar nicht, ob es Unterschiede gibt. Ich glaube, beide Städte haben eine sehr große Nachfrage nach Wohnraum, die sich in Wolfsburg quer durch die unterschiedlichen Zielgruppen zieht. Etwas hat sich verändert: Lange wurde viel in Einfamilienhausgebiete investiert, aber mittlerweile haben wir eine große Anfrage nach Wohnungen, sodass wir jetzt sehr viel stärker im Geschosswohnungsbau aktiv sind. Hierzu kommen auch neue Segmente wie Wohnraum für Azubis oder Studenten.

MARKURTH: Wir haben eine große Diskrepanz zwischen den Oberzentren und der Region. In der Tat haben wir eine große Nachfrage in den beiden Städten, teilweise auch noch in den Mittelzentren. Aber bereits wenige Kilometer entfernt lässt die Nachfrage deutlich nach. Das macht es strukturell und raumordnungspolitisch etwas schwierig. Auch in Braunschweig ist festzustellen, dass es in allen Segmenten Nachfrage gibt. Ein Unterschied ist, dass Braunschweig deutlich weniger Flächen hat, wir also flächenoptimiert planen müssen.

LAUBACH: Wie sieht die Strategie für den gewerblichen Immobilienmarkt und den Büromarkt aus? Besteht überhaupt der Bedarf nach Büroflächen?

MOHRS: Wir haben aktuell eine riesige Nachfrage nach Büroflächen, insbesondere im innenstadtnahen Bereich. Wir halten Ausschau nach Verkaufsflächen für den örtlichen Einzelhandel. Auch wo weitere Bereiche von Volkswagen zum Beispiel zur Elektromobilität unter-

In dem Wolfsburger Neubaugebiet Hellwinkel Terrassen ist die Erschließung bereits abgeschlossen.

gebracht werden, müssen wir jetzt gemeinsam mit dem Konzern planen. Hierfür haben wir aber mit einer großen Fläche nördlich des VW-Werkes bereits vorgesorgt. Die digitale Welt wird in den nächsten Jahren in Wolfsburg eine große Rolle spielen. Mit Volkswagen planen wir, Kongressräumlichkeiten und Büroflächen direkt gegenüber dem Werk zu errichten. Wir wollen ähnlich wie Google eine Campusidee für die Menschen realisieren, die dort arbeiten und leben können.

MARKURTH: Für Braunschweig kann ich sagen, dass es eine sehr große Nachfrage nach Gewerbeimmobilien gibt und nur wenig Flächen, die dafür noch zur Verfügung stehen. Deshalb haben wir im letzten Jahr ein neues Gewerbeflächenentwicklungskonzept vorgelegt – auch unter Berücksichtigung interkommunaler Lösungen. Wir prüfen gemeinsam mit der Stadt Salzgitter derzeit ein interkommunales Gewerbe- und Industriegebiet. Bei den Büroflächen konnten wir in den letzten Jahren einen erheblichen Flächenzuwachs generieren.

LAUBACH: Wie findet denn die Abstimmung zwischen den Zentren Wolfsburg und Braunschweig zu diesen Themen statt, da beide Städte auf die gleichen Zielgruppen setzen?

MOHRS: Aufgrund des großen Bedarfs in beiden Städten muss keiner die Sorge vor allzu großer Konkurrenz haben. Wir stimmen uns sehr häufig ab, sodass wir wissen, was in Braunschweig geplant ist und die Braunschweiger wissen von uns, was wir planen. Wenn wir uns an irgendeiner Stelle ins Gehege kämen, würden wir über eine Lösung reden.

MARKURTH: Die Sorge habe ich auch nicht. Bei Großprojekten ist die Raumordnung zu beteiligen, die über den Regionalverband Großraum Braunschweig organisiert wird. Wir informieren uns regelmäßig, um zu schauen, ob es eine ähnliche Strategie gibt und wo wir uns ergänzen. Beim Thema Digitalisierung haben wir eine enge Abstimmung verabredet und werden vieles gemeinsam entwickeln. Braunschweig kann von den Überlegungen bei Volkswagen profitieren und hat beim autonomen Fahren die Vorreiterrolle. Die grundsätzliche Abstimmung ist wichtig, sodass wir großen Playern gegenüber gemeinsam mit unseren Stärken auftreten.

LAUBACH: Welche Trends in der Region halten Sie für den Immobilienmarkt in den nächsten Jahre für wegweisend? Wie sieht es mit der Elektromobilität aus?

MOHRS: In unseren großen Neubaugebieten Steimker Gärten, Hellwinkel Terrassen und Nordsteimke-Hehlingen, in denen insgesamt 5 000 Wohneinheiten entstehen, schaffen wir gleich eine Infrastruktur für Smartcity-Elemente, neue Mobilitätswelten und Elektromobilität.

Wolfsburg wird bis 2021 komplett mit Glasfaser versehen, weil der Trend nicht nur am Arbeitsplatz zu arbeiten, sondern auch von zuhause aus, weiter zunehmen wird.

MARKURTH: Ich will auf zwei Trends hinweisen. Der eine ist, und das mag uns etwas von Wolfsburg unterscheiden, die noch stärkere Nachfrage nach günstigem Wohnraum. Das hängt mit der für Großstädte charakteristischen Einkommensstruktur der Stadt zusammen. Dem kommen wir nach, gerade im März ist unser kommunales Handlungskonzept vom Rat verabschiedet worden, das Maßnahmen benennt, wie wir günstigen Wohnraum schaffen und sozialen Wohnungsbau fördern können. Bei diesem Thema brauchen wir aber auf alle Fälle mehr Unterstützung, insbesondere vom Land Niedersachsen. Der zweite Trend bezeichnet Digitalisierung, neue Mobilität und veränderten Mobilitätsmix. Diesen Trend haben wir in den Planungen für die Nordstadt schon abgebildet, wo wir z. B. die Einstellplatzzahl reduziert haben. Das verringert auch die Baukosten. Wir entwickeln dort ein Stadtquartier neuer Art, das exemplarisch sein könnte für alle weiteren Entwicklungen Braunschweigs. Eine wichtige Rolle in dieser Frage spielt dabei auch die Stärkung des ÖPNV: Wie binden wir neue Wohngebiete an? Das alles hat nicht unerhebliche Dimensionen: In der Nordstadt sollen in den kommenden Jahren rund 1500 neue Wohnungen entstehen. Insgesamt schaffen wir in Braunschweig bis 2020 Baurecht für etwa 5000 neue Wohneinheiten im Rahmen unseres Wohnraumversorgungskonzeptes.

MOHRS: Ich würde an einer Stelle kurz ergänzen wollen. Der soziale Wohnungsbau ist für uns auch von Bedeutung. Dies wird oft vergessen. Auch in einer Stadt, wo einige Menschen viel Geld verdienen, gibt es weiterhin eine Anzahl von Menschen, denen es wirtschaftlich nicht so gut geht. Die Azubis und Studierenden habe ich eben bereits angesprochen. Außerdem sollen auch die Flüchtlinge, die bis auf Weiteres nicht in ihr Heimatland zurück können, nicht langfristig in provisorischen Unterkünften leben. Das ist für ihre Integration ganz wichtig. Deshalb ist das Thema sozialer Wohnraum für uns vielleicht nicht ganz so bedeutend, wie in manch anderer Großstadt, aber es ist ein wichtiges Thema. Wir haben den Ratsbeschluss, in den

größeren Baugebieten 25 % des Mietwohnungsbaus als sozialen Wohnungsbau zu realisieren.

LAUBACH: Die Baugenehmigungsplanung dauert aus Sicht der Investoren viel zu lange. Sehen Sie das auch so oder braucht alles seine Zeit? Ist diese Kritik a) berechtigt und b) gibt es Lösungsansätze in der Bauverwaltung, um schneller mit den Genehmigungen durchzukommen?

MOHRS: Die Genehmigungen durch die Kommunen sind nicht das Problem. Die Vorläufe liegen an den gesetzlichen Vorgaben, die wir haben und mir auch manchmal zu aufwendig sind. Wenn es vom ersten Gedanken bis zu einer Fertigstellung 4 bis 5 Jahre braucht, obwohl die Bauten dringend benötigt werden, ist das schwer zu akzeptieren. Große Baugebiete wie die Hellwinkel Terrassen oder Nordsteimke-Hehlingen bedürfen allerdings einer guten Rahmenplanung. Was wir hier erschaffen, muss langfristig ein lebenswerter Wohnraum sein. Die Menschen haben den Anspruch mitzureden, was ich auch richtig finde. Das verzögert vielleicht einen Prozess etwas, vergrößert aber in aller Regel die Akzeptanz und trägt zu einer besseren Lösung bei. Ich erlebe oft in der Diskussion mit den Menschen vor Ort wichtige neue Dinge, die wir bisher nicht einbezogen hatten. Es ist besser, länger zu brauchen, um dann ein gutes Ergebnis zu haben. Immobilien sollten ja möglichst lange stehen. Die Investoren sagen uns übrigens immer wieder, dass Wolfsburg bei den Baugenehmigungen sehr schnell ist.

MARKURTH: Das eine ist die Regelungsdichte per Gesetz, die man unterschiedlich bewerten kann. Wir haben diese zu beachten, was sicherlich zu längeren Verfahren führt. Sie schützt allerdings auch die Investoren. Wir haben in Großstädten häufig Interessenkonflikte, die gut abgewogen werden sein müssen, damit es im Nachhinein nicht zu Klagen kommt. In einem Abwägungsprozess ist alles transparent darzustellen, die vielen Beteiligten werden mitgenommen. Das ist letztlich auch ein Schutz für alle, die gute Pläne haben. Viele Baugenehmigungen würden übrigens auch wesentlich schneller gehen, wenn die eingereichten Bauunterlagen schon zu Beginn

DIE WICHTIGSTEN NEUBAUPROJEKTE WERDEN VOR ORT PERSÖNLICH VORGESTELLT.

In den Hellwinkel Terrassen entstehen rund 750 Wohneinheiten in verschiedensten Wohnformen.

EIN ZUVERSICHTLICHER BLICK IN DIE ZUKUNFT.

ZWEI PARTNER IN DER REGION

vollständig wären. Und Boom hin, Boom her, ich hätte mir schon gewünscht, dass nicht erst jetzt, sondern schon vor einigen Jahren investiert worden wäre. Jetzt ist der Boom da, da erwarten alle, dass sie nun zur gleichen Zeit die Genehmigungen kriegen, was schlichtweg aufgrund der Vielzahl der Verfahren nicht möglich ist. Wir haben in der Bauverwaltung erheblich aufgestockt und die einfachen Verfahren von den schwierigen, komplexen Projekten getrennt, um die Abläufe weiter zu verschlanken und zu optimieren, wo es möglich ist. Wir haben in der Verwaltung unsere Hausaufgaben gemacht.

LAUBACH: Hohe Grundstückspreise und planungsrechtlichen Auflagen stehen dem kostengünstigen Bauen und gerade auch dem sozialen Wohnungsbau entgegen. Gibt es für zukünftige Bebauungspläne schon ein paar „lessons to learn“ aus den bisherigen Entwicklungen?

MOHRS: In den Hellwinkel Terrassen haben wir einen sehr anspruchsvollen Bebauungsplan aufgestellt, um ein tolles Stadtquartier zu entwickeln. Wir werden bei den nächsten Planungen aber noch etwas kritischer sein: Was verteuert das Bauen und was ist wirklich notwendig? Schwierig ist die Planung auch, weil wir den Anspruch haben, mit zu bedenken, wie sich Mobilität verändert, und dafür gleich die Voraussetzungen zu schaffen. Überlegenswert ist es zum Beispiel ein Parkhaus zu bauen, zu denen die Autos abends alleine fahren. Die Planer haben schon viele kluge Ideen für künftige Lösungen. Es ist allerdings nicht einfach, es den Menschen heute schon deutlich zu machen. Im Übrigen baut unsere städtische Wohnungsgesellschaft Neuland in den Hellwinkel Terrassen Wohnungen, die sie zu rund 7 Euro Kaltmiete anbieten wird. Das ist also möglich.

MARKURTH: Wir haben ganz unterschiedliche Quartiere und ich würde auch unterschiedliche Ansprüche stellen wollen. Wir haben die Nordstadt: Dort entsteht ein neuer Stadtraum, der nach den neuesten Erkenntnissen gestaltet werden soll, der innenstadtnah und relativ groß ist. Der Bereich muss auch ganz neu erschlossen werden, weil es dort bisher eher Gewerbe und wenig Wohnen gab. Da ist auch ganz viel Lernen in dem Prozess integriert und selbstverständlich lernen wir für alle weiteren kleineren Projekte, die wir in der Stadt haben. Wir müssen mit der Politik diskutieren: Will man schnell bauen? Will man preiswert bauen? Will man speziellen Anforderungen nachkommen? Und wir versuchen das bezogen auf das jeweilige Quartier darzustellen und entsprechend zu realisieren.

LAUBACH: Die großen Neubauprogramme basieren auf der Prognose steigender Einwohnerzahlen. Wie gehen wir damit um, wenn die Prognosen nicht zutreffen und Leerstand produziert wird? Gibt es einen „Plan B“?

MOHRS: Für mich gibt es keinen „Plan B“! Ich bin eher überzeugt, dass wir sogar noch 10 000 Wohnungen zu wenig bauen. Der Trend, in die Großstädte zu ziehen, wird in den nächsten Jahren bleiben. Ein neues Familienbild führt dazu, dass Eltern relativ schnell nach der Geburt von Kindern arbeiten gehen. Sie sind darauf angewiesen, dass die Infrastruktur für Kinder, für Bildung, Wohnen und Arbeiten nah beieinander liegt. Wolfsburg hat seit einigen Jahren keinen Leerstand in Mietwohnungen mehr, was ungesund ist, weil wir 3 bis 4 % Leerstand brauchen, um sanieren und modernisieren zu können.

MARKURTH: Wir reden nicht über Trends, sondern im Moment über Situationen, die nachvollziehbar sind.

Fotos: Thomas Gasparini

Da zeigt sich ganz klar: Wir brauchen auf absehbare Zeit deutlich mehr Wohnraum. Auch in Braunschweig gibt es rechnerisch keinen Leerstand, was in der Tat aus den von Herrn Mohrs beschriebenen Gründen problematisch ist. Es wird innerstädtisch weiter mit hoher Qualität gebaut und wir gehen zunehmend weg von der grünen Wiese. Ich bin mir auch sicher, dass der Trend des Zuzugs in die Städte bestehen bleiben wird. Das geht natürlich auch zu Lasten anderer Bereiche in unserem Land, auch in unserer Region. Dafür müssen wir mit vielen öffentlichen Geldern die Infrastruktur schaffen, insbesondere für Bildungseinrichtungen. In der Nordstadt etwa bauen wir die Grundschule für mehrere Millionen aus und werden zudem eine neue Kita brauchen.

LAUBACH: Was wird neben den ganzen Wohnungsbauthemen gerade bei der öffentlichen Infrastruktur weiterverfolgt? Der Investitionstau in der öffentlichen Infrastruktur ist gemäß der aktuellen KfW-Studie weiter gestiegen. Sind ggf. andere Beschaffungsvarianten durchaus auch wieder ein Thema?

MARKURTH: Alles, was wir machen, leidet im Moment, sowohl was die Preisgestaltung als auch die Umsetzungsgeschwindigkeit anbelangt. Das liegt nicht an falscher Planung, sondern am aktuellen Marktgeschehen. Wir haben Haushaltsreste, also Dinge, die immer wieder verschoben werden, weil sie schlichtweg nicht abgearbeitet werden können. Da werden wir nicht nur Gehirnschmalz, sondern auch zusätzliches Geld für Manpower investieren müssen. Für viele ist das immer noch nicht schnell genug. Aber ehrlich gesagt: Mehr geht nicht! Wir haben gute Erfahrungen gemacht mit großen PPP-Modellen, etwa im Schulbereich, und würden im Moment nichts ausschließen, weil die Umsetzung des Bauprogramms uns wichtiger ist, als an irgendwelchen ideologischen Gräben anzuhalten.

MOHRS: Wir werden in den nächsten Jahren viel Geld in die Schulmodernisierung stecken. Aktuell sind wir außerdem in der Planung von 10 neuen Kindertagesstätten, weil unsere Geburtenrate so hoch ist. Das freut mich natürlich, weil es zeigt, dass Familien mit Kindern sich in Wolfsburg wohl fühlen. Mit dem Bau der Kindertagesstätten haben wir aber auch ein riesiges Programm vor uns. Darüber hinaus beschäftigen uns die Themen Brandschutz und Sportstättensanierung. Auch dafür sind eine Menge Investitionen notwendig.

LAUBACH:
SEHR GEEHRTER HERR MARKURTH, SEHR GEEHRTER HERR MOHRS, WIR DANKEN IHNEN SEHR FÜR DIESES GESPRÄCH!

STADT DER ZUKUNFT und Mobilität von morgen

Wolfsburgs neues Stadtquartier Steimker Gärten

Dipl.-Ing. Architekt und Stadtplaner, Dipl.-Des. Industrial Designer Manuel Windmann
Leiter Technische Planung | Volkswagen Immobilien GmbH, Wolfsburg

DYNAMISCHE WOHNUNGSMARKTENTWICKLUNG AM AUTOMOBILSTANDORT WOLFSBURG

Durch die dynamische Entwicklung Wolfsburgs ist frei verfügbarer Wohnraum sehr knapp geworden. Die tägliche Zahl der Einpendler bewegt sich mit etwa 78 000 seit Jahren auf einem konstant hohen Niveau. Eine Ursache für diese Pendlerströme sieht die Stadt Wolfsburg an fehlendem Wohnraum für eine breite Zielgruppe. Diese Verkehrsflüsse und der zunehmende Bedarf an Mobilität hinterlässt nicht nur in dieser Region seine Spuren: Der Druck auf die Städte, Emissionen und Energieverbräuche dauerhaft zu reduzieren, nimmt zu. Diesen Trend spüren vor allem wachstumsorientierte Metropolregionen, die nach Lösungen für die Zukunft suchen müssen. Ein wichtiger Baustein spielt dabei die Schaffung von mehr innerstädtischen Wohnraum. Deshalb hat die Wolfsburger Stadtverwaltung zusammen mit der Politik, den lokalen Wohnungsgesellschaften und weiteren Investoren die Wohnbauoffensive „Wolfsburg 2020“ ins Leben gerufen. Erklärtes Ziel von Oberbürgermeister Klaus Mohrs ist es, bis zum Jahr 2020 mindestens 6 000 zusätzliche Wohneinheiten zu schaffen. Einen wesentlichen Beitrag leistet dabei das Großprojekt Steimker Gärten. In Kooperation mit der Stadt Wolfsburg realisiert die Volkswagen Immobilien GmbH (VWI) im Osten Wolfsburgs das neue Stadtquartier Steimker Gärten in einer beeindruckenden Dimension mit ca. 1 250 neuen Wohneinheiten. Hier werden in den kommenden Jahren ca. 2 500 Menschen ihr neues Zuhause finden.

ATTRAKTIVER WOHNRAUM FÜR EINE BREITE ZIELGRUPPE

In den Steimker Gärten entstehen neben Wohnbauflächen auch Handels- und Gewerbeflächen, eine Kindertagesstätte sowie eine Pflegeeinrichtung mit Betreutem Wohnen. Die Entwicklung eines neuen Stadtquartiers dieser Größenordnung mit allen notwendigen Infrastrukturen, wie der Erschließung, einer anspruchsvollen Freiraumgestaltung und einer Vielzahl innovativer Themenfelder, zeitnah zu entwickeln, kann nur über eine gut strukturierte Zusammenarbeit mit entsprechenden Akteuren erfolgen. Um die unterschiedlichsten Interessen erfolgreich in einem Projekt zusammenzuführen, müssen auf den verschiedenen Ebenen permanente Projektstrukturen aufgebaut werden.

WIE KANN DIESER SCHULTERSCHLUSS GELINGEN?

Auf der Leitungsebene ist in der frühen Projektphase eine Lenkungsgruppe eingesetzt worden, die durch themenbezogenen Arbeitsgruppen unterstützt wird. Hier werden Fragen zu Verkehrs- und Energiekonzepten, städtebaulichen Gestaltungsvorgaben und Innovationen wie bspw. eine flächendeckende Ladeinfrastruktur für Elektromobilität erörtert. Allen voran braucht es bei einer solchen urbanen Weiterentwicklung den Mut, gemeinsam an einem Strang zu ziehen – dies spürt man hier in Wolfsburg sehr deutlich. Das zeigt sich auch am Engagement der Volkswagen AG, die die Chance in dieser Stadtentwicklung sieht, Mobilitätslösungen von morgen in einer Art „FutureLab“ in den Steimker Gärten zu testen.

WIE LÄSST SICH NACHHALTIGER STÄDTEBAU REALISIEREN?

Mit den Steimker Gärten entsteht ein zukunftsorientierter und lebenswerter Stadtteil, der für seine Menschen und für eine lebendige Nachbarschaft konzipiert wird. Ein Ort, an dem sich ganz unterschiedliche Menschen in unterschiedlichen Lebenssituationen wohlfühlen und miteinander ins Gespräch kommen können. Daran orientieren sich die Quartiersplanung, die Architektur der Gebäude und der ausgewogenen Typologiemix sowie das effiziente Gesamtenergiekonzept und die innovativen Mobilitätsangebote.

Fotos: Lageplan Steimker Gärten: Entwurf Brederlau + Holik / Braunschweig, Freiraumplanung Ramboll Studio Dreiseitl / Überlingen
Visualisierung: Ramboll Studio Dreiseitl / Überlingen

Für die Gestaltung des öffentlichen Raumes, aber auch der privaten Freiflächen sowie der Gebäude werden in einem Gestaltungshandbuch für das Baugebiet Steimker Gärten Vorgaben gemacht. Es soll sichergestellt werden, dass trotz der hohen Dichte ein hochwertiges Leben und Wohnen ermöglicht wird.

Das Plangebiet befindet sich am Rand der Innenstadt von Wolfsburg, in Sichtweite zu den Stadtteilen Steimker Berg, Hellwinkel und Reislingen-West. Insoweit ist es an die Kernstadt angebunden und fügt sich in das Konzept der „grün gegliederten Stadt" ein, nachdem Siedlungseinheiten in landschaftliche Freiräume und Grünflächen eingebettet werden. Das neue Stadtquartier besteht aus mehreren kleineren Nachbarschaften, die miteinander in Verbindung stehen. Diese sind so aufgebaut, dass sie jeweils ihre eigenen kleinen Zentren erhalten, die wiederum an die öffentlicheren Bereiche, wie die Promenade angebunden sind. Untereinander sind die Nachbarschaften durch eine interne Wegführung verbunden, eine zentrale Grünverbindung stellt zusätzlich den Bezug zum attraktiven Landschaftraum her. Diese planerischen Strukturen fördern ein aktives Miteinander und den Austausch.

EINBINDUNG VON LANDSCHAFTSRÄUMEN UND VORHANDENEN RESSOURCEN

Regenwasser ist eine wichtige Ressource. Der nachhaltige Umgang mit dieser Ressource stellt ein wichtiges Element im Zusammenhang mit dieser Gebietsentwicklung dar. Öffentliche Grünräume greifen fingerförmig in das Stadtquartier und gliedern dieses in acht übergeordnete Baufelder. Diese wohnungsnahen Grünräume bieten Raum für Spiel und Erholung und dienen parallel dem Entwässerungskonzept. Die oberflächennahe Ableitung des Regenwassers fördert ein angenehmes Mikroklima. Die flachen Entwässerungsrinnen auf den Straßen führen bei Regen Wasser und laden damit Kinder zum ausgiebigen Planschen und Spielen ein, denn auch Spaß ist eine wichtige Ressource.

DER VORTEIL EFFIZIENTER GEBÄUDE

Eine gut geplante städtebauliche Struktur unterstützt eine gute Durchlüftung des Quartiers und sichert eine gute Belichtung der Gebäude. Hierfür wurden bereits in der Konzeptphase Verschattungs- und Windstudien erstellt. Sinnvolle Vorgaben für die Freiräume und die Hochbauvorhaben sichern die besondere Lebensqualität und bieten einen Vorteil gegenüber konventionellen Gebäuden. Volkswagen Immobilien selbst wird als Bauherr seine Neubauten nach dem Blue-Building-Standard entwickeln. Dieser stellt u. a. einen geringen Primärenergiebedarf, geringe CO_2-Emissionen und damit geringe Energiekosten sicher. Die Anforderungen aus dem Blue-Building sichern ebenso ein gutes Raumklima und eine Barrierefreiheit. Über die Smart-Home-Technologie wird es zudem möglich sein, bestimmte technische Anlagen in den Wohnungen per App zu steuern und zu überwachen. So kann während der An- und Abwesenheit die Beleuchtung gesteuert werden, womit auch der Einbruchschutz erhöht werden kann. Durch diese automatisierte Haustechnik kann man sich den individuellen Energieverbrauch jederzeit aufzeigen lassen und nachsteuern, die Gebäude werden somit umwelt- und bewohnerfreundlich zugleich.

AUSBLICK: AUTOMOBIL UND IMMOBILIE WACHSEN ZUSAMMEN

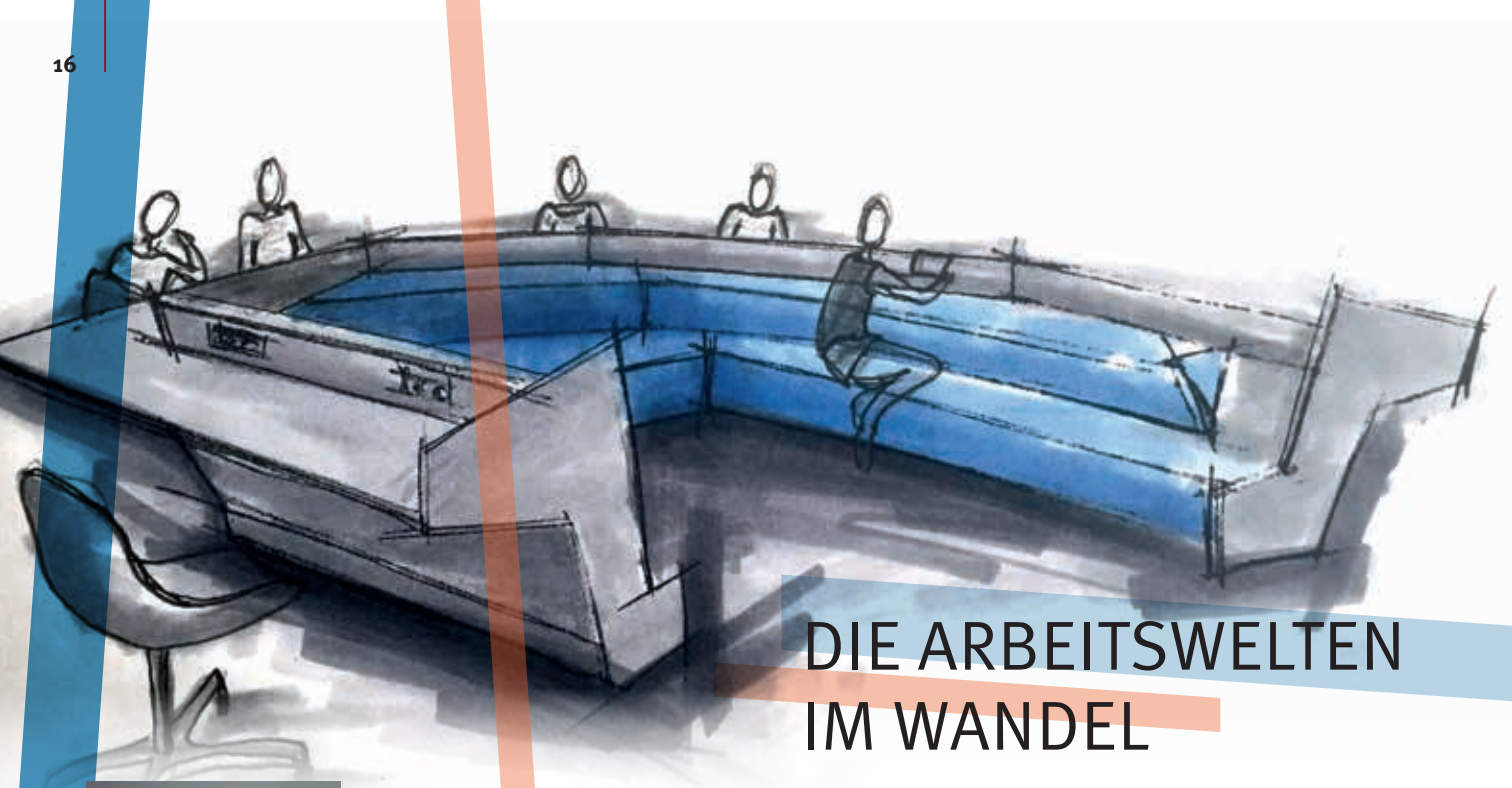
Die Volkswagen AG und die Stadt Wolfsburg haben Anfang Dezember letzten Jahres eine Absichtserklärung (Memorandum of Understanding) unterzeichnet, um die digitale Transformation am Konzernhauptsitz gemeinsam und systematisch zu gestalten. Im Fokus stehen dabei der Arbeitsplatzerhalt und -aufbau sowie die Standortattraktivität und damit die Zukunftsfähigkeit der Stadt. Dazu zählen in erster Linie der Ausbau der digitalen Infrastruktur, die Verbesserung der Lebensqualität durch bürgernahe digitale Angebote, die Zukunftssicherung des Wirtschaftsstandortes durch digitale Geschäftsfelder sowie die Schaffung neuer Mobilitätsangebote und der Ausbau der Elektromobilität.

Diese Entwicklung stellt eine einzigartige Chance dar, einen integralen Ansatz bereits in der städtebaulichen Konzeption zu verfolgen. Der Begriff „Smart Mobility" steht in diesem Zusammenhang für eine intelligente Verbindung und Nutzung bestehender Mobilitätsangebote, wie die Nutzung von E-Cars, E-Bikes und dem öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV). Ergänzt werden diese Angebote durch ein öffentliches Car- und Bikesharing, private und öffentliche Ladestationen für E-Mobilität, Vorhaltung von Fahrradständer, intelligente Parkkonzepte sowie die Vernetzung der Leitsysteme.

Innovative Mobilitätskonzepte sind sowohl von einer nachhaltigen Energieversorgung als auch der Bereitstellung von Ladeinfrastruktur abhängig. Diese Aspekte sind in die Planungen der Steimker Gärten eingeflossen. Mit einer großflächigen Photovoltaikanlage, eingebunden in das eigene Arealnetz der Steimker Gärten sowie der Integration von privater Ladeinfrastruktur und Batteriespeicherung in den Tiefgaragen entsteht ein Testfeld, in dem neue Technologien, Innovationen und Geschäftsmodelle geprüft und weiterentwickelt werden können und damit das Quartier „e-ready" machen.

INNOVATIONEN IN DEN STEIMKER GÄRTEN

Geplante Forschungsschwerpunkte sind hier die die Untersuchung von realen Nutzungsmustern in einem digitalisierten Umfeld, Synergien im Netzbetrieb und eine optimierte Infrastruktur. Der Einsatz von dezentralen Batteriespeichern in der Wohnungswirtschaft soll in einem langfristig ausgelegten Monitoring evaluiert werden. Das sind alles Visionen, die bereits begonnen haben, sich zu entfalten. Mit dem Start der ersten Hochbauten in den Steimker Gärten werden ab Sommer 2017 die Planungen dann schon sichtbarer.



DIE ARBEITSWELTEN IM WANDEL

Was ist eigentlich ein Coworking-Space?

Ulrich Müller | Geschäftsführer Öffentliche Facility Management GmbH, Braunschweig

Die Form des Arbeitsplatzes hat sich an der zu leistenden Arbeit auszurichten. So kann es heute noch sinnvoll sein, Tätigkeiten, die eine hohe Konzentration bedürfen, in einem altbewährten Zellenbüro (Einzel- oder Doppelbüro) durchzuführen. Auch Kombibüros, eine Mischung von Zellen und größeren Kommunikationsflächen und auch Open-Spaces – früher auch despektierlich Großraumbüros genannt, nur viel moderner als damals – haben ihre Daseinsberechtigung.

Nun haben sich auch neue Arbeitsplatzformen entwickelt, die zumeist jenseits des Atlantiks zu uns herübergeschwappt sind und eigentlich erst durch die Digitalisierung möglich geworden sind. So können wir Menschen sehen, die Ihre Arbeit im Park oder in einer der zahlreichen Filialen eines Erlebniskaffees erledigen. Hip ist auch das Arbeiten in sogenannten Coworking-Spaces.

Was ist das eigentlich und welchen Sinn hätten diese in unserer Region?

Eines vorweg. Coworking ist keinesfalls die moderne Bezeichnung für die Tätigkeit einer Hilfskraft. Coworking ist aber auch viel mehr als ein Schreibtisch zur Miete, sondern es ist eine besonders kreative Form einer Arbeitswelt. Coworking ist ein seit mehreren Jahren abzeichnender Trend, der Freiberufler, Kreative und kleinere und zum Teile auch Vertreter größerer Unternehmer in einem eigens hierfür gestalteten Arbeitsfläche zusammenarbeiten lässt.

Nutzen und Vorteile

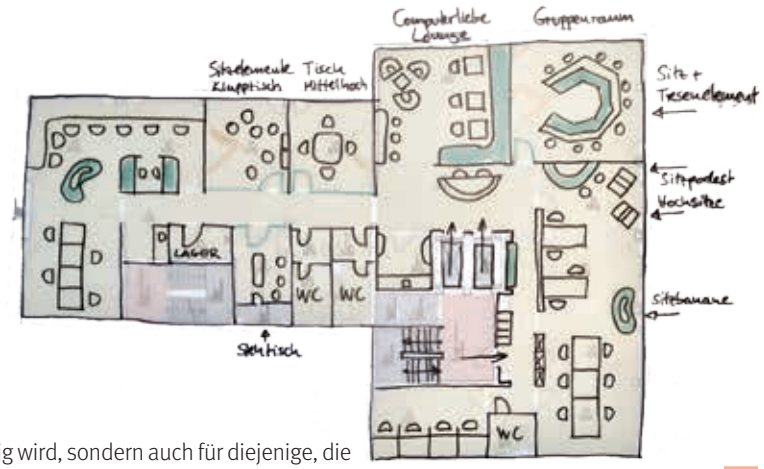
Die Nutzer von Coworking-Spaces suchen hier den Kontakt zu anderen Mietern, um sich über ihre Ideen auszutauschen, Inspirationen von anderen zu erfahren, Netzwerke aufzubauen oder vielleicht einfach mal nicht wie in ihrem Homeoffice allein sondern unter Leuten zu sein. Vorteil ist, dass auf der einen Seite der Nutzer unabhängig und selbstständig arbeiten kann, auf der anderen Seite sich aber auch sicher sein kann, hier eine Gemeinschaft von Mitstreitern zu finden.

In der Regel wird dieses durch den Betreiber eines Coworking-Spaces in Form von regelmäßigen Veranstaltungen und Seminaren für ihre Kunden unterstützt. Auf der Fläche selbst müssen sich moderne Arbeitsplätze mit gut gestalteten Kommunikationsbereichen abwechseln. Auch die allseits bekannten Besprechungsräume – z. B. für den persönlichen Kontakt des Nutzers zu seinen Kunden – dürfen nicht fehlen. Ergänzt wird dieses durch eine hochwertige aber vor allen Dingen flexible Infrastruktur, wie zum Beispiel ein schnelles WLAN, Drucker oder auch klassische Briefkästen, die durch den Nutzer angemietet werden können, um eben auch der analogen Post eine Adresse zu geben. Darüber hinaus erwartet der Nutzer bestimmte Services, die der Betreiber anbieten muss. Dabei muss es nicht unbedingt die Buchung einer Flugreise sein. Aber die Bereitstellung von Getränken in Besprechungsräumen und das Ordern von Schnittchen vielleicht auch eines Blumenstraußes durch die Person am Counter müssen selbstverständlich sein.

Kosteneinsparung

In der Regel ist die Anmietung in einem Coworking-Space kostengünstiger. Untersuchungen zeigen, dass im Vergleich zu einer herkömmlichen Büroanmietung mit allen notwendigen Ausstattungen eine Einsparung von bis zu 50 % erzielt werden kann.

Zeichnungen: IFS



Coworking-Space in unserer Region?

In Deutschland hat sich diese Arbeitsplatzform in großen Städten etabliert. In Berlin zum Beispiel werden mehrere große und kleinere Coworking-Spaces erfolgreich betrieben. Auch in unserer Region gibt es eine überschaubare Anzahl solcher Einrichtungen. Nun stellt sich die Frage, ob unsere Region weitere Coworking-Spaces verträgt, besser: benötigt. Unsere Untersuchungen sagen eindeutig: ja. Die Arbeitsplätze in der Kreativwirtschaft werden in der Zukunft zunehmen. Durch die Möglichkeiten, die sich aus der Digitalisierung der Arbeitswelten ergeben, werden zukünftig fast alle dieser Jobs ortsunabhängig gemacht werden können, eben auch in einem Coworking-Space. So prüfen wir derzeit die Errichtung eines zusätzlichen Coworking-Spaces in der Stadt Braunschweig – in einer exponierten Lage, in der sich heute schon sehr viele Kreative angesiedelt haben.

Alternativen für das Gemeinwohl

Aber auch in der Fläche lohnt sich eine solche Arbeitsplatzform, und dieses nicht nur für Personen, denen es in ihrem Homeoffice zu langweilig wird, sondern auch für diejenige, die mit ihrer Familie wegen fehlender Alternativen auf dem Immobilienmarkt aber auch bewusst auf das „flache Land“ gezogen sind und den täglichen Stau zu ihrem Arbeitsplatz ausweichen wollen. Warum sollten es nicht eines Tages in infrastrukturschwachen Regionen sogenannte Mehrzweckhäuser geben, in denen sich neben einem Paketshop, einem Frisör, einem Versicherungsfachbüro mit einem Geldautomaten eines Finanzinstitutes, einem kleinen Café zum Treffen und Austauschen auch eine Coworkingfläche ansiedeln und damit einen Beitrag zum Gemeinwohl beitragen? Auch diese Alternative wird von uns derzeit geprüft.

Die Immobilie im Fokus.
Wir sind Ihr professioneller Partner.

Unsere Kompetenz für Ihre Immobilien
Immobilienverwaltung ist Vertrauenssache. Unsere langjährige Erfahrung bietet Ihnen ein Höchstmaß an Verlässlichkeit und Rechtssicherheit bei der Verwaltung Ihrer selbst- und fremdgenutzten Immobilien.

Wir bieten Ihnen professionelle Leistungen rund um die **Wohnungseigentumsverwaltung** (kaufmännische, technische und juristische Betreuung) und die **Verwaltung von Mietobjekten im Wohn- und Gewerbebereich** (z. B. Mietinkasso, Erstellung von Jahresabrechnungen und Wirtschaftsplänen, Suche nach geeigneten Mietern und Abschluss von Mietverträgen).

Ihr Ansprechpartner:
Ulrich Müller, Geschäftsführer
Telefon: 0531/2 02 14 89, ulrich.mueller@oeffentliche.de
www.oeffentliche-fm.de

ÖFFENTLICHE
Facility Management

BEZAHLBARER WOHNUNGSBAU

Dr.-Ing. Kerstin Wolff
Dipl.-Ing. Patrick Schmidt
m+p Dr.-Ing. Martens und Dipl.-Ing. Puller Ingenieurgesellschaft mbH, Braunschweig

Immer mehr Menschen zieht es in die deutschen Städte. Das Institut der deutschen Wirtschaft schätzt, dass München bis zum Jahr 2035 um weitere 200 000 Einwohner und Berlin um weitere 500 000 Einwohner wächst. Dieser Trend wirkt sich auch auf die Region Braunschweig/Wolfsburg aus.

Eine Studie der N-Bank aus den Jahren 2014/2015[1] prognostiziert für Braunschweig ein Anwachsen auf bis zu 280 000 Einwohner im Jahre 2035 – dieses entspräche einem Wachstum von rund 14 %. Unstrittig ist, dass der Wohnraum in Braunschweig immer knapper wird und die Miet- und Kaufpreise von Immobilien in den letzten Jahren stetig gestiegen sind. Entlastung auf dem Wohnungsmarkt sollen neue Wohngebiete schaffen, in denen bis 2020 gemäß dem Wohnraumversorgungskonzept der Stadt Braunschweig rund 5 000 Wohneinheiten entstehen sollen. Aufgabe aller Planungsbeteiligten ist es nun, diesen Wohnraum bezahlbar zu gestalten. Im Folgenden werden einige wesentliche Kostenfaktoren beim mehrgeschossigen Mietwohnungsbau erläutert.

NACHHALTIGER WOHNRAUM

In Zeiten einer Wohnungsknappheit besteht die Gefahr, dass kurzfristig und lokal gebündelt viel Wohnraum gleichen Standards generiert wird, der in nachfolgenden Jahrzehnten deutlich an Attraktivität verliert. Als Braunschweiger Beispiel sei hier auf die einstige Vorzeigesiedlung „Weststadt“ verwiesen. Um eine langfristige Attraktivität zu bewahren, sieht das Konzept der Stadt Braunschweig eine Verteilung der zu schaffenden Wohneinheiten auf viele einzelne Wohngebiete und eine Durchmischung der Gebiete mit unterschiedlichen Nutzungen (Wohnen, Kindertagesstätten, kleine Gewerbeeinheiten) vor. So soll in den Neubaugebieten urbanes Leben entstehen.

KOMPLEXES TRAGSYSTEM AUFGRUND UNTERSCHIEDLICHER NUTZUNGEN

Aus konstruktiver Sicht gewinnt durch die Nutzungsmischung die Bauaufgabe allerdings an Komplexität (z. B. große Gruppenräume in der Kindertagesstätte, mehrere kleinteilige Räume in Wohnbereichen).

UNTERSCHIEDLICHE NUTZUNGEN BENÖTIGEN UNTERSCHIEDLICHE RAUMAUFTEILUNGEN UND RAUMGRÖSSEN

Da die unterschiedlichen Nutzungen jedoch übereinander angeordnet werden und die Lasten von den oberen Geschossen nach unten in den Baugrund abgeleitet werden müssen, ist es zumeist notwendig, die Lasten aus den Wohngeschossen im Bereich des Erdgeschosses aufwendig zu transferieren. Die im Mehrfamilienhausbau fast schon standardmäßig dazugehörende Tiefgarage mit ihrem an den Stellplätzen orientierten Tragsystem erhöht die Komplexität des Tragsystems auf ein weiteres. Großes Einsparpotenzial kann hier in den frühen Planungsphasen genutzt werden – bei der architektonischen Ausarbeitung der einzelnen Grundrisse sollte parallel das Tragsystem von „unten nach oben“ entwickelt werden. Eine enge Zusammenarbeit von Architekten und Tragwerksplanern ist dabei von entscheidender Bedeutung.

Um die Grundstücksfläche optimal zu nutzen, wird zumeist die größtmögliche Fläche des Grundstücks überbaut. Der verbleibende Platz reicht dann nicht aus, ausreichend Stellplätze für die Wohneinheiten oberirdisch vorzuhalten, sodass eine Tiefgarage vorzusehen ist. Aufgrund des relativ hohen Grundwasserstands in Braunschweig ist oft eine wasserdichte Ausführung der Tiefgarage notwendig. Hieraus resultiert eine deutliche Kostensteigerung. Vereinfacht gilt, dass ein Stellplatz in einer Tiefgarage das 6-fache eines oberirdischen Stellplatzes kostet und den monatlichen Mietpreis einer Wohnung schnell um 1 Euro/m² erhöht. Spätestens hier wird klar, dass es lohnenswert ist, über alternative Mobilitätskonzepte nachzudenken und diese bei der Entwicklung neuer Wohngebiete von Anfang an zu integrieren.

MOBILITÄTSKONZEPTE

Ein guter Anschluss an das Radwegenetz, angrenzender öffentlicher Nahverkehr und Carsharing-Stationen im Wohngebiet erlauben es, Mobilität ganzheitlich zu denken und eventuell die Anzahl der vorzuhaltenden Stellplätze – und damit auch die Errichtungskosten – zu reduzieren. Ist trotz Mobilitätskonzept die Tiefgarage notwendig, so können hier die Errichtungskosten maßgeblich reduziert werden, wenn die Tiefgarage oberhalb des Grundwasserstands errichtet wird. Oft reicht hierzu eine Anhebung des Erdgeschosses um 80 cm und die Ausbildung eines Sockels aus.

PLANERISCHE RANDBEDINGUNGEN UND NUTZEREMPFINDEN

Planungsrechtliche Veränderungen wie z. B. die überarbeitete Energieeinsparverordnung tragen zu einem weiteren Anstieg der Baukosten bei. Mit einer weiteren Verschärfung ist hier vermutlich nicht zu rechnen, da Fachgremien wie z. B. das Bündnis bezahlbares Wohnen und Bauen darauf hinweisen, dass durch weitere Verschärfungen die „zu erreichenden Energieeffizienz- und Klimaschutzvorteile und damit ggf. verbundene Einsparungen im Verhältnis zur Baukostensteigerung gering seien“[2]. Gestiegene Nutzerwünsche, z. B. erhöhter Schallschutz, Ausstattung und Erschließung über Aufzüge, führen ebenfalls zu einer Erhöhung der Baukosten. Diese Wünsche sollten – zur Sicherung einer langfristigen Vermietbarkeit – weitestgehend berücksichtigt werden. Nichts ist teurer als eine kostengünstig errichtete Immobilie, die nach wenigen Jahren nicht mehr vermietet werden kann.

Foto: MediaWorld/Timo Grün

(v. l. n. r.):
Dipl.-Ing. Andreas Kyrath
Dr.-Ing. Kerstin Wolff
Dipl.-Ing. Patrick Schmidt
Dipl.-Ing. Hermann Baars
Dipl.-Ing. Frank Puller

FAZIT

Die Kosten im Wohnungsbau werden durch eine Vielzahl von Parametern bestimmt. Eine frühzeitige und integrale Planung, bei der alle Fachplaner zusammen mit dem Bauherrn das Projekt entwickeln, ermöglicht eine deutliche Kostenreduktion. Es gilt, den architektonischen Entwurf möglichst geschickt mit dem Tragsystem zu kombinieren: Ein guter architektonischer Entwurf und eine gute Wohnqualität sichern eine langfristige Vermietbarkeit; ein einfaches Tragsystem spart Kosten.

FUSSNOTEN

[1] NBank, Generationengerechtes Wohnen in Niedersachsen – Perspektive 2035, Wohnungsmarktbeobachtung 2014/2015, Heft 22

[2] Bündnis bezahlbares Wohnen und Bauen, Kernempfehlungen und Maßnahmen, Auftraggeber: Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit; Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, 25.11.2015

RENDITEIMMOBILIEN IN FAMILIENBESITZ

Chancen bei der Übernahme durch die nächste Generation

Dipl.-Ing. Stephan Lechelt | Geschäftsführer
Altmeppen · Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH, Braunschweig

Immobilien sind eine beliebte Vermögensanlage und Altersvorsorge. Sie stehen für Stabilität und Sicherheit, denen Inflation, Krisen und sonstiger Unbill nichts anhaben können. Das war auch in der Vergangenheit so. Daher legten viele Familien einen nicht unerheblichen Teil ihres Vermögens in Immobilien an. Zunächst nur das eigengenutzte Wohnhaus und anschließend Renditeobjekte, zumeist Mehrfamilienhäuser sowie Wohn- und Geschäftsgebäude. Dadurch entstand im Laufe der Jahrzehnte oftmals ein kleines Immobilienportfolio. Heute sind viele Eigentümer in einem deutlich fortgeschrittenen Alter, sodass ein Übergang der Immobilien im Rahmen der vorweggenommenen oder tatsächlichen Erbschaft auf die nächste Generation ansteht. Doch weiß diese eigentlich, was sie bekommt und auf was sie sich einlässt? Da die meisten Übernehmer nicht über die notwendige Immobilienexpertise verfügen, sollten die Immobilien im Rahmen der Übernahme umfänglich durch einen entsprechenden Fachmann geprüft werden, um die zukünftigen Chancen zu nutzen und evtl. Risiken zu verringern.

Erbschaft Immobilie

Gemäß einer Studie des Deutschen Instituts für Altersvorsorge (DIA) aus dem Jahr 2015 werden in Deutschland bis zum Jahr 2024 Immobilien im Wert von ca. 664 Mrd. Euro vererbt. Unter Berücksichtigung von etwa 3,9 Mio. Erbfällen im gleichen Zeitraum ergibt sich ein durchschnittliches Immobilienvermögen je Erbfall von gut 170 000 Euro. Eine Immobilienerbschaft umfasst im Durchschnitt 1,6 Objekte. Zumeist werden natürlich die selbstgenutzten Häuser und Wohnungen vererbt, die zumeist von den Erben weiter genutzt oder veräußert werden. Ein Halten von Ein- und Zweifamilienhäusern zur Vermietung ist in den allermeisten Fällen keine wirtschaftlich sinnvolle Option.

Bei den Renditeobjekten, welche als Kapitalanlage zur Erzielung von Einkünften aus Vermietung und Mehrung des Vermögens gehalten werden, ist eine Veräußerung nicht zwangsläufig der beste Weg; insbesondere in Zeiten historisch niedriger Zinsen. Doch eine Renditeimmobilie ist kein Selbstläufer, da sie regelmäßig Investitionen erfordert und die Bewirtschaftung sehr oft mit einem erheblichen Aufwand verbunden ist. Können z. B. die notwendigen Investitionen nicht aufgebracht werden, ist im schlimmsten Fall eine Vermietung unmöglich, weil die vorhandenen Flächen in Struktur und Ausstattung am Markt nicht mehr akzeptiert werden. Dann kann aus dem Renditebringer schnell ein Kapitalvernichter werden.

Eine intensive Prüfung und die Beschäftigung mit den zu übernehmenden Immobilien sollte daher im Vorfeld erfolgen. Nur wenn die mit den Immobilien verbundenen Chancen und Risiken zur eigenen Lebenssituation und -planung passen, die Risiken getragen werden können und die Betreuung der Immobilien professionell organisiert ist, ist das Halten die bessere Lösung als der Verkauf.

Was wird eigentlich übergeben?

Eine Renditeimmobilie ist in der Regel eine relativ komplexe Angelegenheit. Mit einem zunehmenden gewerblichen Mietanteil steigt die Komplexität und somit auch das Risiko. Bei der Prüfung der Objekte reicht es nicht aus, eine Inaugenscheinnahme von außen durchzuführen und die Lage ein bisschen zu inspizieren. Die wirklich interessanten Sachverhalte schlummern im Innern: sowohl in den Immobilien selber als auch in den zahllosen, zumeist bedingt gut sortierten und oft unvollständigen Objektunterlagen. Bei den Akten spiegelt sich oft ein organisches Wachstum über einen mitunter sehr langen Zeitraum wider. Was alles an Verträgen geschlossen wurde und wann

Foto: fotolia/Jacques PALUT

welche An-, Um- und Ausbauten vorgenommen wurden, ist im Laufe der Zeit verblasst und muss mit einigem Aufwand rekonstruiert werden. Nur so lässt sich ein vollständiges Bild der Immobilie zum aktuellen Stichtag erstellen, das Grundlage für alle weiteren Überlegungen ist.

Ein paar typische Sachverhalte und deren Auswirkungen werden nachfolgend beschrieben, um die Dimensionen dieser Probleme zu verdeutlichen.

Falsche Mietflächen

Viele Eigentümer kennen ein wesentliches Merkmal ihrer Immobilie nicht richtig: die tatsächliche Größe und somit auch die vermietbare Fläche. Da es bei der Renditeimmobilie um den Ertrag geht, ist die Mietfläche das A und O. Denn dafür zahlt der Mieter sein Geld. Somit ist diese Größe bares Geld wert. Sie spiegelt sich nicht nur in den monatlichen Mieteinnahmen wider, sondern hat direkten Einfluss auf den Wert eines Objektes.

Bei der Bewertung einer Immobilie im Rahmen einer Erbschaftsangelegenheit kommt es daher regelmäßig vor, dass die in den Mietverträgen vereinbarten Flächen von den tatsächlich vorhandenen Mietflächen zum Teil erheblich abweichen. Da die Mietfläche eine maßgebliche objektspezifische Eigenschaft ist, kann sie im Rahmen eines Gutachtens auf Basis vorliegender Pläne unter Berücksichtigung gesetzlicher Vorschriften und marktüblicher Gegebenheiten vollständig und belastbar ermittelt werden. Der Auftraggeber wird dadurch in die Lage versetzt, mit seinen Bestandsmietern die Diskrepanz zu besprechen, um auf freiwilliger Basis eine Mietanpassung zu erwirken. Spätestens bei der nächsten Neuvermietung wird dann die tatsächliche Mietfläche berücksichtigt, was meist zu höheren Mieteinnahmen führt. Bei einer Flächenabweichung von nur 10 m² ergeben sich bei einer monatlichen Miete von 6 Euro/m² Mehreinnahmen von über 700 Euro im Jahr. Dies führt bei einem durchschnittlichen Kaufpreisfaktor von ca. 15 für Mehrfamilienhäuser in Braunschweig zu einem Mehrwert von über 10 000 Euro.

Unwirtschaftliche Mietverträge

Eine Vermietung macht nur dann Sinn, wenn sie ein positives Ergebnis für den Eigentümer hat. Viel zu oft werden gerade im gewerblichen Bereich Mietverträge abgeschlossen, die mit erheblichen Investitionen seitens des Eigentümers verbunden sind, um die entsprechenden Flächen überhaupt marktfähig zu machen. Bei genauerer Betrachtung der geschlossenen Verträge resultiert daraus regelmäßig die Erkenntnis, dass die vereinbarte Miete lediglich die neuerlichen Investitionen deckt. Und das auch nur, wenn der Mieter seinen Vertrag vollständig erfüllt. Das Mietausfallrisiko ist somit erheblich und es stellt sich die berechtigte Frage, ob die Nichtvermietung nicht die wirtschaftlichere – weil risikoärmere – Option gewesen wäre.

Die Mieteinnahmen einer Immobilie müssen neben der Verzinsung des eingesetzten Kapitals auch die mit dem Betrieb und der Unterhaltung verbundenen Kosten decken. Dieser Grundsatz sollte bei jedem Mietvertragsabschluss beachtet und rational bewertet werden. Eine Vermietung ist kein Selbstzweck, sondern muss bei einer Renditeimmobilie immer unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten erfolgen. Oftmals ist aber auch die nicht oder unzureichend vorhandene Kenntnis des Marktes und seiner sich kontinuierlich verändernden Gegebenheiten der wahre Grund für unwirtschaftlich geschlossene Mietverträge.

Fehlende Marktkenntnis

„Handel ist Wandel“ ist ein Sprichwort, das die stetigen Veränderungsprozesse in der Immobilienwirtschaft beschreibt. Im gewerblichen Bereich sind diese Prozesse in der Regel deutlich schneller und tiefgreifender als bei der Wohnnutzung. Die meisten Eigentümer betreiben ihre Immobilien nebenher und haben dadurch natürlich nur einen begrenzten Ein- und Überblick im jeweiligen Marktsegment. Daher ist es immer sinnvoll, sich Marktexpertise durch fachkundige Personen zu verschaffen. Ihre Marktkenntnis lässt sich relativ leicht in zusätzliche Einnahmen oder geringere Kosten umsetzen, was die Wirtschaftlichkeit und abschließend auch den Wert der Immobilien erhöht.

Achtung Erbengemeinschaft

In vielen Fällen kommt die jüngere Generation erst durch den tatsächlichen Erbfall in den Besitz der Immobilien. Wenn im Vorfeld keine expliziten Regelungen getroffen wurden, finden sich die Angehörigen schnell in einer Erbengemeinschaft wieder. Diese Erbengemeinschaft ist dann Eigentümer der Immobilien und muss sie gemeinschaftlich betreuen. Nicht selten erwächst genau aus dieser Konstellation eine Reihe von Problemen, da schon bei zwei Personen die Zielsetzungen im Umgang mit den Immobilien differieren können. Der eine möchte möglichst viel Geld herausziehen, der andere denkt dagegen sehr langfristig oder hat die Familienräson des Erblassers im Sinn. Beide stehen aber vollständig für die Erbengemeinschaft gerade, was insbesondere bei offenen Finanzierungsfragen zu Diskussionen u. ä. führen kann. Eine frühzeitige Aufteilung des Immobilienvermögens oder eine Auszahlung sind gute Möglichkeiten, diese Situation zu vermeiden. Denn eins ist sicher: Beim Geld hört der Spaß auf! Auch bzw. gerade unter Verwandten!

FAZIT

Immobilien können ein lohnendes Geschäft und sicherer Vermögensbaustein sein. Doch bei Übernahme durch die nächste Generation sollte grundsätzlich geklärt werden, was übergeben wird. Ein Verkehrswertgutachten eines versierten Sachverständigen ist eine gute Möglichkeit, das vorhandene Immobilienvermögen vollumfänglich zu untersuchen. Damit ist für alle Seiten transparent, welche Vermögenswerte mit den zugehörigen Chancen und Risiken übergeben werden. Im Rahmen seiner Tätigkeit kann der Sachverständige die Parteien auch bei allen immobilienspezifischen Fragen beraten. Ein solcher Dialog ist eine wichtige Ergänzung zu den Aussagen eines Gutachtens und versetzt alle Beteiligten in die Lage, individuelle Sichtweisen einzubringen und eine gemeinsame Informationsbasis zu schaffen. Damit am Ende die Immobilien nicht der Scheidepunkt der Familie sind!

IMMOBILIENBESTEUERUNG BEI ERWERB, BESITZ UND VERÄUSSERUNG

Dominic Groß | Steuerberater
Dimitrios Giannakopoulos | Steuerberater
gross + partner Steuerberater, Braunschweig

Die Anschaffung einer Immobilie ist für viele heutzutage vor dem Hintergrund der bestehenden Niedrigzinsphase eine fast ausweglose Alternative zum Vermögensaufbau sowie zur Vermögenssicherung und -übertragung. Glaubt man den Aussagen der Banken und Finanzanalysten wird das Zinsniveau auch mittelfristig keine signifikanten Änderungen erfahren. Zudem führen der anhaltende Urbanisierungstrend sowie die Anforderungen an altersgerechtes Wohnen zu einer Wohnungsknappheit. Und das nicht nur in den Metropolen, wie Berlin, Frankfurt, Hamburg, München oder Düsseldorf sondern auch in unseren leistungsstarken Regionen Braunschweig und Wolfsburg.

Dabei haben Käufer bzw. Investoren von Immobilien bereits vor Erwerb viele wichtige Entscheidungen zu treffen.

DIESE LASSEN SICH IN ZWEI WESENTLICHE GRUPPEN ZUSAMMENFASSEN:

Wertbestimmung	Finanzierung
Lage	Eigenkapital
Energiestandard	Bankdarlehen
Ausstattungsmerkmale	Fördermittel
usw.	**Steuern**

Gegenstand des nachfolgenden Artikels sind die steuerlichen Auswirkungen bei Erwerb, Besitz und Veräußerung von Renditeimmobilien, die einen erheblichen Einfluss auf die Finanzierung haben können.

Insbesondere die Fragestellung, zu welchem Zeitpunkt sich geleistete Aufwendungen steuerlich mindernd auswirken, wodurch der Liquiditätsabfluss aus der vorgenommen Maßnahme durch einen steuerlichen Zufluss kompensiert wird, ist für die Finanzierung von erheblicher Bedeutung.

DABEI SOLLTEN DIE FOLGENDEN VIER ASPEKTE BESONDERE BEACHTUNG ERFAHREN:

- 1. Steuerliche Behandlung der Anschaffungskosten
- 2. Steuerliche Behandlung der laufenden Einnahmen und Ausgaben
- 3. Steuerliche Behandlung von Erhaltungsaufwendungen
- 4. Steuerliche Behandlung bei Veräußerung der Immobilie

1. STEUERLICHE BEHANDLUNG DER ANSCHAFFUNGSKOSTEN

Die Anschaffungskosten müssen über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Steuerlich sind bei einem heutigen Erwerb verschiedene Abschreibungssätze zwischen 2 % und 3 % je nach Verwendungszweck der Immobilie zulässig. Abschreibungsfähig ist hierbei nur der Gebäudeteil. Für den Grund und Boden ist eine planmäßige Abschreibung nicht möglich. Lediglich bei im Betriebsvermögen befindlichen Grundstücken kann eine außerplanmäßige Abschreibung in Betracht kommen. Bei denkmalgeschützten Immobilien können außerdem isoliert für begünstigte Sanierungsmaßnahmen erhöhte Abschreibungssätze geltend gemacht werden.

2. STEUERLICHE BEHANDLUNG DER LAUFENDEN EINNAHMEN UND AUSGABEN

Die Einnahmen und Ausgaben aus der Vermietung der Immobilie sind abhängig von der gewählten Rechtsform steuerlich zu berücksichtigen.

Bei Immobilien im steuerlichen Privatvermögen gilt das Zu- und Abflussprinzip. Das bedeutet, dass Einnahmen und Ausgaben in dem Veranlagungsjahr zu berücksichtigen sind, in dem die Zahlungen erfolgten.

Bei Immobilien im steuerlichen Betriebsvermögen kann je nach gesetzlich geforderter Gewinnermittlungsart auch eine periodengerechte Zuordnung notwendig sein, sodass z. B. bei Immobilien im Besitz einer GmbH, die Einnahmen und Ausgaben dem Veranlagungszeitraum zuzurechnen sind, indem sie wirtschaftlich entstanden sind, und damit unabhängig von ihrer Bezahlung.

Foto: Heiner Koether

Uwe Kasten, Dominic Groß, Sabine Weber, Dimitrios Giannakopoulos, Stefan Schwarz, Heike Kasten, Ingo Berg, Norbert Groß (v. l. n. r.)

Bei der Bemessung der Miete ist darauf zu achten, dass die Bruttowarmmiete mindestens 66 % der ortsüblichen Miete beträgt. Liegt die vereinbarte Miete unterhalb dieses Wertes, werden die Werbungskosten in entsprechender Höhe gekürzt und wirken sich demnach nicht mehr in voller Höhe steuermindernd aus.

Darüber hinaus ist sicherzustellen, dass bei einem Betrachtungszeitraum von 30 Jahren ein Totalüberschuss erreicht wird. Hier sollte zum Zeitpunkt des Immobilienerwerbs eine Totalüberschussprognose aufgestellt werden. Allerdings kann auch nachträglich ein längerer Leerstand einer Immobilie zum Verlust der Gewinnerzielungsabsicht führen, sodass Werbungskosten steuerlich nicht mehr geltend gemacht werden können.

3. STEUERLICHE BEHANDLUNG VON ERHALTUNGSAUFWENDUNGEN

Eine große Rolle spielen kostspielige Instandhaltungsmaßnahmen. Insbesondere aufgrund der Finanzierung dieser größeren Erhaltungsaufwendungen gilt es einige steuerliche Besonderheiten zu berücksichtigen.

Werden innerhalb von drei Jahren nach Besitzübergang einer Immobilie Instandhaltungsmaßnahmen vorgenommen, die netto den Betrag von 15 % des Gebäudewertes (ohne Anteil am Grund und Boden) übersteigen, werden die gesamten Erhaltungsmaßnahmen als anschaffungsnahe Herstellungskosten eingestuft und erhöhen damit die Anschaffungskosten des Gebäudes und können wiederum nur mit dem niedrigen Abschreibungssatz steuerlich mindernd berücksichtigt werden. Nach Möglichkeit sollten daher in den ersten drei Jahren nur die notwendigsten Renovierungsarbeiten vorgenommen werden oder insofern ein Aufschieben der Sanierung nicht möglich ist, die Finanzierung der Maßnahmen sichergestellt sein. Die Kosten für den Abriss einer Immobilie können ebenfalls Herstellungskosten der neu gebauten Immobilie darstellen, wenn bei Erwerb des Grundstücks bereits die Abrissabsicht bestand.

Daneben stellen Aufwendungen für die Erweiterung bzw. Umnutzung einer Immobilie regelmäßig abschreibungspflichtige Herstellungskosten dar.

HANDLUNGSEMPFEHLUNG

Wir empfehlen Ihnen daher, rechtzeitig vor Erwerb einer Immobilie Ihr Vorhaben mit den entsprechenden steuerlichen Auswirkungen abzustimmen und gegebenenfalls anzupassen, um die Finanzierung der Maßnahme sicherzustellen und bestenfalls zu optimieren.

Ein weiterer zu beachtender Punkt bei hohen Sanierungskosten ist die Durchführung einer Standardhebung. Die Finanzverwaltung gliedert Immobilien in die Standardgruppen einfach, mittel und gehoben ein. Kommt es bei der Sanierung zu einer Standardhebung, z. B. von mittel zu gehoben, stellen diese Instandhaltungsaufwendungen ebenfalls abschreibungspflichtige Herstellungskosten dar. Eine Standardhebung wird angenommen, wenn innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren mindestens bei drei der vier Bereiche: Elektro, Sanitär, Fenster und Heizung, wesentliche Verbesserungen vorgenommen werden. Insofern aber der Standard gleich bleibt, können die Aufwendungen als sofort abziehbare Betriebsausgabe geltend gemacht werden und so zur Finanzierung der Maßnahmen beitragen. Die bloße Reparatur und/oder die Ersetzung des Vorhandenen durch zeitgemäßes Neues führt zu keiner wesentlichen Verbesserung.

4. STEUERLICHE BEHANDLUNG BEI VERÄUSSERUNG DER IMMOBILIE

Die steuerliche Behandlung einer Immobilie hängt von der Zuordnung der Immobilie zum steuerlichen Privat- oder Betriebsvermögen ab. Immobilien, die sich im steuerlichen Privatvermögen befinden, können nach zehn Jahren ertragsteuerfrei veräußert werden. Der Zehnjahreszeitraum beginnt und endet jeweils mit Abschluss der notariellen Kaufverträge.

Befinden sich Immobilien hingegen im steuerlichen Betriebsvermögen, sind diese auf ewig steuerlich verhaftet. Bei der Veräußerung bzw. Überführung einer Immobilie aus dem Betriebsvermögen in das Privatvermögen sind die bis zu diesem Zeitpunkt aufgebauten stillen Reserven ertragsteuerpflichtig.

Deshalb sollte bereits bei Erwerb einer Immobilie abgewogen werden, inwieweit der Erwerber von Wertsteigerungen aus der Immobilie ausgeht und wie lange die geplante Haltedauer sein wird. Konstruktionen mit Kapitalgesellschaften, die dazu führen sollen, dass die laufenden Erträge ertragsteuerlich begünstigt besteuert werden, können bei einer Haltedauer von mehr als 10 Jahren dazu führen, dass der daraus resultierende steuerliche Vorteil durch den Nachteil aus dem steuerpflichtigen Verkauf der Immobilie kompensiert wird.

Die **Immobilie** im **Umsatzsteuerrecht**

Dipl.-Kfm. Jörg Bode | Steuerberater
Dipl.-Kfm. Christian Mohr | Steuerberater
Groß Mohr Bode Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft, Braunschweig

Das Umsatzsteuerrecht definiert einen separaten und vom Einkommensteuerrecht losgelösten Unternehmensbegriff, der in § 2 UStG geregelt ist. So kann ein umsatzsteuerliches Unternehmen vorliegen, obwohl es sich einkommensteuerlich um eine Vermietung und Verpachtung handelt und kein Gewerbebetrieb vorliegt. Dementsprechend kann die Vermietung eines Gebäudes ein umsatzsteuerliches Unternehmen darstellen.

Im Umsatzsteuerrecht ist die Vermietung eines Grundstücks unter § 4 Nr. 12 UStG geregelt. Damit gleichzusetzen ist die Vermietung eines Gebäudes oder einzelner Einheiten. Unter die Vorschrift fallen nur solche Umsätze, die im Inland ausgeführt werden. Ob die Vermietung im Inland ausgeführt wird, entscheidet sich nach dem Belegenheitsprinzip des Grundstücks und nicht nach den üblichen Kriterien für andere sonstige Leistungen. Auch die Verwendung einer USt-IdNr. ist für die Ortsbestimmung nicht von Relevanz.

Die Vermietung von Immobilien findet oftmals an unterschiedliche Personengruppen statt. Diese Personengruppen können Unternehmer oder Privatpersonen sein. Grundsätzlich ist die Vermietung und Verpachtung von Grundstücken oder Grundstücksteilen von der Umsatzsteuer befreit (§ 4 Nr. 12 UStG). Die Befreiungsvorschrift gilt nur für die langfristige Vermietung. Von einer langfristigen Vermietung wird ausgegangen, wenn diese für mehr als 6 Monate geplant ist. Die Vermietung von Wohn- und Schlafräumen zur kurzfristigen Beherbergung von Fremden, die Vermietung von Abstellplätzen von Fahrzeugen soweit sie nicht eine Nebenleistung zur Wohnungsvermietung darstellen, die kurzfristige Überlassung von Campingplätzen, die Vermietung von Ferienwohnungen und die Vermietung und Verpachtung von Betriebsvorrichtungen fallen nicht unter die Befreiungsvorschrift.

Das Umsatzsteuergesetz sieht allerdings unter bestimmten Voraussetzungen ein Wahlrecht vor, das die Steuerfreiheit von Vermietungen aufhebt. Nach § 9 Abs. 1 UStG kann der Vermieter auf die Steuerfreiheit verzichten und zur Umsatzsteuer optieren, wenn der Mieter das Grundstück ausschließlich für Umsätze verwendet, die den Vorsteuerabzug nicht ausschließen.

Eine Option zur Umsatzsteuer scheidet danach z. B. bei der Vermietung an einen Arzt aus, da dieser i. d. R. nur steuerfreie Umsätze ausführt, die den Vorsteuerabzug ausschließen.

Wann macht es aber Sinn, auf die Steuerfreiheit zu verzichten?

Durch den Vorsteuerabzug kann ein Teil der investierten Gelder über den Vorsteuererstattungsanspruch zeitnah als liquide Mittel zurückgeholt werden, sodass es in dieser Höhe keiner Finanzierung bedarf. Allerdings fällt über die nächsten Jahre Umsatzsteuer auf das vereinnahmte Entgelt an, die an das Finanzamt abzuführen ist. Neben den Vorsteuerbeträgen aus den Anschaffungs- und Herstellungskosten ist ein Vorsteuerabzug auch aus den laufenden Kosten möglich. Es liegt somit ein Finanzierungsvorteil vor.

Soweit das Objekt zugleich umsatzsteuerpflichtig und umsatzsteuerfrei (z. B. an einen Arzt und einen Einzelhändler) vermietet ist, ist eine Vorsteueraufteilung vorzunehmen. Der Unternehmer hat die Aufteilung nach einem wirtschaftlich vertretbaren Maßstab vorzunehmen. Denkbar ist ein Flächenschlüssel wie auch ein Umsatz-

Fotos: fotolia/Style-Photography

schlüssel. Nach ständiger Rechtsprechung des BFH kann ein Umsatzschlüssel gewählt werden, wenn kein anderer Aufteilungsmaßstab ermittelbar ist. Soweit erhebliche Unterschiede in der Ausstattung der zu verschiedenen Zwecken dienenden Räume bestehen, ist der Umsatzschlüssel zulässig, ansonsten ist dem Flächenschlüssel der Vorrang einzuräumen. Der einmal gewählte Aufteilungsmaßstab ist beizubehalten.

Zum einen ist ein Vorsteuerabzug aus den Anschaffungs- oder Herstellungskosten möglich. Die gesamten Anschaffungs- und Herstellungskosten sind nach einem einheitlichen Aufteilungsmaßstab aufzuteilen. Eine Vorwegzuordnung einzelner Herstellungskosten zu einer bestimmten Vermietungseinheit ist nicht zulässig.

Zum anderen ist ein Vorsteuerabzug aus den laufenden Kosten (Verwaltungskosten, Betriebskosten oder Instandhaltungskosten) möglich. Anders als bei den Anschaffungs- und Herstellungskosten geht hier die Zuordnung vor. Die Vorsteuerbeträge sind auf die umsatzsteuerpflichtigen und steuerfreien Einheiten zu verteilen. Die nicht zurechenbaren Vorsteuerbeträge sind dann aufzuteilen. Die Vorsteuerabzugsberechtigung sowie die Aufteilung richten sich immer nach den geplanten Umsätzen des Vermieters.

Ändern sich die Verhältnisse innerhalb des gesetzlich vorgesehenen Berichtigungszeitraumes von 10 Jahren, so hat der Vermieter eine Vorsteuerberichtigung nach § 15a UStG vorzunehmen. Eine Änderung der Verhältnisse kann sich durch eine andere Nutzung des Objekts wie auch durch die Entnahme oder den Verkauf des Objekts ergeben. Neben der Berichtigung von abziehbaren Vorsteuern aus den Anschaffungs- und Herstellungskosten ist ebenfalls eine Korrektur von abziehbaren Vorsteuerbeträgen aus den Instandhaltungs- oder Modernisierungsmaßnahmen vorzunehmen, soweit sich eine Änderung der Nutzung ergibt. Hierbei kann es dann auch zu einer Überschneidung von Berichtigungszeiträumen kommen.

Neben der Vermietung an Fremde kommt es häufig zu einer gemischten Nutzung des Objekts. Das Objekt wird sowohl für unternehmerische Zwecke genutzt wie auch für private Zwecke, z. B. für eigene Wohnzwecke. In diesem Fall besteht ein Zuordnungswahlrecht, das ausgeübt werden muss. Die Zuordnung zum Unternehmen muss dokumentiert werden, das kann durch die Abgabe einer Umsatzsteuer-Voranmeldung, in der die abziehbaren Vorsteuerbeträge erklärt werden, oder in Form einer Mitteilung an das Finanzamt geschehen. Allerdings ist die Zuordnung bis zum 31.05. des auf den Leistungsbezug folgenden Jahres dem Finanzamt bekanntzugeben.

Bei einem vor dem 01.01.2011 angeschafften oder hergestellten Objekt konnte bei gemischter Nutzung insgesamt die Zuordnung zum Unternehmen erfolgen und ein Vorsteuerabzug aus den Kosten vorgenommen werden. Die private Nutzung war als sonstige Leistung nach § 3 Abs. 9a UStG zu versteuern. Diese durch die EuGH-Rechtsprechung bestätigte Rechtslage wurde durch eine Gesetzesänderung abgeschafft.

Nach aktuellem Recht ist eine Zuordnung zum Unternehmen nur noch möglich, soweit das Gebäude für unternehmerische Zwecke genutzt wird. Die vorstehenden Grundsätze zur Vorsteueraufteilung sind in diesem Fall ebenfalls einzuhalten.

Die Veräußerung von Grundstücken ist nach § 4 Abs. 9 UStG von der Umsatzsteuer befreit, da der Vorgang der Grunderwerbsteuer unterliegt. Unter die o.g. Option nach § 9 UStG fallen auch Umsätze aus der Veräußerung von Grundstücken. Sinnvoll kann eine Option zur Umsatzsteuer in dem Fall sein, in dem die Veräußerung innerhalb des o. g. Berichtigungszeitraumes für abgezogene Vorsteuerbeträge von zehn Jahren liegt. Wirtschaftlich betrachtet ist die Nutzung des Erwerbers neben der evtl. Vorsteuerkorrektur von entscheidender Bedeutung, da eine Option, im Fall der späteren Nutzung zu nichtunternehmerischen Zwecken oder eine Vermietung an Unternehmer, die Umsätze tätigen, die den Vorsteuerabzug ausschließen, zu einer Erhöhung der Anschaffungskosten führt.

Eine Teiloption für bestimmte Grundstücksteile ist zulässig. Die Option zur Umsatzsteuer bei einer Veräußerung ist ausschließlich im notariellen Kaufvertrag möglich. Des Weiteren wird der Grundstückserwerber im Fall der Option Schuldner der Umsatzsteuer nach § 13b UStG.

Beim Verkauf von Grundstücken kann es auch zu einer Geschäftsveräußerung im Ganzen nach § 1 Abs. 1a UStG kommen, sodass der Erwerber in die Rechtsposition des Verkäufers tritt und für ihn bei Änderung der Verhältnisse eine Vorsteuerberichtigung nach § 15a UStG in Betracht kommt. Eine nicht steuerbare Geschäftsveräußerung im Ganzen liegt in der Regel dann vor, wenn der Erwerber das Unternehmen des Verkäufers fortführt, d. h. die Vermietungstätigkeit des Objekts fortführt. Bei einer Eigennutzung nach dem Erwerb liegt mangels Fortführung der Vermietungstätigkeit keine Geschäftsveräußerung im Ganzen vor.

FAZIT

Aus den vorstehenden Ausführungen sieht man, dass das Thema Steuern bei Immobilien vielseitig und der Beitrag aufgrund der Vielschichtigkeit der Materie nicht abschließend ist. Es ist daher ratsam, sich im Vorfeld mit dem Berater Gedanken über die verschiedenen Möglichkeiten und Konstellationen zu machen, da ungewollte Konsequenzen im Nachgang nur schwer oder gar nicht zu beheben sind.

Sale-and-Lease-Back

Ein Mittel zur Bilanz- und Liquiditätsoptimierung

Steffen Helbing, LL.M., MBA | Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt für Steuerrecht, Mediator (DAA)
Jan Haupt, MLE | Rechtsanwalt
Appelhagen Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbB, Braunschweig

In wirtschaftlich schwierigen Zeiten geraten Unternehmen nicht selten in einen finanziellen Engpass. Es stellt sich dann die Frage, wie schnell und effektiv die Liquidität wiederhergestellt und das Bilanzbild verbessert werden kann. Ein bewährtes Mittel hierfür ist das Finanzierungsleasing. Eine besonders interessante Art ist das im Wirtschaftsverkehr immer häufiger anzutreffende „Sale-and-Lease-Back", bei dem das eigene finanzielle Potenzial des Unternehmens selbst ausgeschöpft wird.

Von links nach rechts: Steffen Helbing, Jan Haupt, Ilka Hahne, Michael Stern, René Weidig, Andreas Jahr, Sebastian Staats

Das Prinzip des Sale-and-Lease-Back

Das Sale-and-Lease-Back folgt einem einfachen Prinzip: Ein Unternehmen verkauft Vermögenswerte an eine Leasinggesellschaft („sale"), um diese sodann aufgrund eines zwischen den Parteien geschlossenen Leasingvertrages weiter zu nutzen („lease-back").

Von der Immobilie bis zur Geschäftsausstattung in Form von Fahrzeugen, Produktmaschinen oder IT-Anlagen kommt jedes Anlagevermögen des Unternehmens als Verkaufsobjekt in Frage. Immaterielle oder bestellte und noch nicht gelieferte Wirtschaftsgüter können ebenfalls späteres Leasingobjekt sein.

Liquidität und Bilanzverkürzung

Das Leasingobjekt, das mit seinem entsprechenden Wert in der Unternehmensbilanz steht, wird zum aktuellen Marktpreis an den späteren Leasinggeber verkauft. Im Ergebnis erhält das Unternehmen durch die Transaktion einen zügigen Liquiditätszufluss, zeitgleich verringert sich das Anlagevermögen. Dadurch kann bei Bilanzierung nach den Vorschriften des HGB die Bilanz, z. B. durch die Begleichung von Schulden, verkürzt und damit die Eigenkapitalquote gesteigert werden. Positive Folge davon ist beispielsweise ein verbessertes Rating bei der Hausbank, sodass in der Zukunft leichter und billiger günstiger Kredite erlangt werden können.

Durch die Sale-and-Lease-Back-Transaktion wird der Leasinggeber bei Bilanzierung nach den Vorschriften des HGB neuer Eigentümer des Leasingobjekts. Er muss das Wirtschaftsgut in seiner Bilanz aufnehmen. Das Leasingobjekt selbst verbleibt zwecks Nutzung beim Leasingnehmer.

Voraussetzungen der steuerlichen Anerkennung

Wichtig für die steuerliche Anerkennung des Sale-and-Lease-Back ist, dass auch das wirtschaftliche Eigentum des Leasinggebers am Leasingobjekt herbeigeführt werden muss. Hier sollten die steuerlichen Leasingerlasse genau eingehalten werden, die unter anderem Mindest- und Höchstgrenzen für die Laufzeit des Leasingvertrages sowie Regelungen zu Rückkaufsrechten vorsehen.

Wenn das wirtschaftliche Eigentum beim Leasingnehmer bleibt, ist es steuerlich weiterhin bei diesem zu bilanzieren. Zu beachten ist, dass die Mitwirkung an der bilanziellen Gestaltung durch Ankauf des Leasingobjektes in bestimmten Konstellationen umsatzsteuerrechtlich eine steuerpflichtige sonstige Leistung darstellen kann. Dies hat der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 06.04.2016 (Az. V R 12/15) entschieden.

Vor- und Nachteile des Sale-and-Lease-Back

Durch das Sale-and-Lease-Back wird ohne Nutzungsänderung des Leasingobjekts dessen Substanzwert finanziell realisiert und Kapital freigesetzt. Mit der neu gewonnenen Liquidität kann der Leasingnehmer die finanzielle Krise überwinden. Der Ablauf des normalen Geschäftsbetriebs wird nicht beeinträchtigt. Zudem sind, anders als bei einem Darlehen, keine Sicherheiten zu leisten. Das Sale-and-Lease-Back ist damit nicht nur eine gute Finanzierungsalternative. I. d. R. ist es günstiger als ein Bankkredit, sodass es auch zur Umfinanzierung dienen kann.

Eine Besonderheit des Sale-and-Lease-Back ist, dass das leasingtypische Dreiecksverhältnis fehlt, das normalerweise bei einem Finanzierungsleasing zu finden ist. Dennoch sind die Rechtspositionen für Leasinggeber und Leasingnehmer dieselben, wie bei einem klassischen Finanzierungsleasing. Typischerweise wird der Leasingvertrag so ausgestaltet, dass der Leasingnehmer das Leasingobjekt zum marktüblichen Wert zurückkaufen kann.

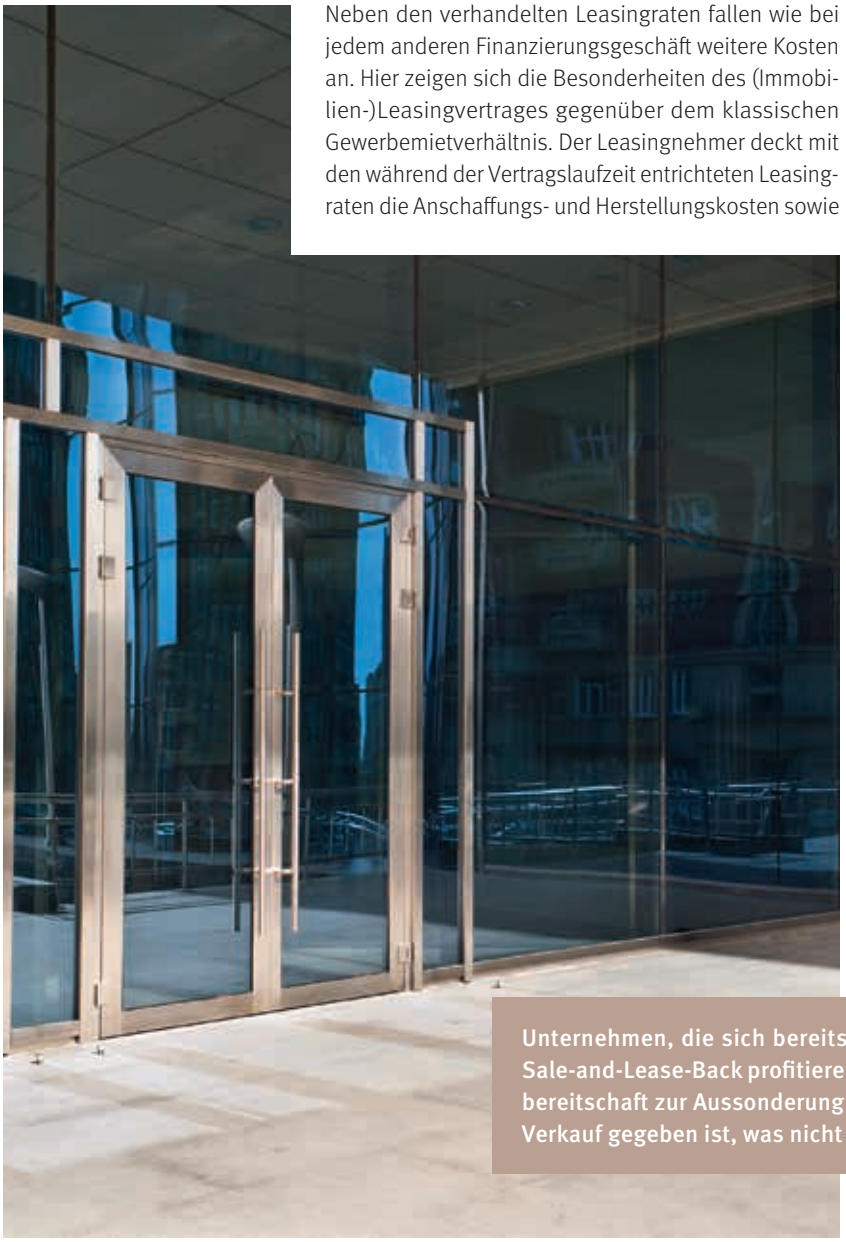
Darin unterscheidet sich das Sale-and-Lease-Back-Verfahren nicht von dem klassischen Leasing, sodass das Objekt auch weiter geleast oder zurückgegeben werden kann.

Wichtig ist,** dass auch das Sale-and-Lease-Back eine **Risikofinanzierung ist.

Dem Liquditätszufluss bei Veräußerung stehen die späteren Leasingraten gegenüber. Die Höhe der Leasingraten orientiert sich an den Anschaffungskosten bzw. den Herstellungskosten des Leasingobjekts. Zudem werden als Bestimmungsfaktor die Bonität des Leasingnehmers, die Verkehrsentwicklung des Objekts und die Höhe der Leasinggebühren für eine marktübliche Fremdfinanzierung herangezogen.

Zudem können sie steuerlich geltend gemacht werden. In der Regel wird eine Leasingdauer zwischen 30 und 60 Monaten vereinbart. Es handelt sich dabei um einen planbaren Zeitraum mit Leasingraten als festen Posten bei den Fixkosten. Dies ist vorteilhaft für die weitere Finanzplanung des Unternehmens.

Neben den verhandelten Leasingraten fallen wie bei jedem anderen Finanzierungsgeschäft weitere Kosten an. Hier zeigen sich die Besonderheiten des (Immobilien-)Leasingvertrages gegenüber dem klassischen Gewerbemietverhältnis. Der Leasingnehmer deckt mit den während der Vertragslaufzeit entrichteten Leasingraten die Anschaffungs- und Herstellungskosten sowie alle Nebenkosten einschließlich der Finanzierungskosten des Leasinggebers vollständig ab.



Die Abwälzung der Sach- und Preisgefahr auf den Leasingnehmer und dessen damit verbundene Haftung in Fällen des zufälligen Untergangs oder der zufälligen Verschlechterung der Leasingsache gehören ebenso zum typischen Inhalt eines Leasingvertrages. Entsprechende Regelungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zulässig. Sie benachteiligen den Leasingnehmer nicht unangemessen. Insoweit unterscheidet sich die Rechtsstellung des Leasingnehmers wesentlich von der eines Mieters. Sie ist eher mit der eines Eigentümers vergleichbar. Eine Wiederherstellungsverpflichtung bei einer von ihm nicht zu vertretenden Zerstörung des Leasinggegenstandes trifft den Leasingnehmer jedoch nicht.

Regelmäßig schränken die Vertragsparteien außerdem das Minderungsrecht des Leasingnehmers ein. Dies resultiert aus dem Finanzierungscharakter des Leasingvertrages. Zu beachten ist jedoch aus steuerrechtlicher Sicht, dass ein vollständiger Ausschluss des Minderungsrechts dazu führen kann, dass der Leasinggegenstand dem wirtschaftlichen Eigentum des Leasingnehmers zugerechnet wird. In der Praxis verbleibt dem Leasingnehmer daher regelmäßig das Minderungsrecht bei Nutzungsbeschränkungen, die er nicht zu vertreten hat.

Wichtig ist, dass auch das Sale-and-Lease-Back eine Risikofinanzierung ist. Damit kann die Leasinggesellschaft bei einem Zahlungsverzug den Vertrag kündigen, ähnlich wie bei der fehlenden Tilgung bei einer Darlehensfinanzierung. Zudem muss der Leasingnehmer für laufende Kosten wie Versicherungen und Instandhaltungsmaßnahmen aufkommen.

Sale-and-Lease-Back in besonderen Situationen

Selbst bei Unternehmen, bei denen der angedachte Leasinggegenstand im Eigentum einer zuvor kreditierenden Bank steht, kann ein Sale-and-Lease-Back erfolgreich durchgeführt werden. In diesem Fall überträgt die Bank den Leasinggegenstand als Sicherungseigentum entsprechend der Sicherungsabrede gegen Zahlung der noch zu begleichenden Darlehenssumme unmittelbar auf den Leasinggeber.

Unternehmen, die sich bereits in der Insolvenz befinden, können ebenso vom Sale-and-Lease-Back profitieren. Erforderlich ist allerdings, dass eine Gläubigerbereitschaft zur Aussonderung des Leasingobjekts sowie eine Zustimmung zum Verkauf gegeben ist, was nicht immer einfach sein dürfte.

Foto: panthermedia/Semion888

Büromarkt Braunschweig 2017

Die Trends – Stabilität und rückläufiger Leerstand

Dipl.-Ing. Stephan Lechelt | Geschäftsführer
Altmeppen · Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH, Braunschweig

Der Immobilienmarkt einer Stadt ist durch viele einzelne Teilmärkte geprägt. Neben den Wohnimmobilien steht bei Investoren insbesondere der Markt für Büroimmobilien im Fokus. Nach der ersten Erhebung im vergangenen Jahr wurde der Büromarktbericht Braunschweig fortgeschrieben, um die dynamischen Entwicklungen auf dem Büroimmobilienmarkt in der Löwenstadt abzubilden.

Der Büromarktbericht für Braunschweig fußt weiterhin auf der soliden Basis von über 1 400 Einzelobjekten und der konsequenten Datenfortschreibung innerhalb des letzten Jahres. Im Stadtgebiet von Braunschweig gibt es unverändert rund 2,1 Mio. m² Büroflächen, die zu gut 60 % von den Eigentümern selbst genutzt werden. Für den Vermietungsmarkt verbleiben rund 900 000 m². Der Leerstand wurde zum Jahresende 2016 deutlich rückläufig mit rund 55 000 m² (2015: 80 000 m²) ermittelt, was bezogen auf die Gesamtfläche einer Quote von 2,6 % entspricht. Im Jahr 2016 wurden rund 30 000 m² Bürofläche neu erstellt. Aktuell sind gut 30 000 m² im Bau.

Die durchschnittliche Bestandsmiete liegt stabil bei 7,60 Euro/m² netto kalt im Monat und basiert auf gut 140 Objekten, die etwa ein Drittel des Vermietungsmarktes widerspiegeln. Die meisten Mieten liegen zwischen 5,40 Euro/m² und 10,40 Euro/m². Bei den Neuvermietungen betrug die Durchschnittsmiete 8,75 Euro/m², 15 % über dem allgemeinen Mietniveau. Beim Umsatz konnten analog zum Vorjahr 30 000 m² sicher ermittelt werden.

Der Investmentumsatz betrug 2016 nur noch rund 30 Mio. Euro, ein Rückgang von 70 % gegenüber 2015. Es wurden 7 Objekte mit einer Fläche von 28 000 m² veräußert, was zu einem mittleren Kaufpreis von rund 1 100 Euro/m² führte. Die Renditen (Jahresmiete/Kaufpreis) lagen bei 6 Objekten zwischen 7,6 % und 11,2 %. Im Durchschnitt wurde das 11,2-fache der Jahresmiete gezahlt, exakt wie im Vorjahr.

Fazit

Der Büromarkt in Braunschweig hat sich 2016 insgesamt sehr stabil präsentiert.

Aufgrund der moderaten Neubautätigkeit und ausgehend von einer weiter vorhandenen Nachfrage wird weiterhin von einer stabilen Entwicklung auf dem Braunschweiger Büroimmobilienmarkt ausgegangen. Eine signifikante Steigerung der Nachfrage könnte im Zuge des Zukunftspakts von Volkswagen entstehen. Unter Berücksichtigung der aktuellen politischen und wirtschaftlichen Lage besteht unverändert das latente Risiko einer Abschwächung der Büroflächennachfrage, die sich aber eher mittelfristig auf den Vermietungsmarkt auswirken würde.

Der Büromarktbericht kann kostenlos beim Autor angefordert werden oder steht unter www.immobilien-regioker.de zum Download zur Verfügung.

Foto: fotolia/arsdigital

IMMOBILIENERWERB
AUS DER ZWANGSVOLLSTRECKUNG

Zwangsversteigerung – freihändige Verwertung des Insolvenzverwalters

Manuel Sack | Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht, Insolvenzverwalter
Dipl.-iur., Dipl.-Immobilienökonom (ADI) Maik Wedemeyer | zertifizierter Zwangsverwalter
Brinkmann & Partner Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter, Braunschweig

Alternativ zum Immobilienankauf vom Eigentümer kann auch die Zuschlagserteilung in der Zwangsversteigerung sowie die freihändige Verwertung durch einen Insolvenzverwalter eine interessante Möglichkeit für den Grundbesitzerwerb darstellen.

Vom Eigentümer selbst verschuldet aber auch anderweitig bedingt kann eine Immobilie zur Veräußerung in die Zwangsvollstreckung geraten. Hierfür kommt die Zwangsversteigerung als „Einzelzwangsvollstreckungsmaßnahme“ in Betracht, etwa weil ein Grundpfandrechtsgläubiger, der die Herstellungs- oder Anschaffungskosten der Immobilie finanziert hat und dessen Kreditdienst nicht hinreichend bedient worden ist, diese beantragt. Sollte aufgrund der Zahlungsunfähigkeit und/oder Überschuldung des Immobilieneigentümers ein Insolvenzverfahren als „Gesamtvollstreckungsmaßnahme“ eröffnet worden sein, geht die Verfügungsbefugnis hinsichtlich eines vorhandenen Grundbesitzes und damit auch die Möglichkeit zu dessen freihändiger Verwertung auf den Insolvenzverwalter über. Sowie die Zwangsversteigerung als auch der Kauf einer Immobilie vom Insolvenzverwalter kann für den Ersteher bzw. Käufer durchaus attraktiv sein.

Im Rahmen eines Zwangsversteigerungsverfahrens wird von einem Immobiliensachverständigen ein Gutachten zur Ermittlung des Verkehrswertes für das zu versteigernde Objekt erstellt. Dieses Verkehrswertgutachten wird inzwischen regelmäßig von den für die Versteigerung zuständigen Amtsgerichten im Internet veröffentlicht, zumindest kann es im Gericht gegenständlich eingesehen werden und wird auf Anforderungen zum Teil auch per Post übersandt. Neben dem ausgewiesenen Verkehrswert beinhalten das Gutachten weitere wesentliche Informationen und Unterlagen, die für die Erwerbsprüfung und Kaufpreis- bzw. Gebotsbildung hilfreich sind.

Im ersten Versteigerungstermin darf die Zuschlagserteilung zu einem Gebot unter 7/10 des Verkehrswertes nur erfolgen, sofern der betreibende Gläubiger des Verfahrens seine Zustimmung erteilt, und das abgegebene Gebot mindestens 5/10 des Verkehrswerts erreicht. Nur sofern im ersten Versteigerungstermin überhaupt ein zulässiges Gebot abgegeben wurde, „fallen“ in einem etwaigen weiteren Termin die vorgenannten Grenzen. Weiterhin bestehen bleibt das Mindestgebot, das sich regelmäßig durch die Kosten des Versteigerungsverfahrens bestimmt.

Obwohl es sich bei den eben genannten Gebotsgrenzen nur um Verfahrensvorschriften des Zwangsversteigerungsgesetzes handelt, führen sie neben dem allgemeinen Makel einer Vollstreckungsmaßnahme oft dazu, dass Bieter nicht gewillt sind, Gebote über dem oder nur in Höhe des ermittelten Verkehrswertes abzugeben und der Zuschlag folglich auch weit darunter erteilt wird.

Es kann somit also, wenn auch bei der aktuellen Immobilienmarktsituation nicht häufig, nach dem ersten Zwangsversteigerungstermin, sofern der betreibende Gläubiger als „Herr des Verfahrens“ den Versteigerungsantrag, wie jederzeit bis zur Entscheidung über den Zuschlag möglich, nicht wieder zurück nimmt und damit das Verfahren aufhebt, auch das erhoffte „Schnäppchen“ durch Erwerb nur zu einem geringen Bruchteil des Verkehrswertes gemacht werden.

Bei einem Erwerb einer Immobilie aus einem Zwangsversteigerungsverfahren heraus liegen in der Regel zudem die Erwerbsnebenkosten nicht unerheblich unter denen eines Kaufs vom Eigentümer. Es fallen ebenfalls die Grunderwerbsteuer und die Kosten des Grundbuchamtes für die Eigentumsumschreibung an. Zusätzlich sind zwar Gebühren für den Zuschlag an das Vollstreckungsgericht zu entrichten. Jedoch ist die Zuschlagsgebühr üblicherweise wesentlich günstiger als die bei einem Kauf vom Eigentümer zu zahlenden Notargebühren für die Kaufvertragsbeurkundung, die regelmäßig der Käufer zu tragen hat. Desweiteren ist keine Courtage für den bei einem Verkauf nicht selten hinzugezogenen Makler zu entrichten.

Die Informationsdichte hinsichtlich des Zwangsversteigerungsobjekts ist allerdings oft dürftig. Eine Erwerbsprüfung lediglich gestützt auf das Verkehrswertgutachten birgt grundsätzlich schon erhebliche Risiken. Zudem wird dem Sachverständigen im Rahmen seiner Erstellung des Gutachtens nicht selten der Zutritt zur Immobilie vom Eigentümer verwehrt, sodass er die Immobilie lediglich von außen in Augenschein nehmen kann. Für die Erwerbsprüfung und Gebotsabgabe ist es insbesondere unter den eben genannten Bedingungen angeraten, das Objekt selbst und, soweit die eigenen Kenntnisse nicht ausreichen, mit einem Architekten, Bausachverständigen oder sonstigen Berater zu besichtigen. Problematisch ist in diesem Zusammenhang, dass ein Anspruch auf eine Besichtigung für Interessenten nicht besteht und diese nicht selten vom Eigentümer verweigert wird.

Regelmäßig sind einem Verkehrswertgutachten als Anlagen der Grundbuchauszug sowie die Flurkarte für die Immobilie beigefügt, die für eine seriöse Erwerbsprüfung unerlässlich Grundlage sind. Jedoch findet sich nicht selten der Vermerk des Gutachters, dass er keine Einsicht in das Baulastenverzeichnis genommen hat, womit etwaig vorhandene und nicht im Grundbuch vermerkte Belastungen des Objekts bei der Bewertung nicht berücksichtigt wurden. Sofern der Ersteher nicht durch eigene Recherchen diese möglichen Nachteile ausgeschlossen hat, kann es zu bösen Überraschungen kommen. Es ist daher ratsam, wie im Vorfeld eines Kaufvertragsabschlusses auch vor einem Zwangsversteigerungstermin, sämtliche Aspekte der Immobilie einer möglichst umfassenden Prüfung unterzogen zu haben (technische, wirtschaftliche und rechtliche Due Diligence). Neben den Auskünften aus dem Baulastenverzeichnis ist u. a. dafür angezeigt, selbst Einsicht in die Bauakte zu nehmen, sich über das bestehende Bauplanungs- und Bauordnungsrecht zu informieren sowie auch gesicherte Kenntnis über die Nutzungsmöglichkeiten der Immobilie (Zulässigkeit der aktuellen Nutzung, bestehende Mietverhältnisse, etwaige Nachnutzung) zu erlangen. Sofern die nötigen Informationen und Unterlagen nicht zu erhalten sind, muss das dadurch begründete Risiko abgeschätzt und bei der Gebotsabgabe eingepreist werden.

Schließlich sind bei einem Erwerb aus einer Zwangsversteigerung verfahrensimmanente Umstände zu berücksichtigen, die sich für den Ersteher nachteilig auswirken können. Hierfür sei insbesondere auf den Gewährleistungsausschluss hingewiesen. Dem Ersteher stehen die im Vertragsrecht vorhandenen Haftungsansprüche wie Mängelbeseitigung, Minderung, Schadensersatz oder Rücktritt grundsätzlich nicht zu. Zudem ist, ohne die Gewissheit den Zuschlag zu erhalten, bei der nicht unüblichen Beantragung des betreibenden Grundpfandrechtsgläubigers eine Sicherheitsleistung in Höhe von 10 % des festgesetzten Verkehrswertes zu erbringen, allein schon nur um Gebote abgegeben zu können. An das wirksame Erbringen der Sicherheitsleistung sind nicht zu unterschätzende Voraussetzung geknüpft. Für den nicht gesichert absehbaren, sehr wohl gewünschten aber dann doch überraschend erhalten Zuschlag muss der Ersteher darauf vorbereitet sein, unmittelbar mit dem Erteilungsbeschluss zum Eigentümer geworden zu sein. Dies bedeutet nicht nur, bis zum Verteilungstermin sein Gebot abzüglich der Sicherheitsleistung nebst Zinsen zahlen zu müssen. Sofern der Ersteher nicht über die hinreichenden Barmittel verfügt, sollte er möglichst schon vor der Versteigerung eine entsprechende Finanzierung sicher gestellt haben. Zudem obliegt dem Ersteher als neuem Eigentümer ab sofort insbesondere die Verkehrssicherungspflicht für das Objekt, und er muss etwa auch für den hinreichenden Versicherungsschutz der Immobilie (Gebäude, Haftpflicht,...) Sorge tragen, was sicherlich kurzfristig zu realisieren ist, aber vorsorglich ebenfalls bereits vorbereitet sein sollte.

Der Immobilienerwerb aus der Zwangsvollstreckung heraus in Form der freihändigen Verwertung durch den Insolvenzverwalter weist gegenüber dem Zwangsversteigerungserwerb weniger Besonderheiten oder Problematiken auf. Hierbei handelt es sich grundsätzlich um einen üblichen Immobilienverkauf nach den allgemeinen zivilrechtlichen Bestimmungen. Wie der Eigentümer hat der Insolvenzverwalter die Pflichten eines „normalen“ Verkäufers zu erfüllen. Der Insolvenzverwalter als Verkäufer sollte einem Kaufinteressenten die nötigen Informationen und Unterlagen erteilen bzw. übergeben können oder dem Kaufinteressenten zumindest entsprechende Vollmachten erteilen, damit dieser sie sich nötigenfalls selbst verschaffen kann. Mit der auf den Insolvenzverwalter übergegangenen Verfügungsbefugnis geht regelmäßig der Besitz der Immobilie einher, sodass er dem Kaufinteressenten die Besichtigung der Immobilie umfänglich ermöglichen kann.

Die Kaufvertragsgestaltung und insbesondere der Kaufpreis sind mit dem Insolvenzverwalter grundsätzlich frei verhandelbar. Er muss natürlich ein wirtschaftlich angemessenes und tragbares Ergebnis erzielen und die Interessen der Insolvenzgläubiger wahren. Mangels langjähriger Kenntnisse der Immobilie wird der Insolvenzverwalter die Kaufvertragsgestaltung regelmäßig so wählen, dass seine Haftung und insbesondere seine Gewährleistungsverpflichtung wie in der Zwangsversteigerung weitestgehend ausgeschlossen werden. Dem steht allerdings gegenüber, dass der Käufer die Immobilie regelmäßig eingehend und umfänglich prüfen kann. Wie bei einer Zwangsversteigerung ist auch hier die Erzielung eines für den Käufer günstigen Kaufpreises insbesondere in den Fällen denkbar, sofern etwa hohe laufende Bewirtschaftungskosten oder ein erheblicher Instandsetzungsbedarf einer ungenutzten Immobilie die Insolvenzmasse belasten könnten oder aus sonstigen Gründen eine schnelle Verwertung der Immobilie geboten ist.

RESÜMEE

Sofern, nötigenfalls durch fachkundige Berater jeweils abgesichert, bei einem Erwerb einer Immobilie aus einem Zwangsversteigerungsverfahren heraus hinreichende Informationen zu dem Objekt vorliegen bzw. erkannte Risiken bei der Gebotsabgabe eingepreist wurden oder im Rahmen einer freihändigen Verwertung durch einen Insolvenzverwalter mit ihm eine interessengerechte Kaufvertragsgestaltung und dessen Abschluss erfolgt ist, können beide Erwerbsvarianten für den neuen Eigentümer nicht nur zu einem zufriedenstellenden, sondern auch wirtschaftlich vorteilhaften Ergebnis führen.

Jan Laubach
Geschäftsführer

Thomas Marcus
Fachbereichsleitung
Hochbau/Architektur LP 6 – 9

iwb Ingenieurgesellschaft mbH, Braunschweig

SERIELLE BAUWEISE

DIE RETTUNG IN ZEITEN ANGESPANNTER BAUMÄRKTE?

Das Spannungsfeld ist riesig: Gerade die Oberzentren verzeichnen nach wie vor einen großen Bedarf an neu zu schaffendem, bezahlbaren Wohnraum. Aber die bisher realisierten Neubauvorhaben bleiben quantitativ weit hinter den Erwartungen zurück. Gleichzeitig wird das Bauen durch immer neue technische Vorgaben und hohe planungsrechtliche Vorgaben stetig teurer und das Ziel „bezahlbarer" Wohnraum scheint fast unerreichbar. Gleiches gilt auch für unsere kommunalen Einrichtungen: Auch hier steigt der Investitionsstau von Jahr zu Jahr an. Bauphysikalische oder auch brandschutztechnische Anforderungen kommen zum eigentlichen Sanierungsumfang hinzu. Immer öfter sind Sanierungen wirtschaftlich nicht mehr darstellbar. Auch hier sind wirtschaftliche Neubaulösungen notwendig. Kaum ein Verband oder Expertengremium, dem jetzt nicht das Zauberwort „Serielles Bauen" über die Lippen kommt. Was verbirgt sich hinter diesem Begriff und ist es tatsächlich die Lösung all unserer Probleme im derzeitigen Bau- und Immobilienmarkt?

Element- und modulbaubasierte Vorfertigung

Das serielle Bauen ist durch die Begriffe Standardisierung und Vorfertigung geprägt. Dabei ist zwischen der elementierten und der modulbaubasierten Bauweise zu unterscheiden. In der elementierten Bauweise werden einzelne Bauelemente (Türen, Fenster etc.) bis hin zu Halbzeugen (Decken, Wände etc.) oder aber gar Fertigbauteilen (z. B. komplette Wandelemente inkl. eingebauten Fenstern, vorbereiteten Installationen oder auch bereits montierten Außenverkleidungen) einbaufertig vormontiert und auf die Baustelle montagefertig geliefert. In der Modulbauweise werden komplett vorgefertigte Raummodule mit definierten Achsrastern nahezu ausstattungsfertig auf die Baustelle geliefert und montiert. Die Ausführungsarten reichen von Stahlbeton-, über Holztafel- bis hin zu Stahlfertigteilmodulen. Natürlich ist die architektonische Freiheit bei der elementierten Bauweise deutlich höher als bei der Modulbauweise, auch wenn sich hier bereits Lösungen etabliert haben, die nicht gleich als stapelbare Einheitsboxen vom Betrachter identifiziert werden.

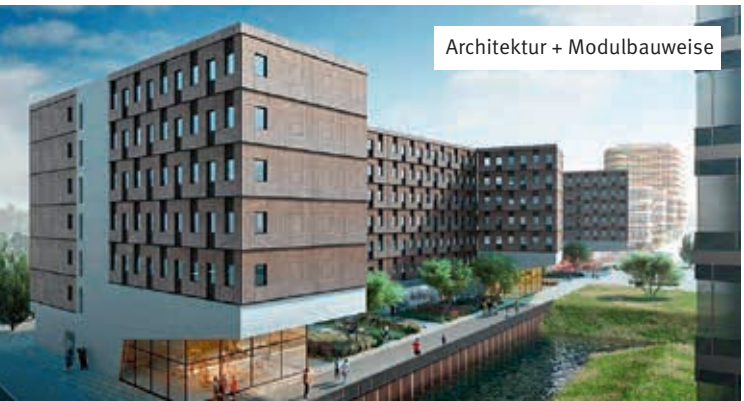
Hohe Qualität durch Vorfertigung

Ein deutlicher Vorteil der seriellen Bauweise – unabhängig ob elementiertes Bauen oder Modulbauweise zur Anwendung kommen soll – ist die Vorfertigung in geschützten Produktionsstätten. Die Produktion kann also witterungsunabhängig und mit kontrollierten Qualitäten erfolgen. Das Qualitätscontrolling auf der Baustelle konzentriert sich auf den korrekten Ein- und Zusammenbau der Module und Elemente.

Zeitersparnis

Viele Auftraggeber verbinden mit der seriellen Bauweise eine Verkürzung der Projektzeit. Dies ist im Regelfall aber ein Trugschluss. Die eigentliche Bauzeit vor Ort reduziert sich deutlich, da vorgefertigte Elemente oder Module nur noch montiert werden müssen. Dies ist im Übrigen auch ein nicht zu vernachlässigender Vorteil bei innerstädtischen Baumaßnahmen, da damit auch die Beeinträchtigung der Nachbarn zeitmäßig deutlich reduziert werden kann. Demgegenüber muss man aber

Fotos: fotolia/ISB31 | „Studentenwohnheim in Hamburg als Holzmodulbauweise von Kaufmann Bausysteme" aus dem Artikel vom 31.12.2016 von Sigurd Maier „Case Study #1" der Schwörer Haus KG Oberstetten, Architekt: Fusi & Ammann Hamburg, aus der IBA Berlin 2020 „Studie Serielle Wohnungsbau Standardisierung der Vielfalt"



Architektur + Modulbauweise

Case Study #1 – Modellhäuser realisiert in Hamburg Wilhelmsburg

deutlich längere Vorlaufzeiten für die Vorproduktion der Bauelemente und Module einrechnen. Die genaue Werkplanung dieser Bauteile, das technische und logistische Einrichten der Produktionsketten in den Fabriken braucht meist eine Vorlaufzeit, die den Vorteil der reduzierten Bauzeit vor Ort deutlich auffrisst. Die Bestellzeiten für vorgefertigte Systembäder können zum Beispiel je nach Saison und Komplexität der technischen Lösungsvariante durchaus 6 bis 12 Monate betragen. Unter dem Strich wird sich deshalb die Gesamtprojektlaufzeit durch die Einsatzmöglichkeit des seriellen Bauens i. d. R nicht verkürzen.

Kostenersparnis

Auch das Argument des Kostenvorteils der seriellen Bauweise gegenüber der konventionellen Bauweise „Stein auf Stein" gehört gehörig auf den Prüfstand! Eine Studie der Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen e. V. / Schleswig Holstein hat ergeben, dass die konventionelle Bauweise im Wohnungsbau kostenmäßig dem seriellen Bauen überlegen ist. Generell gilt, dass sich das elementierte oder modulare Bauen erst bei großen Stückzahlen rechnet. Eigene Erfahrungen haben ergeben, dass sich z. B. der Einsatz von vorgefertigten Badmodulen erst bei einer Stückzahl von mindestens 50 identischen Bädern ergibt. Weiterhin ist zu beachten, dass es nur sehr wenige Anbieter auf dem Markt gibt, die im seriellen Bauen nennenswerte Erfahrung haben und somit wirklich wirtschaftliche Lösungen anbieten können. Dieser eingeschränkte Markt führt natürlich automatisch auch zu einem höheren Preisniveau.

Architektonische und städtebauliche Qualität

Viele bezeichnen die Entwicklung des seriellen Bauens schon als „Platte 2.0". Soweit muss es nicht kommen. Das elementierte oder auch das modulare Bauen haben sich in den letzten Jahren sowohl städtebaulich als auch architektonisch entwickelt. Die eingangs angesprochene Notwendigkeit der Serie hat natürlich aber Einschränkungen in der Gestaltung gegenüber dem konventionell errichteten Bauwerk.

Sinnvolle Ergänzung aber kein Allheilmittel

Das serielle Bauen wird seinen Beitrag zum kostengünstigen Bauen leisten können. Bevorzugt im Außenbereich, in dem z. B. beim Bauen auf der „grünen Wiese" große und gleichartige Serien hergestellt werden können. Innerstädtische Lösungen des seriellen Bauens können z. B. typisierte Dachgeschossausbauten aus Fertigteilen bei gleichartigen Wohnkomplexen sein. Im kleinformatigen, innerstädtischen Bereich bietet das serielle Bauen den Vorteil der kurzen Bauzeit vor Ort und somit eine reduzierte Beeinträchtigung der Nachbarn durch die Bauphase. Bei kleinen Serien kann aber davon ausgegangen werden, dass kein zeitlicher oder wirtschaftlicher Vorteil gegenüber der konventionellen Bauweise erreicht wird.

» Architektur und Wirtschaftlichkeit im Einklang! Wir planen und managen Ihr Projekt. Gerne auch als Generalplaner aus einer Hand.«

1987 2017 30 JAHRE ERFAHRUNG

ARCHITEKTUR / GENERALPLANUNG
TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG
INFRASTRUKTURPLANUNG
BAU-/PROJEKTMANAGEMENT

UNSER LEISTUNGSPROFIL

iwb INGENIEURE

Ihr Ansprechpartner
Jan Laubach
Geschäftsführer

iwb Ingenieurgesellschaft mbH
Wendentorwall 16
38100 Braunschweig

T + 49 (0)5 31 2 43 61 - 0
E iwb@iwb-ingenieure.de
W www.iwb-ingenieure.de

BERLIN . BRAUNSCHWEIG . DÜSSELDORF . HAMBURG . MAGDEBURG . PINNEBERG . WOLFSBURG

NEULAND EROBERN:

Wohngruppenprojekt in der Theodor-Heuss-Straße

Janina Thom | Geschäftsführungsstab, Leiterin Unternehmenskommunikation | NEULAND Wohnungsgesellschaft mbH, Wolfsburg

Rund ein Viertel aller Mieter der kommunalen NEULAND Wohnungsgesellschaft aus Wolfsburg sind älter als 65 Jahre. Bis 2020 wird der Anteil 65- bis 85-Jähriger nochmals um 15 %, der über 85-Jährigen sogar um 200 %, ansteigen. Grund genug für die NEULAND bei Modernisierung, Neubau und Serviceleistungen die Themen generationengerechten Wohnraum und innovative Wohnkonzepte in den Fokus zu rücken. Insbesondere die Nachfrage nach Beratungsangeboten des NEULAND-Sozialmanagements „Service & Soziales“ steigt stetig. In 2016 nahmen über 200 Mieter den Service wahr, um sich unter anderem über senioren- oder behindertengerechte Umbaumöglichkeiten zu informieren und dabei unterstützen zu lassen.

Das Wolfsburger Unternehmen sieht in den Angeboten sowohl für die Mieter als auch für sich selbst große Vorteile: Dank jahrzehntelanger Erfahrung wurde eine hohe Kompetenz im Bereich Soziales aufgebaut und kann jetzt gewinnbringend eingesetzt werden. Zum einem, wenn es um die ganzheitliche Betrachtung der Neubau- und Modernisierungsprojekte geht. Zum anderen verbessert sich durch die vom Mieter gewünschten Umbaumaßnahmen in den Wohnungen natürlich auch insgesamt die Qualität der Bestände. Strategisch richtet die NEULAND ihr Augenmerk ganz gezielt auf generationsübergreifende Wohnkonzepte, die es ermöglichen, bis ins hohe Alter und in jeglicher Lebenslage selbstbestimmt in den eigenen vier Wänden wohnen zu können.

Umbauten möglichst immer mit dem Ziel „barrierearm“

Die größte Nachfrage besteht neben der Schwellenentfernung an den Zimmertüren und dem Umbau von Balkonzugängen beim alters- beziehungsweise generationengerechten Umbau der Badezimmer. Veränderte Lebenssituationen und eingeschränkte Mobilität, vielleicht durch einen Unfall oder altersbedingt, und darüber hinaus das stetig steigende Bevölkerungsalter, machen die Anpassung von Wohnräumen an die Bedürfnisse der Mieter nötig. Im Rahmen von Modernisierungsprogrammen, wie bspw. im Bartenslebenring, und im Zuge von Mieterwechseln strebt die NEULAND bei einem großen Anteil ihrer Erdgeschosswohnungen einen barrierearmen Umbau an.

Bei Einzelmodernisierungen kann die Wohnungsgesellschaft wenig Einfluss auf das Außengelände nehmen, das bei den größtenteils aus den 1940er- bis 1960er-Jahren stammenden Beständen viele Barrieren aufweist. Bei groß angelegten Standortentwicklungen, wie beispielweise der Neuen Burg, wurde auch das Außen-

Fotos: KG Architekten, fotolia/VadimGuzhva

gelände direkt ganzheitlich generationengerecht gestaltet. Hierzu zählen beispielsweise spezielle barrierearme und breite Gehwege, die den direkten Zugang in die eigene Wohnung ermöglichen, sowie eine rollstuhl- und rollatorengerechte Wegeführung insgesamt. Für die Neubauprojekte gilt eine barrierearme Gestaltung als Qualitätsstandard. Etwa jede achte in der Planung und Entstehung befindliche Wohnung wird für Rollstuhl und Rollatoren geeignet sein.

Sozialverträgliches Konzept „Wohnen für Alle“

Kostengünstig, nachhaltig und schnell Wohnungsneubau realisieren. Das ist das Ziel von „Wohnen für Alle“ – einem der neuesten Bauprojekte der Wolfsburger Wohnungsgesellschaft. Für maximal 7 Euro/m² sollen die Wohnungen nach Fertigstellung vermietet werden. Möglich macht das die hausinterne Projektentwicklung: Die NEULAND setzt auf die eigene Planungskompetenz und entwickelte ein Wohnhaus mit neun bis zwölf Wohneinheiten. Aufgrund einer besonders effizienten Planung werden die Baukosten und Bauzeiten erheblich gesenkt. So werden innerhalb kurzer Bauzeit neue Wohnungen an verschiedenen Standorten über das Stadtgebiet verteilt geschaffen.

Mit dem Projekt bleibt die NEULAND ihrem bisherigen hohen energetischen Anspruch treu: Die neuen massiv gebauten Häuser werden den KfW-55-Standard erfüllen und damit deutlich weniger Energie verbrauchen, als es die aktuellen gesetzlichen Vorgaben vorsehen. Auch den Anforderungen an generationengerechtes und barrierearmes Wohnen werden die neuen Wohnungen gerecht. Jede dritte Wohnung wird komplett rollstuhlgerecht gebaut, der Rest barrierefrei gestaltet.

Die NEULAND setzt bei Planung und Bau vor allem auf kleinere Wohnungen. Dass diese besonders nachgefragt sind, hatte das Unternehmen in einer Befragung 2015 ermittelt. Demnach äußerten die meisten Mietinteressenten in Wolfsburg den Wunsch, im Durchschnitt eine 75 m² große 2- bis 3-Zimmer-Wohnung mit Balkon bewohnen zu wollen. Darüber hinaus sind größere Mietwohnungen zu fairen Preisen für Familien besonders nachgefragt. „Wohnen für Alle“ wird genau dem gerecht: Auf drei oder vier Etagen werden 2- bis 4-Zimmer-Wohnungen mit Balkon realisiert, die kleinste mit 57 m² und die größte mit 95 m² Wohnfläche.

Wohnen für Alle am Sportplatz

MODERNE WOHNUNGSBAUKONZEPTE FÜR WOLFSBURG

NEULAND WOHNUNGSGESELLSCHAFT MBH

Mit ca. 12 000 Wohnungen sowie 240 Gewerbeeinheiten gibt die NEULAND über 20 000 Wolfsburgerinnen und Wolfsburgern ein Zuhause und stellt Geschäftsleuten ein breites Spektrum an Gewerbeimmobilien zur Verfügung. Mit anspruchsvollen Neubau- und Modernisierungsprojekten sowie durch die Initiierung innovativer Wohnkonzepte übernimmt das Unternehmen Verantwortung für Wolfsburg und trägt damit mit zur Zukunftssicherung der Stadt bei.

Die NEULAND Wohnungsgesellschaft mbH wurde am 02.11.1938 gegründet. Das Stammkapital beträgt 6,135 Mio. Euro und wird zu 70,9 % von der Stadt Wolfsburg, zu 24 % von der Wolfsburger Struktur- und Beteiligungsgesellschaft AöR und zu 5,1 % von der Stiftung phaeno gehalten.

Infrage kommende Grundstücke wurden gemeinsam von Stadtverwaltung und NEULAND untersucht und – sofern nicht im eigenen Besitz – teilweise schon erworben. Ein Ziel des Projektes ist es, dass sich die Wohnhäuser aufgrund einer überschaubaren Anzahl neuer Wohneinheiten behutsam in die bestehende Nachbarschaft integrieren.

Neue Burg

Zusammenleben fördern durch Wohngruppenprojekt

Das Wohnkonzept für die neuen Gebäude in der Theodor-Heuss-Straße ist ein ganz besonderes: Das Zusammenleben der Menschen wird sich in Zukunft weiter verändern – es gibt schon heute kaum noch Mehrgenerationenhäuser. Durch das innovative Wohngruppenmodell will die NEULAND als Stadtentwickler einen großen Teil dazu beitragen, Generationen zu verbinden und Vereinsamung entgegen zu wirken.

Die Besonderheit: Interessenten wurden frühzeitig in die Planungen einbezogen und so konnten Anregungen und Wünsche in Grundrisse und Gestaltung einfließen. Die künftigen Mieter schließen sich zu einem Verein zusammen und können gemeinsam ihre Aktivitäten wie zum Beispiel Kinobesuche, gemeinsames Kochen oder Ausflüge gestalten. Je nachdem, wo die Interessen der zukünftigen Bewohner liegen. Jung und Alt sollen dort zusammenleben und sich gegenseitig unterstützen. Für die Treffen und Aktivitäten der Gemeinschaft gibt es eine Wohnung, die als Gemeinschaftsraum zur Verfügung steht. Diese Art der Wohngemeinschaft mit individuell entwickeltem Gebäude ist in Wolfsburg bislang einzigartig.

Durch den Erwerb des Grundstücks und die Umsetzung des Projekts soll die Quartiersentwicklung in Detmerode nachhaltig gefördert werden. Zu Fuß sind Ärzte, Einkaufsmöglichkeiten und naheliegende Bushaltestellen gut zu erreichen. Somit bietet die Infrastruktur eine entsprechende Grundlage für ein Wohnprojekt dieser Art.

WOHNEN & BAUEN MASTERPLAN 2020

Nachhaltig und fair, verlässlich und modern: Dafür stehen unsere neuen und energieeffizienten Wohnungen an attraktiven Standorten in Wolfsburg. Ob Single oder Familie, ob erste Wohnung oder Alterssitz, bei uns findet jeder genau das Richtige.

www.nld.de

NEULAND
Wohnen. Leben. Neues bewegen.

ZUKUNFTSORIENTIERTER WOHNUNGSNEUBAU

Flexibler Wohnraum mit massiven Wänden

Olaf Nickel
Verkaufsleiter Kalksandsteinwerk Wendeburg
Radmacher GmbH & Co. KG, Wendeburg

Mit zunehmender Individualisierung von Lebensstilen und Haushaltsstrukturen, der demografischen Entwicklung wie auch der Urbanisation wachsen die Anforderungen an Wohnmodelle, die sich diesem sozialen Wandlungsprozess bedarfsgerecht anpassen.

Für den bezahlbaren Wohnungsbau hat KS, der Markenverbund mittelständischer Kalksandsteinhersteller, in Kooperation mit Innenarchitektur Stammer, Lüneburg und redante haun architekten, Hamburg ein Entwurfskonzept zur flexiblen Grundrissgestaltung mit massiven Innenwänden aus Kalksandstein entwickelt. Im Mittelpunkt steht ein durchdachtes Raumkonzept, das bereits in der Planungsphase für eine flexible Nutzung von Wohnflächen ausgelegt ist. Ob Appartmenthaus (Bild 2), integrative Wohnformen oder alters- und familiengerechte Wohneinheiten (Bild 3) – das Modell bietet einen Lösungsansatz für die schnelle, einfache und damit wirtschaftliche Umgestaltung der Grundrisse. Diese kann auch punktuell (z. B. Geschossweise) ausgeführt werden. Dabei gibt es keine Einschränkung durch die Statik und auch keine Abstriche beim Schallschutz. Somit bleibt die Immobilie über ihren gesamten Lebenszyklus marktfähig.

Höchste Flexibilität

In dem dreigeschossigen Gebäudekomplex mit Staffelgeschoss können im Kontext unterschiedlicher und nutzerspezifischer Bedarfskonzepte 15 bis 44 (Bild 1) Wohneinheiten entstehen. Alle Wohnungen sind barrierefrei und zum großen Teil auch rollstuhlgerecht errichtet. Sie gruppieren sich um einen zentralen, massiven Treppenhauskern. Durch geringe Umbauten wie Wandöffnungen oder -stellungen lassen sich Wohneinheiten innerhalb des Gebäudes zusammenlegen, trennen oder umnutzen. Die Maßnahmen können geschossweise oder auch nur in Teilbereichen einer Etage beginnen. Dafür sind bereits in der Planungsphase in exakt definierten Wandabschnitten vorgefertigte KS-Stürze vorgesehen (Bild 2), die beim Öffnen von Wänden die Gebäudestatik sicherstellen. Durch Wandstellungen können Teile des Flures je nach Bedarfsänderung den neu erstellten Wohnungen zugeordnet werden, sodass sich neue Raumaufteilungen mit entsprechend vergrößerten Wohnflächen ergeben.

Vereinfachter Planungsprozess

Sämtliche Außen- und Innenwände bestehen aus Mauerwerk. Aus Gründen der statischen Lastverteilung werden geschossweise alle Innenwände tragend bis ins Staffelgeschoss übereinander angeordnet. Zur Vereinfachung des Planungsprozesses und zur Erhöhung des Flexibilitätsgedankens werden die Innenwände in einer durchgängigen Wanddicke ausgeführt. Um die Sanitärzellen statisch sicher sowie konstruktiv flexibel und schnell an veränderte Wohnformen anpassen zu können, sind deren Trennwände mit nicht tragenden 10 cm dicken Mauerwerksbauplatten errichtet. Durch konsequent übereinander angeordnete Versorgungsschächte lassen sich Bäder zudem leicht zu Küchen oder Hauswirtschaftsräumen umfunktionieren. Bei dieser Konstruktion werden durch kleine Veränderungen im Grundriss, Türdurchbrüche in vorhandene Mauerwerkswände und kurze neue Wände, einfach und schnell neue Raumsituationen geschaffen. Dies ist kostengünstiger als eine Umgestaltung von Grundrissen durch Entfernen und Neuaufbau sämtlicher nichttragender Leichtbauwände.

Bild 1

Bild 2: Appartments

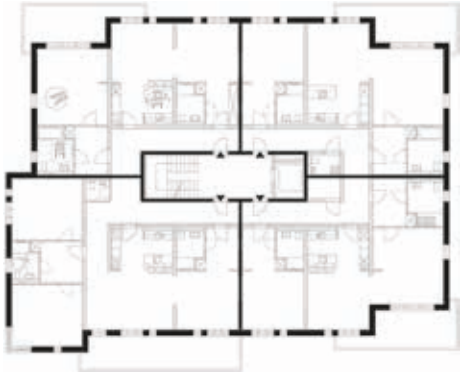


Bild 3: Familiengerechte Wohneinheiten

Bild 4: Flexible Wandstellungen und Wandöffnungen

SOLIDE GEBAUT

INNOVATIV AUSGESTATTET

Ina Drewes | Geschäftsführerin
Hans Drewes Baugesellschaft mbH & Co., Gifhorn

Die Firma Hans Drewes in Tülau ist ein gutes Beispiel dafür, wie ein traditionelles Familienunternehmen der Baubranche im Wandel der Zeit bestehen kann. Geschäftsführerin Ina Drewes sieht dafür vor allem drei wesentliche Erfolgskriterien.

1934 gegründet, hat sich der Handwerksbetrieb zu einem modernen Hoch- und Tiefbauunternehmen mit mehr als 40 Mitarbeitern entwickelt. Für solide Handwerkskunst steht der Name Hans Drewes bis heute. Die Erd-, Maurer-, Beton- und Tiefbauarbeiten werden von langjährig im Betrieb tätigen eigenen Fachkräften ausgeführt, die weiteren Gewerke an Handwerksbetriebe aus der Region vergeben.

Das Bauunternehmen hat sein Leistungsspektrum sukzessiv ausgeweitet und bietet seinen Kunden heute einen umfassenden Service rund um den Hausbau. Für die Geschäftsführerin Ina Drewes, Enkelin des Firmengründers und studierte Architektin, ist das traditionelle Handwerk und die dahinterstehende langjährige Erfahrung das erste Erfolgskriterium.

Individualität in Kombination mit kundenortientierter Dienstleistungsmentalität ist nach Überzeugung von Ina Drewes der zweite Erfolgsfaktor. So prüft Ina Drewes mit ihrem Team den Bebauungsplan sowie die

Fotos: Heiner Koether

örtlichen Gegebenheiten, um schon bei der Grundstücksauswahl beratend zur Seite zu stehen.

DESHALB WIRD JEDES HAUS EIGENS NACH DEN WÜNSCHEN UND BEDÜRFNISSEN DES KUNDEN SOWIE DEN BAURECHTLICHEN VORGABEN GEPLANT.

Dabei ist schon in dieser Phase ein virtueller Rundflug um das Haus sowie ein 3-D-Durchgang durch das zukünftige Eigenheim möglich. Das Spektrum reicht dabei vom klassischen Einfamilienhaus bis zu Reihen- und Doppelhäusern. Auch Eigentumswohnungen gehören zum Portfolio des Unternehmens.

Zum Leistungsspektrum gehört bei der Firma Drewes selbstverständlich, dass die Genehmigungsplanung inkl. Entwässerungsanträgen komplett erstellt wird und der Kunde vor Baubeginn Ausführungspläne im Maßstab 1:50 bekommt. In diese fließen die Auswertungen des Bodengutachtens sowie der Statik und des Wärmeschutzes ein, sodass ab dem ersten Spatenstich auf eine sehr detaillierte Planung zurückgegriffen werden kann.

Der dritte Erfolgsfaktor schließlich, so Ina Drewes, ist Innovation. Insbesondere offen zu sein für neue Bauweisen und Baustoffe ist ein wichtiger Baustein, um im Wandel der Zeit bestehen zu können.

Um mit der technologischen Entwicklung schrittzuhalten, wurde in der Straße Belfort in Braunschweig von Anfang an auf Glasfaser gesetzt. Das von Hans Drewes entwickelte Quartier ist damit eines der modernsten der Stadt. „Wir sind begeistert, in Braunschweig das Pilotprojekt für die Glasfaseranbindung zu sein“, sagt Ina Drewes. „Die Verlegung des Glasfaserkabels bis in die Wohneinheiten stieß bei unseren Kunden auf durchweg positive Resonanz.“

Für das Quartier ist eine Fertigstellung bis Ende 2018 geplant; Die Vermarktung läuft seit März und von den 11 Eigentumswohnungen sind nur noch drei frei, und auch für die Zukunft stehen weitere größere Projekte an. So sind Einfamilien- und Doppelhäuser in Gifhorn-Winkel und Dannenbüttel noch für 2017 geplant. Im darauffolgenden Jahr werden 15 Reihenhäuser in Reislingen projektiert. Solides Handwerk in Kombination mit kundenorientiertem Service, individualisierte Häuser und Wohnungen sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung auf allen Ebenen – bei Hans Drewes haben sich diese Faktoren bewährt. Von diesen drei nachhaltigen Säulen profitieren insbesondere zukünftige Bauherren.

Die **Nachfrage** ist da – das **Angebot** fehlt!

Wohnen im Alter, für viele Menschen weiterhin ein ungelöstes Problem

Dipl.-Ing. Nicolai Richter
AHOLA ARCHITEKTEN
A. Ahola Architekt BDA
N. Richter Architekt
Braunschweig

Bisher haben Anleger Häuser gebaut und Wohnungen vermietet. Inzwischen hat sich jedoch unsere Gesellschaftsstruktur so gewandelt, dass es nicht nur auf den Wohnraum ankommt. Das Bedürfnis von vielen alleinstehenden Senioren nach sozialer Nähe und Sicherheit kann nicht allein mit barrierefreiem Wohnraum nach DIN 18025 befriedigt werden. Um diese Nachfrage zu decken, die vorhanden ist, obwohl kaum jemand klar artikulieren kann, was genau gebraucht wird, werden Anbieter benötigt, die mehr tun.

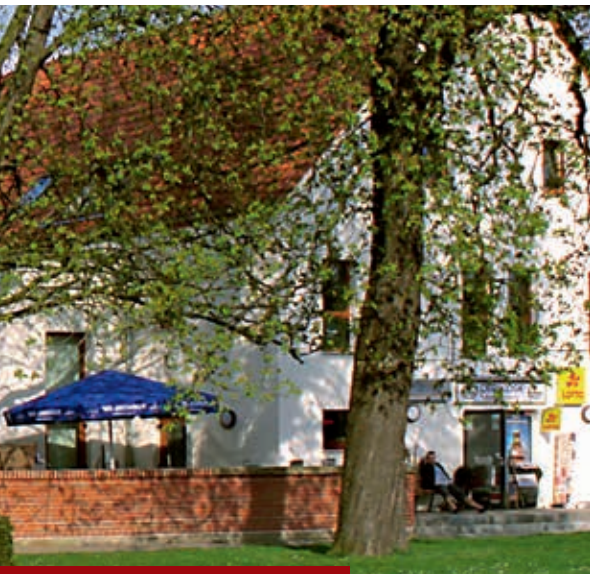
In Deutschland und der sogenannten westlichen Welt haben unsere Vorfahren soziale Freiheiten erkämpft und materiellen Wohlstand aufgebaut, sodass wir nun in der glücklichen Lage sind, alle Freiheiten der Welt zu haben.

Doch wir müssen feststellen, je mehr Freiheit der Einzelne hat, desto weiter rückt die Gesellschaft auseinander. Solange ich in der Blüte meines Lebens stehe, stört mich das nicht. Ganz anders sieht es aus, wenn der Körper langsam nicht mehr alles mitmacht und mein großes Haus leersteht, weil die Kinder ihr Glück in der weiten Welt gesucht und gefunden haben. Eine Situation, die heute kein Einzelfall ist.

Ambulante Pflegedienste und Seniorenheime decken die wichtigsten pflegerischen Bedürfnisse ab, nicht jedoch die sozialen, hierfür fühlt sich die Pflegeversicherung nicht zuständig und wäre wohl auch überfordert. Hier besteht eine große Nachfrage, ohne dass den Nachfragenden wirklich bewusst ist wonach.

Bevor es die Waschmaschine gab, wussten die Menschen auch noch nicht, dass sie eine haben wollen, weil so eine Maschine einfach praktisch ist. Neue Wohnformen müssen noch entwickelt, oder vielleicht auch nur richtig vermarktet werden. Die Waschmaschine hatte auch ein Imageproblem, bis sie ein Bullauge bekommen hat, durch das man zuschauen kann, wie die Wäsche gewaschen wird.

Private „Wohnprojekte“ oder Gemeinschaftshäuser haben teilweise einen schlechten Ruf: zu viel Streitereien, das wird alles eh nichts, nur für reiche Leute. Es gibt gute Beispiele für solche „Wohnprojekte“. Gern wird in diesem Zusammenhang Henning Scherf, der ehemalige Bürgermeister von Bremen genannt. Doch solche Projekte haben sehr viel Engagement, Ausdauer und auch genug Geld von den Beteiligten gefordert. Das ist kein Modell für breite Schichten der Gesellschaft.



Achilleshof in Watenbüttel

Für viele ältere Menschen sind die damit verbundenen Anstrengungen nicht zu bewältigen und die notwendige Zeit bleibt oft auch nicht mehr, denn solche Projekte haben eine jahrelange Vorlaufzeit.

Auch Herr Golmann, der Geschäftsführer vom Verein Ambet e.V. aus Braunschweig, hat sich als Betreiber von Seniorenheimen und einem mobilen Pflegedienst mit diesem Thema beschäftigt. Er hat nicht nur eine Antwort gefunden, sondern diese auch in die Tat umgesetzt. Wir sind als Architekturbüro damit beauftragt gewesen, diese Idee baulich umzusetzen.

In Braunschweig-Watenbüttel entstand so der Achilleshof, der mehr ist als nur eine Wohnanlage. Neben den Wohnungen für ältere Menschen ist eine Begegnungsstätte das Herzstück der Anlage. Hier stehen ein Saal und ein Gruppenraum für Veranstaltungen, nicht nur den Bewohnern, sondern dem ganzen Ort zur Verfügung. Denn die Bewohner sollen nicht abgesondert wohnen, sondern im Herzen einer Dorfgemeinschaft leben, wofür natürlich auch die Lage im alten Dorfzentrum wichtig ist. Zusätzlich sind in der Anlage eine Kindertagesstätte, eine Pysiotherapiepraxis, ein Kiosk und Büroräume von Ambet e.V., der auch einen ambulanten Pflegedienst anbietet, untergebracht. Für besonders pflegebedürftige Bewohner gibt es eine Wohngruppe mit neun Wohneinheiten, in der 24 Stunden am Tag Betreuungspersonal anwesend ist.

Der Achilleshof bietet den Bewohnern soziale Anbindung durch die räumliche Nähe der Seniornen zueinander, die bauliche Anordnung, z.B. durch die Laubengänge auf denen sich die Menschen treffen und die Schnittpunkte die die weiteren Nutzungen des Achilleshofes bieten. Durch die Kindertagesstätte ist auch die jüngste Generation mit im Haus, auch wenn es nicht die eigenen Enkel sind. Zusätzlich bietet die Präsenz von Ambet e.V. im Haus Sicherheit, ein nicht zu unterschätzender Faktor.

Anders als bei Wohnprojekten die auf private Initiative von Gleichberechtigten zurückgehen, gibt es beim Achilleshof mit Ambet e.V. einen professionellen Anbieter. Sicherlich kann damit nicht jeder individuelle Wunsch erfüllt werden, jedoch macht Ambet e.V. damit ein Angebot, das vielen Menschen deutlich vertrauenswürdiger erscheint, als die meisten privaten Initiativen. So können breite Bevölkerungsschichten angesprochen werden, die solche neuen Ideen bisher eher skeptisch betrachtet haben.

Das hat sich auch in der Vermarktung gezeigt. Die Wohnungen waren noch vor der Fertigstellung des Gebäudes vermietet, obwohl keine Anzeigen geschaltet wurden. Als Werbung diente lediglich das Bauschild.

Im November des letzten Jahres fand eine Diskussionsveranstaltung mit dem Thema „Seniorengerechtes Wohnen in Wenden“ statt. Ein großer Saal war voll mit interessierten Zuhörern, die meisten von Ihnen Senioren. Gegen Ende der Veranstaltung konnte sich das Publikum zu Wort melden. Der Tenor war eindeutig: „Wann wird endlich etwas für uns Senioren in der Gemeinde gebaut?“ Die Leiterin des Seniorenbüros der Stadt Braunschweig, Frau Maliske hat versichert, die Stadt steht gerne unterstützend zu Seite, selbst aktiv werden kann die Kommune jedoch nicht.

Richtig, wir leben nicht im Sozialismus, der Staat kann nicht alles richten. Deshalb müssen wir Bürger aktiv werden. Soziales Engagement und Spendenbereitschaft sind in Deutschland hoch, doch wieviel Einsatz von Freiwilligen ist nötig, um ein Bauprojekt für Senioren auf die Beine zu stellen. Selbst wenn dies hier und dort geleistet wird, der Bedarf kann damit nicht gedeckt werden.

Erst wenn ein Projekt Gewinn macht, kann der Gewinn weitere Investitionen ermöglichen, nur dann kann es vielfach wiederholt werden. Ja, so schwer es mir fällt, dies zu schreiben, es muss zunächst für die Senioren gesorgt werden, die es sich leisten können. Für die anderen muss dann die Unterstützung der Kommunen oder privater Spender herangezogen werden, nicht mit gesonderten Projekten, sondern als Teilaspekt von gewinnorientierten Investitionen.

FAZIT

Was muss also passieren? Es muss ein Konzept entwickelt werden, wie ein solches Angebot konkret aussehen kann. Dafür müssen dann „nur noch“ ein Betreiber und die nötigen Investoren gefunden werden, vielleicht ist hier gar nicht der „Großinvestor“ gefragt, sondern viele Kleininvestoren. Es würde mich freuen, wenn ich mit dem Artikel Ihr Interesse geweckt und womöglich sogar die Frage aufgeworfen habe, wie Sie aktiv werden könnten. Ich werde mich weiter mit dem Thema beschäftigen, was ich dabei tun kann, und würde mich deshalb über eine Rückmeldung von Ihnen freuen.

DER **KELLER** – KOSTBAREN RAUM EFFIZIENT SANIEREN

Markus Kassenbeck | Inhaber | mw-bau ! bauunternehmen, Braunschweig

Viele Besitzer, vornehmlich älterer Häuser, kennen das Problem der eingeschränkten Nutzung des Kellergeschosses durch Schäden am Bauwerk. Dabei bietet gerade der Keller ein enormes Potenzial an Wohnqualität. Ob als einfacher Stauraum zur Unterbringung von Hausrat, Nutzung der Räume als Werkstatt und Bastelkeller, Sauna, Platz für ein Hobby, oder im Idealfall als zusätzlicher Wohnraum und Rückzugsort.

UM DIESES POTENZIAL NUTZEN ZU KÖNNEN, BEDARF ES IM SCHADENSFALL EINER GENAUEN ANALYSE UND EINE AUF DAS ERGEBNIS ABGESTIMMTE, QUALIFIZIERT AUSGEFÜHRTE SANIERUNG.
Der Keller ist der wohl am stärksten belastete Teil eines Gebäudes. Das Mauerwerk ist nicht nur dem Gebäude- und dem Erddruck ausgesetzt, sondern auch einer ständigen Belastung durch Feuchtigkeit. Eine Durchfeuchtung des Kellermauerwerks ist einer der oftmals anzutreffenden Sanierungsfälle an Bestandsgebäuden. Aber auch die gesetzlichen Anforderungen an den Wärmeschutz erzwingen häufig eine fachgerechte Sanierung.

Feuchte in Kellern ist ein komplexes Problem, das eine Vielzahl von Ursachen haben kann:

- fehlende oder beschädigte Abdichtung der Wände/Fußböden
- Setzungen des Gebäudes oder Teilen davon
- schlechte oder keine Durchlüftung der Räume
- Risse im Mauerwerk/Beton
- fehlende Wärmedämmungen
- falsch ausgeführte Gebäudeanschlüsse
- steigende Grundwasserstände
- fehlendes oder nicht funktionierendes Dränsystem.

Ein feuchter Keller ist dabei nicht nur ein optisches Problem, sondern hat erhebliche Auswirkungen auf die Bausubstanz und die Energieeffizienz des gesamten Gebäudes.

Nachfolgend genannte Auswirkungen können entsprechend den aufgeführten Ursachen auftreten:

- Beeinträchtigung des Erscheinungbildes
- Wärmeverluste
- Einschränkung der Nutzbarkeit
- Durchfeuchtung von Außenwänden, Innenwänden und Fußböden
- aufsteigende Feuchtigkeit bis in Wände des Erdgeschosses
- Wasserflecke, Ausblühungen und Schimmelpilzbildung
- Frostschäden
- Bildung von Hausschwamm
- Schäden an tragenden Konstruktionen
- Substanzzerstörung.

Wann eine Sanierung des Kellergeschosses erforderlich ist, liegt zunächst im Ermessen des Eigentümers. Das Erkennen einer Notwendigkeit und die Bereitschaft, eine Sanierung durchzuführen, sowie der nötige finanzielle Spielraum sind Faktoren, die es im Einzelfall abzuwägen gilt.

Steht der Enschluss fest, sollte von Anbeginn ein Fachmann hinzugezogen werden. Eine genaue Schadensanalyse steht am Anfang jeder sorgfältig durchzuführenden Sanierung!

Bei Kellersanierungen kommt es nicht nur auf nachträgliche Abdichtungsarbeiten an, sondern besonders auf ein durchdachtes Sanierungskonzept. Grundlage dafür sind Ergebnisse, die durch eine richtige und ausführliche Schadensdiagnose ermittelt werden. Nur wenn Bestimmung der Schadensursachen, Wahl geeigneter Maßnahmen und korrekte Ausführungen ineinandergreifen, ist eine erfolgreiche Sanierung ohne spätere Baumängel nötig.

Die Ausführung der Arbeiten sollte unbedingt durch eine Fachfirma erfolgen, welche auf eine langjährige Erfahrung im Bereich Sanierung zurückgreifen kann.

Ein falsch aufgestelltes Sanierungskonzept, eine fehlerhafte, auf Unwissen basierende Ausführung, wird dauerhaft keinen Erfolg bringen, ja unter Um-

ständen die Probleme verlagern oder gar verstärken.

Je nach Schadensursache kann sowohl ein einzelner Sanierungsschritt, als auch eine Kombination mehrerer Maßnahmen, zum gewünschten Erfolg führen. Zu beachten sind die Koordination der einzelnen Arbeitsschritte, die zeitliche Abfolge, ein aufeinander abgestimmter Einsatz der zu verwendenden Materialien und nicht zuletzt eine saubere, handwerkliche Ausführung.

Es zeigt sich immer wieder, dass es vorteilhaft ist, die Ursache und nicht die Wirkung zu beseitigen. Auch wenn es Fälle gibt, in denen die Beseitigung der Wirkung erfolgreich sein kann, sollte immer nach der Ursache geforscht werden.
Um zu verhindern, dass Feuchtigkeit an erdberührten Bauteilen Schäden verursachen kann, gibt es eine Vielzahl von geeigneten Maßnahmen.

ZU UNTERSCHEIDEN SIND HORIZONTALE UND VERTIKALE SPERREN.

Häufig angewandte und dem aktuellen Stand der Technik entsprechende, angewandte Methoden sind:

VERTIKAL
- Abdichtungen auf der Außenwand in Form von bituminösen, kunststoffvergüteten Beschichtungen in Kombination mit Dränmatten als Schutz der Beschichtung und geleitete Abfuhr von Niederschlags- und Sickerwasser. Ausführung gegen drückendes oder nichtdrückendes Wasser je nach Lastfall (Variable in der Trockenschichtdicke) Dämmung durch Einsatz von Styrodur-Hartschaumplatten.
- flexible Dichtungsschlämmen
- pastöse, hybride Abdichtungen
- Ausführung einer Hohlkehle am Fußpunkt mit Sperrmörtel
- Abkleben der Außenwand mit Bitumenschutzbahnen und vorheriger Grundierung
- Auftrag eines Sanierputzes, eines Schimmelsanierputzes oder eines Sperrputzes auf den Innenseiten der Außenwände und den Innenwänden
- Abdichtung des Sockelbereichs der Außenwand
- Innendämmungen.

HORIZONTAL
- Drucklose und Niederdruck-Bohrlochinjektionen gegen aufsteigende, kapillare Feuchtigkeit an Innen- und Außenwänden sowie an einbindenen Bauteilen. Nötig werden kann u. U. eine vorherige Trocknung des Mauerwerks.
- Eintreibung von Edelstahlplatten in die Lagerfugen zur Vermeidung von aufsteigender Feuchtigkeit. Ein abschnittsweises Vorgehen ist einzuhalten, um die Statik des Gebäudes nicht zu gefährden.
- Verlegung einer Dränage um das Gebäude
- Neueinbringung eines Kellerfußbodens
- Auftrag eines Gussasphaltestriches
- Maueraustauschverfahren
- Mauersägeverfahren mit nachträglich eingesetzter Abdichtungsbahn.

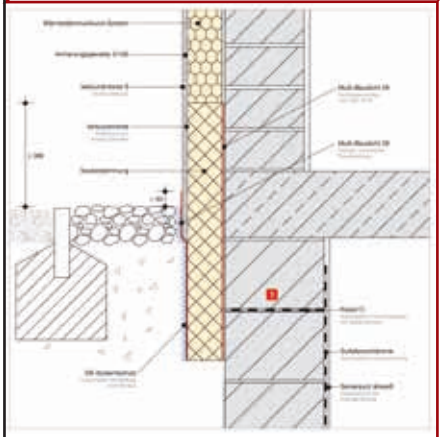
Die genannten Verfahren bringen häufig eine Vielzahl weiterer Arbeitsschritte mit sich, die entweder durch den Schadensfall oder den Zustand der Gebäudesubstanz bestimmt werden.

Um den Gebäudebestand effizient zu sanieren, ist es erforderlich, auch in den Wärmeschutz zu investieren. In den letzten Jahren hat die Bedeutung der Kombination Wärme- und Feuchteschutz immer weiter zugenommen.
Kein Wärmeschutz ohne Feuchteschutz!

Das gilt auch für das Kellergeschoss. Eine fachgerechte Dämmung der Kelleraußenwand, des Kellerfußbodens und der Kellerdecke sorgt für ein gutes Raumklima und hilft den CO_2-Ausstoß zu minimieren. Der Gebäudebestand in Deutschland ist für ca. 30 % der CO_2-Emmissionen verantwortlich. Daran lässt sich leicht abschätzen, welches Energieeinsparpotenzial und damit auch CO_2-Einsparpotenzial auf diesem Gebiet vorhanden ist.

AUCH EIN ENTSPRECHEND SANIERTES KELLERGESCHOSS TRÄGT EINEN NICHT UNERHEBLICHEN TEIL DAZU BEI.

Ein trockener Keller sorgt für ein behagliches Raumklima im gesamten Haus. Er lässt eine fast beliebige, intensive Nutzung zu. Die Energieeffizienz wird deutlich verbessert, eine Verringerung der CO_2-Emmissionen wird erreicht und es wird wesentlich zu einem nachhaltigen Bestandsschutz beigetragen.



NORMEN UND WTA-MERKBLÄTTER

DIN 4095: Baugrund, Dränung zum Schutz baulicher Anlagen
DIN 18195: Bauwerksabdichtungen (wird voraussichtlich Mitte 2017 ersetzt) durch DIN 18533 Abdichtungen für erdberührte Bauteile, Abdichtungen in und unter Wänden
DIN 68800: Holzschutz
WTA-Merkblatt4-3-98/D: Instandsetzung von Mauerwerk, Standsicherheit und Tragfähigkeit
WTA-Merkblatt 2-9-04/D: Sanierputzsysteme
WTA-Merkblatt 4-6: Nachträgliches Abdichten erdberührter Bauteile

Tücken im Detail beim Hausbau!

Dipl.-Betriebsw. (FH) Tim Petereit | ERA-Gutachter für Immobilienbewertung | Petereit Immobilien, Braunschweig

HINWEIS

Im Zweifelsfall sollte man sich auch nicht scheuen, einen Fachmann zu Rate zu ziehen, damit der Traum vom eigenen Haus nicht zu einem Albtraum wird.

Der Flechtorfer Hof

So wird das Haus fertig aussehen!

Nach nun gut 10 erfolgreichen Jahren als Immobilienmakler Petereit Immobilien hat Tim Petereit sich mit der Planungs- und Baufirma Petereit Immobilien Bau und Plan GmbH ein zweites Standbein geschaffen.

Da wir nun selbst als Bauträger tätig sind, haben wir diesen Markt einmal unter die Lupe genommen und uns insbesondere das Vertragswesen in diesem Bereich angeschaut – mit zum Teil ernüchternden Ergebnissen.

Die Zinsen für Baudarlehen sind immer noch niedrig und auf dem Immobilienmarkt wimmelt es von auf den ersten Blick sehr interessanten Hausbauangeboten.

Allerdings wird das eigene Haus heutzutage nur noch selten von einem Architekten geplant und von den vertrauten Handwerkern gebaut.

Diejenigen Menschen, die schwer beschäftigt sind und es eilig haben, also ein großer Teil der Bevölkerung, entscheiden sich immer häufiger für schlüsselfertige, von einem Bauträger angebotene Häuser. Doch wer nun glaubt, dass alle anfallenden Kosten in dem mit dem Bauträger geschlossenen Vertrag enthalten sind, irrt leider oftmals. Denn wie so oft liegen die Tücken auch bei Bauträgerverträgen im Detail.

Hier nun ein paar Beispiele für versteckte Kostenfallen, die in nicht wenigen Bauträgerverträgen enthalten sind.

Schon bei Baubeginn kann es zu Problemen kommen. Wenn die Bagger anrollen, schlägt das Herz eines jeden Mannes höher. Doch was geschieht eigentlich mit dem Erdaushub zu Baubeginn? In vielen Bauträgerverträgen sucht man dieses Thema leider vergeblich. So bleibt der Aushub erst einmal auf dem Grundstück liegen und liegt damit dem weiteren Baufortgang buchstäblich im Weg, denn nun muss der Bauherr den Abtransport des Aushubs selbst organisieren und bezahlen. Ein möglicherweise teures Unterfangen – besonders, wenn es sich um belastetes Erdreich handelt.

Auch die Bodenplatte birgt Kostenfallen. Häufig ist sie im Preis inbegriffen, aber nur unter der Voraussetzung idealer Bodenbedingungen. Aber ideale Bodenbedingungen liegen praktisch so gut wie nie vor und folglich muss nachgebessert werden. Kosten, die vom Bauherrn übernommen werden müssen, der dann mit dem Hinweis auf den weiteren zeitlichen Bauablauf auch gern unter Druck gesetzt wird.

Hat der Bauherr diese Hürde überwunden, steht er schnell vor dem nächsten Problem:

Die Abwasserrohre führen viele Bauträger nur bis 1 m außerhalb der Hauswände. So muss sich der Bauherr dann selbst um den Anschluss an das öffentliche Kanalnetz kümmern, egal wie lang der Weg dorthin ist. Das kostet Geld und Zeit, denn diese Anschlüsse müssen erst beantragt werden.

Ein weiteres Ärgernis sind oftmals die Regenfallrohre, die beinahe in jedem Vertrag an der Geländeoberkante enden. Der jeweils erforderliche Anschluss an die Grundleitungen usw. geht dann finanziell wieder einmal zu Lasten des Bauherren

Auch die Anschlüsse für Versorgungsleitungen für Wasser, Strom und Gas sind in vielen Bauträgerverträgen nicht enthalten und müssen ebenfalls vom Bauherrn beantragt und beauftragt werden. Diese Liste der Mängel und typischen Probleme in Bauträgerverträgen ließe sich schier endlos fortsetzen, Fazit jedoch ist:

Augen auf beim Häuserkauf! Als potenzieller Häuslebauer ist man gut beraten, die Verträge der Bauträger genau zu studieren, um eben nicht in die Kosten- und Mängelfalle zu geraten und darauf zu achten, dass in den Verträgen das Recht auf Schadenersatz nicht fehlt.

Foto: fotolia/iaremenko

PETEREIT IMMOBILIEN

Diese Wohnungen sind noch zu haben:

ETW, 2 Zimmer ca. 76 m², KP 198 600 Euro
ETW, 4 Zimmer, ca. 132 m², KP 344 200 Euro

schlüsselfertig, Fahrstuhl, barrierefrei/rollstuhlgerecht, Fußbodenheizung, großer Balkon/Terrasse, Kfz-Stellplatz optional.

www.petereit-immobilien.de

WIKR

WOHNIMMOBILIENKREDITRICHTLINIE ALS BREMSE DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

Olaf Zahn | Fachwirt für Finanzberatung (IHK)
Olaf Zahn Immobilienfinanzierung Braunschweig

Gesetzliche Informationen nach den Wohnimmobilienkreditrichtlinien ab dem 21.03.2016:

Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie und zur Änderung handelsrechtlicher Vorschriften vom 11.03.2016.

Die Bundesregierung hat am 15.07.2015 den Gesetzesentwurf zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates vom 04.02.2014 über Wohnimmobilienkredite beschlossen. Das Gesetz ist zum 21.03.2016 in Kraft getreten.

Zielsetzung dieser EU-Regulierung ist es, einen höheren Verbraucherschutz der Kreditgewährung zu erreichen. Hintergrund war die Finanzkrise 2008/2009, in der viele Kreditnehmer durch teilweise betriebswirtschaftlich nicht verantwortbare Kredite in wirtschaftliche Schwierigkeiten gebracht wurden.

§ 34i der Gewerbeordnung regelt die Vorraussetzungen der gewerbsmäßigen Vermittlung von Darlehensverträgen und fordert mit einer einjährigen Übergangsfrist bis zum 21.03.2017 neue gesetzliche Zulassungsvoraussetzungen für Immobiliardarlehensvermittler – nunmehr wird eine entsprechende Erlaubnis verlangt. Wer bis zu diesem Termin die Sachkunde durch eine entsprechende Berufsqualifikation nicht nachweisen kann, darf nicht mehr als Vermittler tätig sein.

Dazu ist der Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung obligatorisch und muss der zuständigen Industrie- und Handelskammer mit der Bestätigung der jeweiligen Versicherungsgesellschaft nachgewiesen werden.

Folge der neuen gesetzlichen Regelungen:

Dadurch wird der Verwaltungsaufwand vor, während nach der Beratung durch erhöhte Beratungs- und Dokumentationspflichten erheblich erhöht. Das beginnt damit, dass vor der eigentlichen Beratungsleistung der Verbraucher umfangreich informiert werden muss in Form von:

- Kundenpräferenzen
- vorvertraglichen Informationen
- Checkliste zur Risikoaufklärung
- Aushändigung des Europäischen Standardisierten Merkblattes
- Darlehensvermittlungsvertrag.

Damit müssen die Mandanten sich bereits vor der Beratung mit ihrer heutigen Situation zeitaufwendig auseinandersetzen und die entsprechenden Unterlagen zum Beratungsgespräch vorbereitend mitbringen.

Somit droht eine „Papierschlacht“ und es wird für Berater und Vermittler schwierig, selbstständig eine effiziente und juristisch wasserdichte Beratungsdokumentation zu gewährleisten, ohne dabei die eigentliche Kernkompetenz – die Vermittlung von Immobiliarkrediten – zu vernachlässigen.

Durch die höheren Anforderungsprofile und Beratungsqualifikationen wird die Zahl der Baufinanzierungsvermittler sinken.

Kundenpräferenzen:

Klärungsbedarf bei zukünftigen Finanzierungen:

- Wie lange soll eine Zinsbindung vereinbart werden?
- Höhe der geplanten Rate?
- Welche Zinsbindungszeiten sind geplant?
- Wie lange soll die Finanzierung laufen (z. B. bis max. zum Rentenbeginn)?
- Sind Fördermittel oder andere Finanzierungsbausteine gewünscht?

Checkliste zur Risikoaufklärung bei Finanzierungen beinhaltet:

- aktuelle Einkommenssituation sowie die Absicherung bei Arbeitslosigkeit, Krankheit, Berufsunfähigkeit, etc.
- Instandhaltungspflichten bei finanzierten Immobilien
- Risiko der Wertveränderung der Immobilie durch Entwicklungen des Wohngebietes oder der Arbeitsmarktlage

Foto: fotolia/Fantasista

- Aufklärung über Zinsänderungsrisiken nach Ende der Zinsbindung in Zeiten der augenblicklichen Niedrigzinsphase
- Hinweis auf notwendige zukünftige Versicherungen.

Inhaltsverzeichnis, welche Unterlagen für eine Beratung bereitgelegt werden müssen, z.B.:

- persönliche detaillierte Selbstauskunft
- Einkommen- und Vermögensdokumente sowie Übersicht über Verbindlichkeiten und der gesetzlichen, privaten und betrieblichen Altersversorgung
- alle notwendigen Objektunterlagen.

Damit beginnt das Erstgespräch mit dem Mandanten:

- Vorstellung des zu erwartenden Baufinanzierungskonzeptes (ob es umfangreich ist oder nur ein Angebot darstellt)
- Erläuterung, ob es sich um eine unabhängige oder kreditbezogene Ausschließlichkeitsberatung handelt
- Eruierung voraussichtlicher Kosten
- und abschließend die Zielsetzung des Konzeptes.

Dabei muss der Mandant eine Beratungszeit von mindestens 1 bis 2 Stunden einplanen. Jedes Gespräch muss protokolliert werden. Das Protokoll mit den ersten Beratungsdokumentationen wird nach einem Beratungsgespräch ausgehändigt.

Bei einem sog. Konzeptgespräch wird im Vorfeld eine Kreditwürdigkeitsprüfung und Lebensphasenplanung nach den Kriterien der Finanzierungsinstitute durchgeführt:

- auf Basis der heutigen Bonität
- nach Ende der Zinsbindung
- und zum Rentenbeginn auf den jeweiligen Darlehensnehmer.

Dabei müssen alle gesetzlichen (Rentenbescheide), privaten und betrieblichen Verträge (Versicherungspolicen) nach den Wohnimmobilienkreditrichtlinien in ein internes konformes System erfasst werden. Diese Zukunftsprognose führt abschließend zur positiven oder negativen Kreditentscheidung.

Beratungs- und Dokumentationspflichten des Beraters:

- Vorstellung verschiedener Finanzierungsmodelle mit Zins- und Tilgungsplänen
- Laufzeit der Finanzierung
- Gesamtkosten der Finanzierung
- Auskunft über das Zinsänderungsrisiko durch Veränderung des Marktzinses nach Ende der Zinsbindung
- Auskunft über das Finanzierungsrisiko bei Renteneintritt.

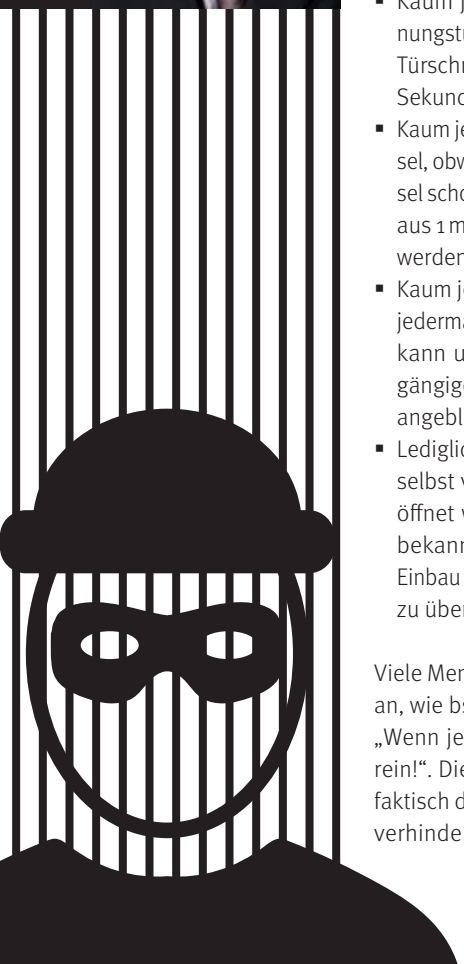
Persönliche Erfahrung seit Vorbereitung und Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinien:

- In den ersten Monaten vor der Umsetzung wurden von den Kreditinstituten keine Neuanfragen angenommen.
- Damit haben sich bis heute die Bearbeitungszeiten deutlich verlängert, teilweise bis zu 40 Tage.
- Banken lehnen auch Finanzierungen ab, wenn der Antragssteller älter als 50 Jahre und mit der geplanten Rate nicht bis zum Beginn des Renteneintritts schuldenfrei ist.
- Kreditinstitute geben oftmals bei verschiedenen Finanzierungsvarianten auch eine Mindesttilgung vor, um den Kunden vor dem Zinsänderungsrisiko zu schützen.
- Finanzierungen mit einer geringen Eigenkapitalquote werden eher abgelehnt.

WAS IST SICHERHEIT?

SICHERHEIT FÄNGT BEI DER EIGENEN PERSON AN – WIE ERNST MAN DAS THEMA NIMMT, WIE MAN DARÜBER DENKT UND DAMIT UMGEHT. DIE BEQUEMLICHKEIT IST I.D.R. DER GRÖSSTE FEIND DER SICHERHEIT. VIELE MENSCHEN SIND SOGAR ZU BEQUEM, DARÜBER NACHZUDENKEN.

Stefan Priesmeier | Geschäftsführer | Priesmeier Sicherheit Systeme GmbH, Braunschweig



- Kaum jemand weiß, dass eine klassische Alarmanlage kein Ersatz für fehlende mechanische Absicherung ist – sondern nur bei richtiger Planung eine sinnvolle Ergänzung zu mechanischen Voraussetzungen.
- Kaum jemand weiß, dass ein Schlüssel ein mechanischer Geheimnisträger ist und meist ein Foto oder Abdruck ausreicht, einen Schlüssel zu kopieren.
- Kaum jemand weiß, dass der eigentliche Sinn einer Schlüsseltasche im Bewahren des Geheimnisträgers (Schlüssel) liegt.
- Kaum jemand schließt bei Anwesenheit die Wohnungstür hinter sich zu, obwohl die Tür dann nur vom Türschnapper gehalten wird und selbst von Laien in Sekunden geöffnet werden kann.
- Kaum jemand achtet auf seine mechanischen Schlüssel, obwohl die verbreiteten einfachen Zylinderschlüssel schon bei geringer Fachkenntnis mit einiger Übung aus 1 m Abstand auf dem Tisch liegend reproduziert werden können.
- Kaum jemand weiß, dass über das Medium Internet jedermann anonym ein Schlüsselabgussset bestellen kann und wenige Sekunden ausreichen, fast alle gängigen Schlüssel zu kopieren – auch die meisten angeblich kopiergeschützten Schlüssel.
- Lediglich die Tatsache, dass fast alle Schließzylinder selbst von Kindern mit sog. Pickingwerkzeugen geöffnet werden können, ist durch die Medien zwar bekannt, aber führt in den wenigsten Fällen zum Einbau eines Schließzylinders, der nicht derart einfach zu überwinden ist.

Viele Menschen wenden allgemeine Ignoranzformeln an, wie bspw. „Bei mir ist nichts zu holen!“ oder aber „Wenn jemand reinkommen will, kommt er sowieso rein!“. Dies ist falsch! Die meisten Einbrüche werden faktisch durch mechanische Sicherheitseinrichtungen verhindert. Im Raum Braunschweig wurden im Jahr 2016 insgesamt 1 874 Wohnungseinbrüche polizeilich registriert – man kann also im Mittel von fünf erfolgreichen Einbrüchen pro Tag ausgehen. Eine Alarmanlage wird fachlich korrekt als Einbruchmeldeanlage (EMA) bezeichnet. Klassische Alarmanlagen mit Detektion über Öffnungsmelder und Bewegungsmelder lösen erst aus, wenn der Täter bereits im Objekt ist und abgesehen von einem Abschreckungseffekt verhindert die EMA somit keine Einbrüche, sondern minimiert nur die Einbruchfolgen.

Es soll hier nicht der Teufel an die Wand gemalt und Angst geschürt werden, wie es häufig aufreißerisch in den Medien passiert, sondern im Gegenteil, es soll beruhigen, dass es mit relativ einfachen Mitteln möglich ist, den Rest des Lebens in größtmöglicher Sicherheit zu leben. Dazu ist es notwendig, sich mit dem Thema Sicherheit zu beschäftigen und die Informationen verantwortungsbewusst nach den jeweiligen Bedürfnissen umzusetzen. Sowohl die Planung als auch die Ausführung sollte durch kompetente Facherrichter mit VdS-Anerkennung gemacht werden. Grundsätzlich ist hierzu eine sinnvolle Kombination von mechanischer und elektronischer Sicherheit notwendig. Sicherheit ist und bleibt relativ. Die mechanische Sicherheit wird aus fachlicher Sicht als Widerstandswert gegen gewaltsame Überwindung verstanden. Der Widerstandswert ergibt sich aus den Faktoren Zeit unter Berücksichtigung der benötigten Werkzeuge und des zur Überwindung notwendigen Wissens. Die einschlägigen Bauelemente können so in Widerstandsklassen (z. B. DIN EN 1627 RC 1 bis RC 6, ehem. WK 1 bis WK 6) eingeteilt werden. Eine Widerstandszeit von 3 Minuten wird als Standardsicherheit eingestuft und wird erst in der Widerstandsklasse RC 2 erreicht. Die Klasse RC 3 (ehemals WK 3) wird als erhöhte Sicherheit klassifiziert und bietet eine Widerstandszeit von 5 Minuten.

Foto: fotolia/goodzones

Es gilt die Grundregel: Mechanik vor Elektronik. Die mechanische Sicherheit aller ebenerdig erreichbaren Gebäudeöffnungen (Fenster, Türen) ist unabdingbar notwendig und nicht durch eine klassische Alarmanlage zu ersetzen. Über diesen mechanischen Grundschutz hinaus ist eine EMA sinnvoll. Auch hier haben sich die Weiterentwicklung der Technik und der Preiskampf positiv für den Verbraucher ausgewirkt.

Als Abfallprodukt der Handytechnik ist die Funkübertragung sicher und preiswert geworden. Diese Technik hat auch die Zuverlässigkeit und Sicherheit von Funkalarmanlagen revolutioniert. Es gibt mittlerweile Funkalarmanlagen mit VDS-Anerkennung bestehend aus mechatronischen Schlössern, die also eine mechanische Sicherheit mit integrierter elektronischer Alarmüberwachung bieten. Dies ist aus sicherheitstechnischer Sicht die optimale Kombination aus Mechanik und Elektronik, da hier die Alarmauslösung bereits bei Gewaltanwendung generiert wird, lange bevor das Schloss überwunden ist. Sofern der Täter nicht flüchtet, wird er bei ordnungsgemäßer Alarmverfolgung entdeckt, bevor er überhaupt in das Objekt eindringen kann.

Bei den generellen Überlegungen zur Sicherheit wird häufig nur der gewaltsame Angriff bedacht. Nicht außer Acht zu lassen ist die Sicherheit vor Missbrauch durch korrekte Schließmedien. Um hier ein erlebtes Beispiel zu nennen, hilft die beste Sicherheitstechnik in einem Unternehmen nichts, sofern ein Mitarbeiter eine Tochter hat, die einen kriminellen Freund hat und dieser Freund sich letztendlich nachts Zugang zu den Schließmedien des Unternehmens verschaffen kann.

Die meisten klassischen Schließzylinder mit einer Stiftreihe ohne bewegliches Element am oder im Schlüssel bieten keine ausreichende Sicherheit. Die wenigsten mechanischen Schlüssel bieten einen nachhaltigen Kopierschutz. Sofern mechanische Zylinder eingesetzt werden, sollte auch hier auf VdS-konforme Produkte geachtet werden. Ein vorhandener Kopierschutz kann zwar die Erstellung von unberechtigten Schlüsselkopien verhindern, jedoch nicht den Missbrauch der Schlüssel. Zur Lösung dieses Problems ist der Einsatz von Elektronikzylindern angezeigt.

FAZIT

Elektronische Schlösser, die Personen den Zugang nur zu den berechtigten Zeiten ermöglichen, stellen eine enorme Sicherheitserhöhung dar und sind mittlerweile ebenfalls relativ preiswert realisierbar. Sofern doch unberechtigtes Betreten registriert wird, kann über die Protokollfunktion der Elektronikschlösser nachvollzogen werden, mit welchen Schließmedien geschlossen wurde. Weiterhin lässt sich problemlos und kostengünstig auf Schlüsselverluste reagieren und den Veränderungen in den Schließhierarchien und Zutrittsberechtigungen sind keine Grenzen mehr gesetzt.

Autorenübersicht

Service-Seiten Immobilien

Ahola Architekten
Steinweg 4, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24424-0
Telefax 0531 24424-99
info@ahola.de
www.ahola.de
Autor: Nicolai Richter (S. 40 – 41)

Allianz für die Region GmbH
Frankfurter Straße 284, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 1218-0
Telefax 0531 1218-123
info@allianz-fuer-die-region.de
www.allianz-fuer-die-region.de
Autor: Julius von Ingelheim (S. 6)

Altmeppen • Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH
Frankfurter Straße 2, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 80116-60
Telefax 0531 80116-66
altmeppen@altmeppen.de
www.altmeppen.de
Autor: Stephan Lechelt (S. 20 – 21, 29)

Appelhagen Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbH
Theodor-Heuss-Straße 5a, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 2820-0
Telefax 0531 2820-525
infobs@appelhagen.de
www.appelhagen.de
Autoren: Jan Haupt, Steffen Helbing (S. 26 – 28)

Autorenübersicht

Service-Seiten Immobilien

BRINKMANN & PARTNER
Rechtsanwälte | Steuerberater | Insolvenzverwalter
Altstadtmarkt 8/9, 38100 Braunschweig

Telefon 0531 129486-0
Telefax 0531 129486-22

braunschweig@brinkmann-partner.de
www.brinkmann-partner.de

Autoren: Manuel Sack,
Maik Wedemeyer (S. 30 – 31)

Groß Mohr Bode Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Am Fallersleber Tore 6, 38100 Braunschweig

Telefon 0531 1220-0
Telefax 0531 1220-90

info@gross-mohr-bode.de
www.gross-mohr-bode.de

Autoren: Jörg Bode,
Christian Mohr (S. 24 – 25)

gross + partner Steuerberater
Museumstraße 5, 38100 Braunschweig

Telefon 0531 242090
Telefax 0531 124083

info@gross-partner.info
www.gross-partner.info

Autoren: Dimitrios Giannakopoulos,
Dominic Groß (S. 22 – 23)

Hans Drewes Baugesellschaft mbH & Co
Bahnhofstraße 5, 38474 Tülau

Telefon 05833 9788-0
Telefax 05833 9788-10

merke@hans-drewes.de
www.hans-drewes.de

Autorin: Ina Drewes (S. 38 – 39)

iwb Ingenieurgesellschaft mbH
Wendentorwall 16, 38100 Braunschweig

Telefon 0531 24361-0
Telefax 0531 24361-99

iwb@iwb-ingenieure.de
www.iwb-ingenieure.de

Autoren: Dr. Jennifer König (S. 7),
Jan Laubach,
Thomas Marcus (S. 32 – 33)

Kalksandsteinwerk Wendeburg
Straße zum Kalksandsteinwerk, 38176 Wendeburg

Telefon 05303 9191-91
Telefax 05303 9191-0

o.nickel@rs-radmacher.de
www.radmacher-gruppe.de

Autor: Olaf Nickel (S. 37)

Dr.-Ing. Peter Martens & Dipl.-Ing. Frank Puller
Ingenieurgesellschaft m.b.H.
Pockelsstraße 7, 38106 Braunschweig

Telefon 0531 23832-0
Telefax 0531 23832-49

info@martens-puller.de
www.martens-puller.de

Autoren: Patrick Schmidt,
Dr. Kerstin Wolff (S. 18 – 19)

mw-bau ! bauunternehmung
Hungerkamp 4, 38104 Braunschweig

Telefon 0531 3700-80
Telefax 0531 3700-820

info@mwbau.de
www.mwbau.de

Autor: Markus Kassenbeck (S. 42 – 43)

NEULAND Wohnungsgesellschaft mbH
Erfurter Ring 15, 38444 Wolfsburg

Telefon 05361 791-201
Telefax 05361 791-0

willkommen@nld.de
www.nld.de

Autorin: Janina Thom (S. 34 – 36)

Öffentliche Facility Management GmbH
Theodor-Heuss-Straße 10, 38122 Braunschweig

Telefon 0531 202-1489
Telefax 0531 202-1746

info-fm@oeffentliche.de
www.oeffentliche-fm.de

Autor: Ulrich Müller (S. 16 – 17)

Olaf Zahn Immobilienfinanzierung
Kalenwall 1, 38100 Braunschweig

Telefon 0531 612812-22
Telefax 0531 612812-29

info@olaf-zahn.de
www.olaf-zahn.de

Autor: Olaf Zahn (S. 46 – 47)

Petereit Immobilien
Wendenstraße 47, 38100 Braunschweig

Telefon 0531 481170-0
Telefax 0531 481170-22

petereit@petereit.immobilien
www.petereit-braunschweig.de

Autor: Tim Petereit (S. 44 – 45)

Priesmeier Sicherheit Systeme GmbH
Lange Straße 38, 38100 Braunschweig

Telefon 0531 24399-0
Telefax 0531 24399-90

info@priesmeier-sicherheit.de
www.tresorspezialist.de

Autor: Stefan Priesmeier (S. 48 – 49)

Volkswagen Immobilien GmbH
Poststraße 28, 38440 Wolfsburg

Telefon 05361 264-301
Telefax 05361 264-0

ulrich.soergel@vwimmobilien.de
www.vwimmobilien.de

Autor: Manuel Windmann (S. 14 – 15)

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Alle Beiträge finden Sie auch im Internet:
www.service-seiten.com

Stadtglanz

LIFESTYLE
WIRTSCHAFT
KULTUR

BRAUNSCHWEIG
WOLFSBURG

NÄCHSTE AUSGABE IM JULI 2017

VERPASSEN SIE
KEINE NEUIGKEITEN
MIT DER STADTGLANZ-APP,
ERHÄLTLICH IM
APPLE APP STORE UND
GOOGLE PLAY STORE

APP /

LESEN SIE STADTGLANZ
BEREITS EINE WOCHE
VOR ERSCHEINUNG AUF
UNSERER WEBSITE
ODER IN DER APP ALS

ePAPER /

WERDEN SIE AUF

FACEBOOK

FAN UND DISKUTIEREN
SIE IM FORUM MIT /

FÜR WEITERE INFORMATIONEN
ERREICHEN SIE HERRN JENS RICHWIEN
UNTER 0531 48 20 10-32 ODER
RICHWIEN@MEDIAWORLDGMBH.DE.

READY TO START?
AB HERBST 2017
IN WOLFSBURG
www.vienna-fitness.de
Like us on
VIENNA Wolfsburg
VIENNAFITNESS
A HYGIA COMPANY