Herausgeber MediaWorld GmbH | www.service-seiten.com | Ausgabe Braunschweig/Wolfsburg 2020

BS | WOB

SERVICE-SEITEN

Immobilien

Ratgeber für Unternehmer

Neue Baugebiete
Private Erschließungsträger

Inneneinrichtungen
Unikate als Statement

Klimaschutzprogramm
für die Wohnungswirtschaft

mediaworld
Agentur für Marketing & Verlag

Impressum

Service-Seiten Immobilien
Ratgeber für Unternehmer
Ausgabe Braunschweig/Wolfsburg 2020

Jahresausgabe
Nr. 14

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

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 Wolfgang Straub, RA Martin Voß, LL.M.

Grafische Gestaltung
Marlene Brandt, Sultan Cakal, Joey Mertinke

Auflage
25 000 Stück

Verteilung
Beilage „IHK Wirtschaft“, Ausgabe April 2020
Beilage „Unsere Wirtschaft“, Ausgabe Juni 2020

Druck und Auflagennachweis
Strube Druck & Medien OHG

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
Dunja P. Assunção, Timo Grän / Żaneta Gonsior

Anzeigentarif
Mediadaten Ausgabe 2020

Titelbild
Visualisierung Kontorhaus
Frankfurter Straße, Braunschweig
Buchler GmbH

Nächste Ausgabe
Frühjahr 2021

Hinweis
Die einzelnen Beiträge haben ausschließlich informatorischen und unverbindlichen Charakter und basieren auf der Rechtslage zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Ausgabe. Sie stellen keine Rechtsberatung dar und können eine individuelle Beratung, welche die jeweiligen Besonderheiten des Einzelfalls berücksichtigt, nicht ersetzen.

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

Internet
www.service-seiten.com

Grafik: Kontorhaus, Braunschweig

Editorial

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

Veröffentlichungen

8 Beratung von Büroentwicklern und -investoren
10 Büromarkt Braunschweig 2020
11 Neue Baugebiete: Warum und wie?
14 Mikro-Wohnen: Wie entwickelt sich das Segment?
17 Der Sachverständige als Partner bei Immobilienverhandlungen
18 Impact Investing: Neue Maßstäbe für Immobilieninvestitionen
20 Ist das Bauen heute zu teuer?
22 Der Bauch kauft mit
25 Immobilien im Alter: Fluch oder Segen?
26 Die sichere Immobilienanlage
28 Immobilienmaklern und -verwaltern drohen Bußgelder
30 Aktuelles und Wissenswertes über Steuern rund um Immobilien
32 Abwicklung von Immobilienschäden leicht gemacht
35 Sinnvolle Akustik im Hochbau
36 Die Augen für gute Gestaltung
38 „Ängste habe ich noch nicht, aber Sorgen mache ich mir schon!“
40 Nutzen des Klimaschutzpaketes des Bundes für die Wohnungswirtschaft
42 Voll Holz: Der Baustoff der Zukunft?
44 Thein Grimm Marre: Die „Draußengestalter“
46 Wohlfühlen durch Sicherheit: Alles im grünen Bereich?

Martin Voß, LL.M. | Rechtsanwalt

Timo Grän

Wolfgang Straub | Rechtsanwalt

Vorwort Herausgeber

Sehr geehrte Unternehmerinnen und Unternehmer,

vor Ihnen liegt die 14. Ausgabe der Service-Seiten Immobilien als Ratgebermagazin zum Thema „Immobilien“ in der Region Braunschweig/Wolfsburg. Auf den folgenden Seiten erwartet Sie in altbekannter Manier wieder ein Reigen an Fachbeiträgen, Interviews und Portraits zu den vielfältigen Themen rund um die Immobilie. Da wir unsere Leserinnen und Leser ausschließlich mit korrekten Informationen versorgen wollen, hat unser Beirat wieder alle Beiträge im Hinblick auf Vollständigkeit und Leseverständlichkeit umfänglich geprüft, wenn nötig korrigiert und schlussendlich freigegeben. Denn Sie müssen diesen Informationen vertrauen können, wenn Sie darauf Entscheidungen treffen wollen. Diesem Anspruch bleiben wir seit der ersten Ausgabe treu!

Doch was passiert auf den Immobilienmärkten in unserer Region? Wir sind als Herausgeber nur mittelbare Beobachter dieser Entwicklungen, erhalten aber durch viele Gespräche mit den am Markt Aktiven eine Fülle von Impressionen. Die stark gestiegenen Preise für Bauleistungen jeglicher Art mit einhergehend knappen Kapazitäten im Handwerk und der Bauindustrie bereiten nicht nur dem kleinen Häuslebauer Schwierigkeiten. Auch professionelle Immobilieninvestoren und Gewerbetreibende stöhnen ob der Marktlage. Dies wird sich wohl erst bei nachlassender Nachfrage wieder ändern, die aber nur sehr begrenzt absehbar ist. Mangel herrscht auch in anderen Bereichen. Der Büromarkt in Braunschweig ist wie leergefegt, sodass Unternehmen nur mit Schwierigkeiten neue Büroflächen finden. Dafür scheint sich die Lage auf dem Wohnungsmarkt in Wolfsburg und Braunschweig in einigen wenigen Segmenten etwas zu entspannen. Die stark expansive Wohnungsbaupolitik der letzten Jahre scheint somit langsam Früchte zu tragen.

Uns liegt auch weiterhin die Region am Herzen. Daher ist es uns eine besondere Freude, dass die Service-Seiten Immobilien den Heuer Immobilien-Dialog am 17.06.2020 in Braunschweig als Medienpartner begleiten dürfen. Bietet sich somit doch eine weitere Plattform, durch die regionale Akteure zusammenkommen können, um auch über gemeinsame Lösungen für die zukünftigen Herausforderungen auf den Immobilienmärkten der Region zu diskutieren.

Sie, als unsere Leserinnen und Leser, stehen für unsere Autoren und uns aber immer im Fokus, wenn es darum geht, möglichst thematisch breit gefächerte Informationen zur Verfügung zu stellen. Das Thema „Immobilien“ ist so vielfältig und abwechslungsreich, dass auch nach 13 Ausgaben keine Langeweile beim Lesen aufkommen muss. Bitte überzeugen Sie sich auf den folgenden Seiten davon und profitieren Sie von dieser erkenntnisreichen Lektüre!

Darüber hinaus finden Sie natürlich auch auf unserer Website www.service-seiten.com neben den Beiträgen aus der aktuellen Ausgabe auch alle bisherigen Immobilien-Magazine sowie die Themen „Gesundheit“, „Finanzen Steuern Recht“ und „Stiftungen“ mit einer Fülle von Artikeln. Sollte Ihnen dies nicht reichen, müssen Sie sich bis zur nächsten Ausgabe der Service-Seiten Immobilien gedulden!

Martin Voß, LL.M. Timo Grän Wolfgang Straub

Dr. phil. Florian Löbermann
Hauptgeschäftsführer
Industrie- und Handelskammer Braunschweig

Grußwort

Liebe Leserinnen und Leser,

die Immobilienwirtschaft erfreut sich derzeit an denkbar guten Rahmenbedingungen – vor allem das niedrige Zinsniveau lässt klassische Geldanlageformen wenig attraktiv erscheinen. Eine hohe Nachfrage nach Wohn- und Gewerbeimmobilien ist die logische Folge. Dass die Bauwirtschaft aus diesem Grund schon seit einiger Zeit an der Kapazitätsgrenze arbeitet, hat das Preisniveau für Bauleistungen deutlich ansteigen lassen – was zwar schön für die Bauwirtschaft, mitunter jedoch problematisch für Investoren und Immobilienentwickler ist. Nichtsdestotrotz ist und bleibt die Immobilienwirtschaft ein lohnendes Betätigungsfeld, was im Bezirk der IHK Braunschweig respektive im hiesigen Wirtschaftsraum nicht zuletzt die stark ausgeweiteten Immobilienaktivitäten (insbesondere Gewerbeimmobilien) der Volksbank BraWo belegen.

Ein nicht erst seit gestern bestehendes Problem für Unternehmen mit Investitionsneigung ist das Fehlen dringend benötigter Flächen. In Braunschweig und Umgebung ist das Angebot insbesondere für den Gewerbebau ausgesprochen knapp. Sofort bebaubare Gewerbeflächen stehen kaum zur Verfügung. Zwar werden im Gewerbeflächenentwicklungskonzept der Stadt Braunschweig Flächen benannt, doch deren Entwicklung und tatsächliche Bereitstellung dauert sehr lange.

Daher begrüßt die IHK Braunschweig interkommunale Kooperationen wie die Zusammenarbeit zwischen der Stadt Braunschweig und dem Landkreis Wolfenbüttel zur Entwicklung neuer Gewerbeflächen sehr. Für die hiesige Wirtschaft ist es von herausgehobener Bedeutung, dass die Entwicklung neuer Gewerbestandorte nun mit der gleichen Tatkraft vorangetrieben wird, wie dies derzeit bei der politisch priorisierten Entwicklung neuer Wohngebiete erfolgt. Hier hat die Stadt ihre selbst gesteckten Ziele übertroffen. Von 2013 bis Mitte des vergangenen Jahres hat die Verwaltung grünes Licht für den Bau von rund 6 100 Wohneinheiten gegeben. Vorgesehen waren ursprünglich 5 000 bis 2020. Das ist eine gute Entwicklung, schließlich müssen die händeringend gesuchten Fachkräfte samt Familie irgendwo leben.

Wichtig erscheint mir nun allerdings, die bestehenden Disbalancen zwischen der Entwicklung von Wohn- und Gewerbebauten in Augenschein zu nehmen. Ansatzpunkte und Chancen hierzu bieten beispielsweise die im Integrierten Stadtentwicklungskonzept der Stadt Braunschweig enthaltenen Rahmenprojekte „Bahnstadt“ und „Europaviertel“. Blickt man in den gesamten IHK-Bezirk, gibt es weitere interessante Immobilienentwicklungen: das Lindenquartier Peine, das Löwentor in Wolfenbüttel, die Entstehung der Batteriezellfabrik von VW in Salzgitter, die sich konkretisierende Bebauung des Gewerbegebiets Helmstedt-Barmke, der Fliegerhorst in Goslar oder der Ausbau des touristischen Angebotes im Harz. Diese Art von Entwicklungen gilt es in der gesamten Region weiter voran zutreiben.

Herzlichst,

Dr. Florian Löbermann

Jan Laubach
Diplom-Ingenieur
Beiratssprecher Service-Seiten Immobilien
Geschäftsführender Gesellschafter
iwb Ingenieurgesellschaft mbH
Braunschweig

Grußwort Beirat

Liebe Leserinnen und Leser,

vielleicht erinnert sich der eine oder andere von Ihnen daran, zu welcher Thematik ich vor einem Jahr an dieser Stelle geschrieben habe: Richtig, es war die angespannte Lage durch fehlende Fachkräfte in den Planungsbüros und den Bau- und Handwerksbetrieben. Zudem habe ich an dieser Stelle auf die schwierige Nachfolgesituation in den Bau- und Handwerksbetrieben hingewiesen.

Was erwartet man als Reaktion, gerade auch von der Politik und deren Berufsgruppenvertretern? Gezielte Förderprogramme zur Ausbildung von Nachwuchskräften? Verbesserung der Ausbildungsmöglichkeiten durch lokale Berufsbildungszentren? Steuerliche Vereinfachungen mit mittelfristigen Sicherheiten bei Betriebsübergängen und Neugründungen? Bürokratieabbau in den Betrieben? Das wären zumindest so meine ersten Gedanken dazu gewesen und sicher haben Sie da auch Ihre Ideen, wie die langfristige Verfügbarkeit von Bau- und Handwerksbetrieben oder auch Planungsbüros gesichert werden kann.

Was liest man stattdessen: Deutsche Bahn und Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer verkünden ein Investitionsprogramm für die Bahn in Höhe von 86 Mrd. Euro für die nächsten 10 Jahre. Das ist über die letzten Jahre betrachtet fast 50 % Steigerung der jährlichen Investitionstätigkeit. Und das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung e. V. prognostiziert für 2020 ein Bauvolumen in Höhe von ca. 458 Mrd. Euro. Eine nochmalige Steigerung um fast 7 % gegenüber dem Rekordjahr 2019.

Eigentlich könnte man sich ja freuen. Eigentlich, wenn da nicht weiter die offene Frage des Fachkräftemangels und der fehlenden Nachfolgeregelung von tausenden von Handwerksbetrieben in unserem Land wäre.

Vielleicht gibt es ja in diesem Jahr dazu richtungsweisende Antworten aus der Politik und den Kammerverbänden.

Es grüßt Sie herzlich,

Jan Laubach

Fachlicher Beirat

DIPL.-WIRTSCH.-ING. HENDRIK KAPPE

Geschäftsführender Gesellschafter
Kappe Projektentwicklung GmbH

1989 – 1994	Studium des Wirtschaftsingenieurwesens Fachrichtung Bau an der TU Braunschweig
1994 – 1996	Studium des Wirtschaftsingenieurwesens Fachrichtung Bau an der TU Berlin
1996	Abschluss an der TU Braunschweig
1996 – 1998	Bauleitung, Kalkulation Walter Bau AG, Berlin
seit 1999	Geschäftsführer der kappe Projektentwicklung GmbH, Braunschweig
seit 2008	Projektentwickler für Mikro-Apartments und Serviced Apartments

DIPL.-ING. JAN LAUBACH

Geschäftsführender Gesellschafter
iwb Ingenieurgesellschaft mbH

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

DIPL.-ING. STEPHAN LECHELT

Geschäftsführender Gesellschafter
Altmeppen · Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH

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 2016	Herausgeber Büromarktbericht Braunschweig

HARALD VESPERMANN

Geschäftsführender Gesellschafter
Vespermann Real Estate Group

1964 – 1967	Lehre zum Kurz- und Wollwaren-Großhandelskaufmann
1967 – 1968	Verkauf Eisenwarengroßhandel
1968 – 1972	Volkswagen Wolfsburg
1972 – 1976	Leitung Organisation Inter Krankenversicherung Braunschweig
1976 – 2010	Geschäftsführer im Einzelhandel für Büro-, Objekt- und Wohneinrichtungen
seit 2000	Projektentwicklung; Investor für Hallen, Büro- und Wohnimmobilien
seit 2013	Geschäftsführender Gesellschafter der Vespermann Real Estate Group

RENÉ WEIDIG

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Miet- und Wohneigentumsrecht
Appelhagen Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbB

1995 – 2000	Studium an der Juristenfakultät Leipzig; zwei Jahre im 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

Beratung von **Büroentwicklern und -investoren**

Lokale Besonderheiten und allgemeine Trends wirken sich auf die neue Büroimmobilie aus.

Jede Immobilie ist anders und alle Marktsegmente haben ihre Besonderheiten, auch wenn die Fragestellungen zum Standort, den Nutzern und dem Gebäude erst einmal gleich sind: Ein guter Hotelstandort ist noch lange nicht die beste Lage zum Wohnen. Der Mieter einer Ladenfläche hat ganz andere Anforderungen als eine Arztpraxis. Und ist eine ehemalige Wohnung in zentraler Lage tatsächlich ein geeignetes Büro für das 21. Jahrhundert? Bei der Beurteilung einer Büroimmobilie sind darauf Antworten zu finden. Insbesondere in der heutigen Zeit, in der Negativzinsen das Kapital in die Immobilienmärkte treibt und die Investments in Büros als sehr attraktiv erscheinen. Der Zufluss ist ungebrochen und die Preise erreichen mancherorts ungeahnte Dimensionen. Doch wie jedes Investment ist auch die Büroimmobilie mit Chancen und Risiken behaftet. Daher ist es ratsam, das Objekt vor der finalen Investition umfassend zu prüfen bzw. eine Strategie für die Neuentwicklung zu erarbeiten.

Mangel treibt den Markt

Die enorme Nachfrage nach Büroflächen hat die Leerstandsraten in den meisten Städten massiv reduziert. Dies führt einhergehend mit der zunehmenden Investitionsfreudigkeit zu einer signifikanten Verstärkung der Neubauentwicklungen. Der Reiz, dem Markt möglichst schnell neue Objekte zur Verfügung zu stellen, ist daher enorm groß. Da es sich aber um ein langfristiges Investment handelt, muss die Büroimmobilie so konzipiert sein, dass sie nicht nur den heutigen Mangel bedient, sondern auch in zukünftigen Marktphasen erfolgreich operieren kann. Investoren kaufen keine Steine, sondern die Chancen auf nachhaltige Mieteinnahmen. Das Leerstandsrisiko muss daher möglichst gering gehalten werden, sodass eine strategische Konzeption für den kompletten Lebenszyklus des Objekts schon in der Entwicklungsphase erstellt werden muss.

Konzeption führt zur Marke

Die lokalen Rahmenbedingungen müssen bei allen Überlegungen berücksichtigt werden. Das konkurrierende Angebot und die strukturelle Nachfrage nach Büros müssen ebenso eruiert werden wie die Ansprüche der potenziellen Nutzer. Und dies alles im Kontext mit dem Standort und seiner unmittelbaren Umgebung. Ausgehend von den gewonnenen Ergebnissen ist eine Strategie zu entwickeln, um aus der Lage und dem geplanten Gebäude eine zugkräftige Marke zu erschaffen. Verbunden mit einem individuellen Alleinstellungsmerkmal wird die Büroimmobilie aus der breiten Masse des Marktes herausgehoben. Denn auch bei der Büroimmobilie gilt, dass eine Marke Vertrauen schafft und aus einer Lage einen Standort macht. Die positiven Auswirkungen auf die dauerhafte Nutzernachfrage erhöhen somit die Chancen auf eine kontinuierliche Vermietung.

Gebäude ist das Produkt!?

Die aktuellen Diskussionen zu New Work zeigen exemplarisch, dass die Ansprüche der Büronutzer höchst individuell sind und sich mitunter verändern. Doch wer glaubt, dass nur noch in loftartigen Erlebnisflächen gearbeitet wird, verkennt die Realitäten. Bürostrukturen sind Abbilder der unternehmensinternen Arbeitsprozesse und die sind in vielen Bereichen immer noch sehr traditionell. Daher ist es ungemein wichtig, dass die Büroimmobilie eine größtmögliche bauliche Flexibilität aufweist, um heute schon den unterschiedlichen Nutzeranforderungen gerecht zu werden. Wenn dies gelingt, sind auch zukünftige Entwicklungen abbildbar. Spannender ist die Frage, ob die Nutzung einer Bürofläche sich von der reinen Anmietung hin zur Inanspruchnahme einer umfassenden Serviceleistung – vergleichbar mit einem Hotel – entwickelt. Dann wird aus dem bloßen Zurverfügungstellen einer Mietfläche nämlich eine Dienstleistung und das Gebäude ist nur noch Teil des Produkts „Büro“.

Komplexität bietet Chancen

Die Büroimmobilie ist ein unternehmerisches Investment. Die mitunter sehr speziellen Randbedingungen und oft intransparenten Marktgegebenheiten führen zu einer komplexen Gemengelage. Daraus resultiert für gut informierte Entwickler und Investoren aber die Chance, erfolgreiche Investments zu tätigen.

STEPHAN LECHELT
Altmeppen • Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Stephan Lechelt hat Bauingenieurwesen an der TH Karlsruhe studiert und ist seit 2009 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für bebaute und unbebaute Grundstücke. Er ist Geschäftsführender Gesellschafter der Altmeppen • Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH und Herausgeber des Büromarktberichts für Braunschweig.

Foto: Adobe Stock/Erika Wehde

IMMOBILIEN-DIALOG BRAUNSCHWEIG

„Braunschweig, Trendsporterlebnis 2015" | © Braunschweig Stadtmarketing GmbH/Hans Friedrich, Mellowpark

Themenschwerpunkte

- Vision 2040+: Anforderungen an resiliente und adaptive Städte in Zeiten des Klimawandels
- Mit Stadtentwicklung klimapositiv in die Zukunft? Braunschweig macht sich auf den Weg
- Von Bienen, Blumen und Beton: Nachhaltigkeit im Industriebau
- Wie aus Ideen konkrete Projekte werden: Brunswick Railquarters

ALLE AUGEN AUF BRAUNSCHWEIG: IN DIESER STADT BEWEGT SICH WAS!

17. JUNI 2020 | BRAUNSCHWEIG

heuer-dialog.de/11070

Es referieren und diskutieren u.a.

Jürgen Brinkmann
Vorstandsvorsitzender,
Volksbank BraWo

Sabine Burkert
Interne Dienste, Leitung Gebäude – Bau- und kaufmännisches Projektmanagement,
Volkswagen Financial Services

Klaus Franken
Managing Director,
Catella Project Management GmbH

Carolin Wandzik
Geschäftsführerin,
GEWOS Institut für Stadt-, Regional- und Wohnforschung GmbH

Gastgeber

Volksbank BraWo

Medienpartner

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Dialogpartner

ALHO MODULARE GEBÄUDE

DZ HYP

EDEKA

GOLDBECK

KAPPE PROJEKTENTWICKLUNG

REWE GROUP

HEUER DIALOG
Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung

Büromarkt Braunschweig 2020

Die Trends – fast kein Leerstand, mehr Bau und moderate Mietsteigerungen

Entwicklungen am Immobilienmarkt können nur dargestellt werden, wenn die notwendigen Datenerhebungen und Auswertungen kontinuierlich durchgeführt werden. Für den Büromarkt in Braunschweig wurde im fünften Jahr in Folge der Büromarktbericht fortgeschrieben, um die weiterhin dynamischen Entwicklungen auf dem Büroimmobilienmarkt in der Löwenstadt abzubilden.

Der Büromarktbericht für Braunschweig fußt weiterhin auf der soliden Basis von über 1400 Einzelobjekten und der konsequenten Datenfortschreibung innerhalb des letzten Jahres. Im Stadtgebiet von Braunschweig gibt es aufgrund einiger Fertigstellungen etwas mehr als 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 2019 erneut rückläufig mit rund 24 000 m² (2018: 31 000 m²) ermittelt, was bezogen auf die Gesamtfläche einer Quote von nur noch 1,1 % entspricht. Aktuell sind 44 000 m² im Bau, 60 % mehr als ein Jahr zuvor. Die Pipeline der geplanten Objekte ist unverändert sehr gut gefüllt.

Die durchschnittliche Bestandsmiete ist um 10 Cent auf 8,30 Euro/m² netto kalt im Monat gestiegen und basiert auf etwa 200 Objekten, die weit mehr als ein Drittel des Vermietungsmarktes widerspiegeln. Die meisten Mieten liegen zwischen 6,50 Euro/m² und 10,90 Euro/m². Bei den Neuvermietungen betrug die Durchschnittsmiete 9,25 Euro/m² – mehr als 10 % über dem allgemeinen Mietniveau. Beim Umsatz konnte mit 28 000 m² ein Rückgang von ca. 10 % gegenüber dem Vorjahr sicher ermittelt werden.

DAS FAZIT: DIE POSITIVEN ENTWICKLUNGEN AUF DEM BÜROMARKT BRAUNSCHWEIG HABEN 2019 ANGEHALTEN, ABER DAS EXTREM GERINGE ANGEBOT BEREITET SCHWIERIGKEITEN.

Am Investmentmarkt wurden 2019 rund 46,5 Mio. Euro umgesetzt, eine Verdoppelung gegenüber 2018. Es wurden 7 Objekte mit einer Fläche von 31 000 m² veräußert, was zu einem mittleren Kaufpreis von rund 1500 Euro/m² führte. Der vorhandenen Nachfrage für Büroimmobilien in Braunschweig steht auf dem Investmentmarkt kein adäquates Angebot gegenüber. Im längerfristigen Vergleich ist erkennbar, dass sich der Leerstand innerhalb eines halben Jahrzehnts kontinuierlich verringert hat und aktuell nur noch 30 % des Wertes von 2015 beträgt. Der 5-jährige Durchschnitt des reinen Vermietungsumsatzes liegt bei rund 24 000 m². Damit einhergehend hat sich die Durchschnittsmiete seit 2015 um 70 Euro/m² erhöht. Das Bauvolumen steigt seit zwei Jahren wieder an und hat den Wert von 2015 erreicht.

Der Leerstand hat einen fast dramatisch niedrigen Stand erreicht, der die Bewegungsfreiheit der Mieter erheblich einschränkt. Der rückläufige Umsatz und die steigenden Mieten spiegeln dies wider. Das Angebot wird sich kurzfristig nur im überschaubaren Maße vergrößern.

Im Vergleich mit Hannover und Wolfsburg hat der Braunschweiger Büromarkt zwar eine beachtliche Größe, verfügt aber aufgrund des tendenziell geringen Umsatzvolumens über eine eher begrenzte Dynamik. Das Angebot ist in Braunschweig auf einem kritisch niedrigen Niveau, während die beiden anderen Städte mit 2,7 % bzw. 2,6 % zwar auch geringe Leerstandsquoten ausweisen, aber doch noch ein bisschen mehr Potenzial haben. Dafür ist das Mietniveau in Braunschweig eher niedrig und somit grundsätzlich attraktiv.

INFO

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

STEPHAN LECHELT
Altmeppen • Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Stephan Lechelt hat Bauingenieurwesen an der TH Karlsruhe studiert und ist seit 2009 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für bebaute und unbebaute Grundstücke. Er ist Geschäftsführender Gesellschafter der Altmeppen • Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH und Herausgeber des Büromarktberichts für Braunschweig.

Foto: Stadtquartier Langer Kamp

Neue Baugebiete – **warum und wie?**

Allseitige Vorteile durch den privaten Erschließungsträger

Neue Baugebiete sind ein wesentlicher Baustein der Stadtentwicklung. Sie sind wichtig, um den Wünschen von Familien nach einem Eigenheim gerecht zu werden sowie moderne und barrierefreie Wohnungen in Mehrfamilienhäusern für Singles, Senioren und Paare zu ermöglichen. Auch im Wettbewerb um Fachkräfte ist neuer und attraktiver Wohnraum ein Standortvorteil.

In Zeiten leerer Kassen und in Folge des Personalmangels haben immer mehr Städte/Gemeinden Probleme, die Erschließung von dringend benötigten Baugebieten selbst durchzuführen und zu finanzieren. Demgegenüber steht eine Vielzahl von potenziellen Grundstückskäufern, die ihren Traum vom Eigenheim insbesondere in der aktuellen Niedrigzinsphase verwirklichen möchten. Sie wandern ggfs. in umliegende Gemeinden ab, wenn sich ihr Wunsch vor Ort nicht erfüllen lässt. Und auch für den Bau von Mehrfamilienhäusern werden neue Baugebiete benötigt, weil die gewünschte innerstädtische Nachverdichtung häufig an den individuellen Interessen der langjährigen Grundstückseigentümer scheitert.

Bevorzugt wird deshalb immer mehr die Variante, die Entwicklung von Baugebieten durch einen erfahrenen privaten Erschließungsträger durchführen zu lassen.

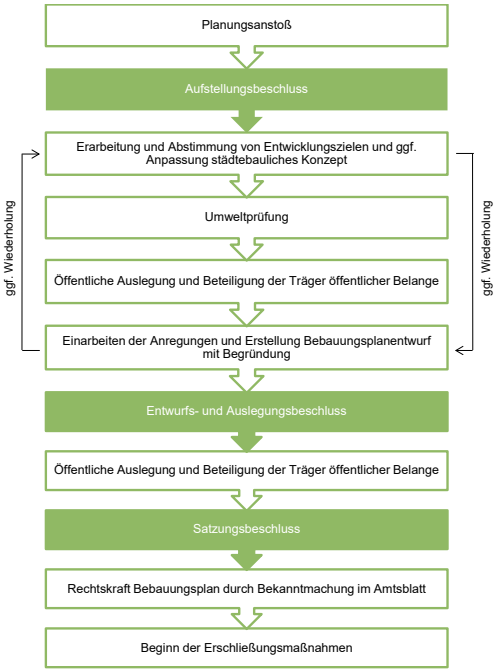
Welche Flächen eignen sich für ein neues Baugebiet?

Häufig sind es bisher landwirtschaftlich genutzte Flächen am Stadt- und Ortsrand, die im Rahmen der Flächennutzungsplanung und der Aufstellung eines Bebauungsplans in Bauland umgewandelt werden. Bisherige Eigentümer der Flächen können Landwirte, Privatpersonen, Erbengemeinschaften, Stiftungen, Kirchen oder die Stadt/Gemeinde selbst sein. Die Initiative zur Baulandentwicklung kann sowohl von der Gemeinde als auch vom Grundstückseigentümer bzw. dem privaten Erschließungsträger ausgehen.

Von der Idee zum Baugebiet – das Bebauungsplanverfahren (B-Planverfahren)

Voraussetzung ist die Bereitschaft der Grundstückseigentümer, ihre Ackerfläche an den privaten Erschließungsträger zu verkaufen und der Wunsch der Gemeinde/Stadt, ein neues Baugebiet entwickeln zu lassen. Darüber hinaus ist es in erster Linie die Politik, die über das Entstehen eines neuen Baugebietes im jeweiligen Bau-, Umwelt- und Verwaltungsausschuss sowie im Orts- und Stadtrat entscheidet

Des Weiteren sind an einem B-Planverfahren die Träger öffentlicher Belange (z. B. Feuerwehr, Landkreis) sowie die Bürger in den einzelnen Verfahrensschritten beteiligt. So kann sich jeder in das B-Planverfahren einbringen und alle relevanten Meldungen werden im Wege eines Abwägungsprozesses im Bebauungsplan und seinen textlichen Festsetzungen Berücksichtigung finden. Gute Nachbarschaft ist wichtig, sodass auch Anwohner Gehör finden, wenn auch nicht jedes individuelle Interesse eines Einzelnen, wie z. B. der bisher freie Blick aufs Feld, berücksichtigt werden kann. Möglicherweise übergeordnet steht das Interesse des Gemeinwohls verbunden mit dem Wunsch der Realisierung eines neuen Baugebietes.



Was gehört im Einzelnen zur Erschließung dazu?

Der Erschließungsträger hat u. a. gem. § 127 Abs. 2 BauGB und den üblichen Regelungen in Erschließungsverträgen selbst herzustellen bzw. zu koordienieren:

- Straßen, Wege und Plätze, Grünanlagen
- nicht befahrbare Verkehrsanlagen, z. B. Fußwege
- Sammelstraßen, die zur Erschließung notwendig sind
- Parkflächen und Grünanlagen
- Anlagen zum Schutz von Baugebieten vor Immissionen
- Beleuchtungseinrichtungen nach DIN
- Straßenentwässerungsanlagen

- Straßenbenennungsschilder und Verkehrszeichen
- öffentliche Abwasseranlagen (Schmutzwasser- und Regenwasserkanalisation; ggfs. Versickerungsanlagen für das Niederschlagswasser)
- Erwerb/Sicherstellung und Herstellung notwendiger Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen
- Versorgungsleitungen für Wasser, Strom, Gas oder andere Energieformen, Kabel für Medien wie Telefon und Daten sowie ggf. eine geeignete passive Netzinfrastruktur, ausgestattet mit Glasfaser.

Zur Sicherheit erhält die Gemeinde/Stadt von dem privaten Erschließungsträger vor Beginn der Erschließungsarbeiten eine Bankbürgschaft in Höhe seiner Erschließungskosten. Auch bankenseitig wird damit das Vertrauen zu dem privaten Erschließungsträger dokumentiert und bestätigt, dass er fachlich, organisatorisch und finanziell in der Lage ist, das geplante Baugebiet zu realisieren.

Worauf sollten Flächeneigentümer beim Verkauf ihrer Ackerflächen achten?

Der Verkauf von Ackerflächen, die zu einem Baugebiet entwickelt werden sollen, will immer gut überlegt sein. Er bietet die Möglichkeit, ein Vielfaches des Ackerlandpreises zu erzielen und mit dem Kaufpreiserlös in die Zukunft zu investieren. Mit professioneller Beratung und einem erfahrenen Erschließungsträger als Käufer können die Verkäufer eine sehr gute Rendite erzielen.

Grundsätzlich ist jeder Eigentümer von Ackerflächen gut beraten, nicht selbst als Erschließungsträger aufzutreten und auch keine gemischten Varianten zu wählen. Aus Sicht des Finanzamtes sollte er selbst in keinerlei Hinsicht beim Erschließungsgeschäft und dem späteren Verkauf der einzelnen Grundstücke mitwirken, da er andernfalls im Rahmen des gewerblichen Grundstückshandels steuerpflichtig werden könnte.

Für den Fall, dass die Ackerfläche bereits mehr als 10 Jahre im Privatvermögen des Grundstückseigentümers war, ist der Verkauf steuerfrei. Hält dieser die Fläche in seinem Betrieb im Anlagevermögen, so kann er steuerfrei den Kaufpreis verwenden, wenn er ihn innerhalb der gesetzlich geregelten Frist (ca. 4 Jahre) in voller Höhe wieder in das Anlagevermögen seines Betriebes investiert. Dazu zählt z. B. der Bau von neuen Hallen, aber auch der Erwerb von Mehrfamilienhäusern, Eigentumswohnungen oder Ackerflächen. Ist der Erschließungsträger auch Projektentwickler für Hochbauten, so erhält der Verkäufer von diesem viele Möglichkeiten aus einer Hand.

Bei der Kaufpreisfindung ist von beiden Seiten Augenmaß gefordert, schließlich stehen zum Zeitpunkt der Ankaufsverhandlungen die Nettobaulandquote, Folgekosten, die Dauer des B-Planverfahrens, die notwendigen Ausgleichsmaßnahmen, weitere Auflagen und die bis zur Rechtskraft gegebene Nachfrage nach Baugrundstücken noch nicht fest.

Idealerweise kann der Erschließungsträger Referenzen in Form von realisierten Baugebieten vorzeigen und wird von bisherigen Verkäufern, dem Landvolk, Gemeinden/Städten oder Banken empfohlen.

Welche Vorteile ermöglicht der private Erschließungsträger?

Der private Erschließungsträger handelt unternehmerisch denkend und spricht mit Empathie auf Augenhöhe mit den Verkäufern. Alle Beteiligten profitieren von seinen kurzen Entscheidungswegen, seiner langjährigen Erfahrung und seinem vorhandenen Spezialwissen.

Die wesentlichen Vorteile für den Verkäufer sind sicherlich ein hoher Kaufpreis, den er beim Verkauf an einen privaten Erschließungsträger erzielen kann, sowie eine unbürokratische Abwicklung. Der private Erschließungsträger wird sich auch bemühen, individuelle Wünsche des Verkäufers zu berücksichtigen und ihn über Chancen und Risiken aufklären. Das beginnt schon mit der Fragestellung, ob und seit wann sich die zu veräußernde Fläche im Privat- oder Betriebsvermögen befindet. Gepaart mit dem

MARTIN STREPPEL
Munte Immobilien GmbH & Co. KG
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Martin Streppel ist seit 27 Jahren gemeinsam mit Sven-Thomas Munte geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe MUNTE. Für seine privaten und institutionellen Kunden kümmert sich sein Unternehmen um die Vermögensverwaltung im Immobilienbereich, kauft Immobilien für die Aufteilung in WEG oder den eigenen Bestand und ist als Makler aktiv. Seine Munte Projekt GmbH steht für die Herstellung hochwertiger Eigentumswohnungen und die überregionale Erschließung neuer Baugebiete.

Foto: Munte Immobilien GmbH & Co. KG

Steuerberater des Verkäufers lassen sich im Team gute Lösungen finden.

Auch die Surrogation kann eine gute Gestaltungsvariante sein, bei der der Verkäufer anstatt eines Kaufpreises auf einem Teil seiner bisherigen Ackerflächen als Gegenleistung erschlossene Baugrundstücke erhält.

Personelle Entlastung erfährt die Gemeinde/Stadt bei der Stadtentwicklung mit dem privaten Erschließungsträger. Dieser beauftragt, organisiert und koordiniert auf seine Kosten Stadtplaner, Gutachter, Sachverständige, sodass lediglich die wenigen hoheitlichen Aufgaben bei der Gemeinde/Stadt verbleiben.

Gem. § 129 Abs. 1 BauGB hat die Gemeinde einen 10 %-igen Eigenanteil an den Erschließungskosten zu tragen. Im Regelfall nutzt sie jedoch per Vereinbarung im städtebaulichen Vertrag die Möglichkeit, dem Erschließungsträger alle Kosten, auch die von nicht beitragsfähigen Anlagen, ganz aufzulasten. Damit wird die Gemeinde von allen Kosten freigestellt und ausschließlich der Erschließungsträger zahlt diese für die erstmalige Herstellung der Erschließungs- und Abwasseranlagen gem. § 127 Abs. 2 BauGB.

Auch die späteren Grundstückskäufer profitieren von einem neuen Baugebiet und einem privaten Erschließungsträger, der die entstehenden Baugrundstücke i. d. R. bauträgerfrei verkauft. So können sie ihr lang ersehntes Traumhaus mit dem Bauträger/Architekten ihrer Wahl erstellen.

Im Ergebnis kommen Neubürger und Einheimische zu einem geeigneten Baugrundstück, der Bau von Miet- und Eigentumswohnungen wird ermöglicht, die Gemeinde/Stadt wird finanziell und personell entlastet und der Verkäufer der bisherigen Ackerflächen erhält ein Vielfaches des Ackerpreises, um in seine private oder betriebliche Zukunft investieren zu können.

Fazit

Ein Baugebiet zu entwickeln, ist eine sehr komplexe Aufgabe, die verschiedene Kompetenzen erfordert. Neben der gesicherten Finanzierung sollte der Erschließungsträger über langjährige Erfahrung und das notwendige Spezialwissen verfügen. Er sollte kommunikativ sein, es verstehen, die verschiedenen Beteiligten an einen Tisch zu holen und lösungsorientiert arbeiten.

B-Planverfahren sind häufig langfristig angelegt – der Erschließungsträger sollte daher über Ausdauer verfügen sowie schnell und flexibel auf die Bedürfnisse der Beteiligten eingehen können, um maßgeschneiderte Lösungen zu erzielen.

Der private Erschließungsträger unterstützt die Kommunen bei der Stadtentwicklung und steht für marktgerechte Kaufpreiszahlungen an die veräußernden Flächeneigentümer ein. Er ermöglicht transparente B-Planverfahren für alle Beteiligten, leistet einen wichtigen Beitrag für die Versorgung der Bevölkerung mit attraktivem Wohnraum und bietet die Möglichkeit zur Eigentumsbildung als wichtigen Baustein der Altersvorsorge.

Mikro-Wohnen
Wie entwickelt sich das Segment?
Marktüberblick, Erfolgsfaktoren und Arten von Mikro-Apartment-Konzepten

Das Segment des Mikro-Wohnens ist in der Immobilienwirtschaft zum anerkannten Asset avanciert. Laut einer Studie von bulwiengesa sind die Projektzahlen anhaltend hoch: Ca. 42 000 Student- oder Micro-Living-Projekte befanden sich 2018 in Bau und Planung, rund 17 000 Serviced Apartments in der Pipeline. Viele dieser Objekte sind 2019 fertiggestellt worden. Handelt es sich hierbei nur um ein vorübergehendes Phänomen – oder doch um eine zukunftsweisende Anlagestrategie für Kapitalanleger und Investoren?

Das Konzept des Mikro-Wohnens ist relativ neu. Weshalb ist es entstanden?
Das begann mit der Zunahme der Single-Haushalte in Deutschland, die seit 1991 um 46 % angewachsen sind. Laut bulwiengesa liegt der Anteil der 1-Personen-Haushalte in vielen Städten mittlerweile sogar bei über 50 %. Hinzu kamen in den letzten Jahren die steigenden Kauf- und Mietpreise für Wohnungen und eine starke Zuwanderung in die Städte. Die Mikro-Apartments, die in Deutschland meist zwischen 20 und 40 m² liegen, kommen diesem Bedarf entgegen.

Sie haben Ihr Geschäftsmodell im Wesentlichen auf Micro-Living ausgerichtet, das bedeutet, Sie halten das Segment für eine lohnenswerte Asset-Klasse. Weshalb?
Wir haben uns bereits vor mehreren Jahren auf die Projektentwicklung von Mikro- und Serviced Apartments spezialisiert und verzeichnen seither eine stetig wachsende Nachfrage. Immer mehr Investoren nutzen die modernen Wohnkonzepte als Anlagestrategie. Und die Häuser vieler Anbieter laufen sehr erfolgreich, gerade auch die Objekte mit renommierten Betreibern und ihren umfassenden Service-Angeboten. Auch die zunehmende Diversifikation von Co-Living bis zu Wohnkonzepten für Senioren macht dieses Segment attraktiv und zukunftsfähig.

Inwiefern kann der Kapitalanleger davon profitieren?
Der Gesamtkaufpreis eines Mikro-Apartments ist aufgrund der geringen Quadratmeterzahl attraktiv. Hinzu kommen die zumeist zentrale Lage und hohe Qualität der Ausstattung. Ein großer Pluspunkt ist aber auch, dass es sich oft um Neubauten oder gewerblich betriebene Objekte handelt, die bislang keinen Auflagen wie einer Mietpreisbindung oder dem Mietendeckel unterliegen. Damit bleiben die Preise und Mieteinnahmen recht stabil. Auch in der Vermietung ist das Asset der Mikro-Apartments vorteilhaft. Zum einen können hier höhere Mieten erzielt werden als bei einer klassischen Mietwohnung. Zum anderen lässt sich durch die meist geringeren Mietlaufzeiten schneller auf aktuelle Marktentwicklungen reagieren.

Das heißt …
Umnutzungen oder Vermietungen an neue Zielgruppen lassen sich relativ kurzfristig umsetzen. Damit sind auch Preisanpassungen leichter möglich, ebenso wie ein Wiederverkauf – sowohl im bewohnten als auch im unbewohnten Zustand. Außerdem kann mit attraktiven Wertzuwächsen gerechnet werden – zumindest dann, wenn das Projekt differenziert entwickelt wurde und auf einem sehr guten Standort-, Zielgruppen- und Betriebskonzept basiert.

Was sind die Erfolgsfaktoren für Mikro-Apartments?
Das sind vor allem drei Faktoren: ein wert- und nachhaltiges Zielgruppenkonzept, eine verlässliche Verwaltung oder ein guter Servicebetrieb und vor allem eine passende

Standortwahl mit optimaler Infrastruktur. Im „Quartier Berliner Straße“ in Braunschweig mit insgesamt 366 Wohneinheiten konnten wir als Entwickler z. B. die komplette Quartiersplanung und Infrastruktur bedarfsgerecht gestalten. Das ist natürlich ideal. Dabei haben wir unterschiedlichste Wohnformen mit gewerblichen Nutzungen wie Büro, Handel/Nahversorger, Ärzte/Apotheke und Serviced Apartments kombiniert. Bei dem Wohnungsmix handelt es sich überwiegend um unsere attraktiven Mikro-Apartments. Es entstehen aber auch kompakte 2- bis 4-Zimmer-Mietwohnungen, um den individuellen Bedürfnissen wie auch einer bewusst angestrebten „Vielfalt“ im Quartier gerecht zu werden. Von den gesamten Wohneinheiten werden zudem 20 % als Sozialwohnungen errichtet, die unsere strategische Unternehmensausrichtung, „bezahlbaren Wohnraum“ zu schaffen, optimal ergänzen. Denn dieser Bedarf rückt Jahr für Jahr stärker in den Fokus.

Welche Mieten lassen sich im Bereich der Mikro-Apartments erzielen?

Das hängt von Standort, Art und Größe des Apartments ab. In New York haben die Einheiten in dem Segment z. B. oft nur 10 m², dafür ist alles inklusive – bis hin zum Concierge-Service oder der 24-h-Hotline. Die Miete beträgt hier ca. 1600 $. In Deutschland bieten die Apartments mehr Quadratmeter und sind damit im Verhältnis, auch in den großen Citys, deutlich günstiger. Beim Student Living mit 15 bis 20 m² liegen die Mieten für ein Apartment oft zwischen ca. 400 und 700 Euro, bei höheren Standards entsprechend darüber. Durchschnittlich sind im reinen Mikro-Segment Renditen zwischen 4 und 7 % möglich.

In dem Nischensegment gibt es inzwischen eine Vielzahl von Angeboten? Können Sie einen Überblick geben?

Es wird unterschieden zwischen Mikro- und Serviced Apartments. Die Grenzen sind mitunter fließend. Serviced Apartments sind möblierte, voll ausgestattete Apartments mit hotelähnlichen Services. Sie werden auch als „Wohnen auf Zeit“ bezeichnet, denn die Apartments werden meist nur zwei bis sechs Monate angemietet, manchmal auch länger, und sprechen in erster Linie Geschäftsleute und Pendler an. Serviced Apartments sind bezüglich ihrer Größe mit Mikro-Apartments vergleichbar, sie sind aber mit Bett, Mobiliar, Fernseher, Küche, Kaffeemaschine etc. voll ausgestattet (löffelfertig) und überwiegend betreibergeführt. Der Betreiber bietet dann dem Nutzer unterschiedliche Serviceleistungen an (z. B. Einkaufs-, Wasch-/Bügelservice, Fahrrad-Verleih, 24-Stunden-Hotline sowie Concierge-Service und Lounge-Nutzung). Deshalb spricht man hier auch von „gewerblichem Wohnen“. Mikro-Apartments hingegen sind auf längere Wohnzyklen zugeschnitten und meist nur mit einer Pantryküche ohne weiteres Mobiliar ausgestattet. Je nach Zielgruppe haben sich auch weitere Wohnkonzepte etabliert, beispielsweise Co-Living für junge Erwachsene, Studentenwohnen, Gemeinschafts-/Mehrgenerationen-Wohnen oder Konzepte für Best-Ager und Senioren.

Welches Konzept ist für welchen Investor oder Kapitalanleger geeignet?

Serviced Apartments werden meist von einem Gesamtinvestor erworben, etwa für einen Immobilienfonds. Gegenüber klassischen Wohnobjekten sind dabei höhere Renditen möglich. Für den einzelnen Kapitalanleger eignen sich die Mikro-Apartments ohne Betreiber aus

HENDRIK KAPPE
KAPPE Projektentwicklung GmbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCAFTER

Hendrik Kappe ist Geschäftsführer der KAPPE Projektentwicklung GmbH und hat sich als Projektentwickler auf moderne Wohnformen wie Mikro- und Seviced Apartments spezialisiert.

Foto: KAPPE Projektentwicklung GmbH, ipartment GmbH

meiner Sicht besser, da beim hotelähnlichen Konzept der Serviced Apartments immer auch der Betreiber und die Vermarktung vertraglich berücksichtigt werden müssen. Welches Produkt für den Kapitalanleger letztlich passt, sollte im Einzelfall, etwa mit der finanzierenden Bank und/oder dem Steuerberater, geklärt werden.

Welche Standorte sind in Deutschland attraktiv?
Die großen Citys, aber zunehmend auch B-Standorte, die idealerweise über eine Universität oder Hochschule verfügen oder sich als aufstrebende Wirtschafts- und Industriezentren erweisen. Wir setzen fast ausschließlich auf B-Standorte, weil dieser Markt für moderne Wohnformen bislang kaum erschlossen war, der Bedarf aber ebenso vorhanden ist. Unser Radius umfasst Wolfsburg, Braunschweig, Hannover und ähnliche Städte.

Für die Finanz- und Immobilienwirtschaft ist das Mikro-Wohnen zu einer viel beachteten Assetklasse geworden. Immer mehr Wohnfonds greifen dieses Format auf …
Das stimmt, denn das Asset erweitert das Spektrum der Wohninvestments und die Häuser vieler Anbieter laufen sehr erfolgreich. Kritisiert wird bislang nur, dass es hinsichtlich der Immobilienbewertung für Investoren oft zu wenig transparente Daten gibt und die Objekte damit schwer vergleichbar sind. Das liegt daran, dass das Produkt noch recht neu ist und dafür erst eine umfassende Datenlage geschaffen werden muss. Ungewiss ist auch, wie sich das Asset in wirtschaftlich schwierigen Phasen verhält. Ich gehe davon aus, dass es aufgrund seiner hohen Nutzungsflexibilität auch hier erfolgreich sein wird.

Und was sollte der Erwerber beachten?
Man sollte im Blick haben, dass die Fluktuation im Mikro- und Kurzzeitwohnen grundsätzlich höher ist als bei klassischen Wohnimmobilien. Deshalb ist eine Teil- oder Vollmöblierung stets sinnvoll, um hohe Instandhaltungskosten zu vermeiden. Der Erwerber sollte das Immobilienkonzept zudem genau prüfen und sich auch die nähere Umgebung ansehen: Ist in Zukunft etwas geplant, das den Standort verschlechtern könnte? Welche Umnutzungsoptionen gibt es für das Objekt?

Wie entscheidend ist ein Betreiber für den Erfolg?
Das kommt auf das Produkt an. Ein Vorteil der Variante mit Betreiber ist ein besser zugeschnittenes Angebot, das integrierte Vermietungsmanagement sowie die Pflege von Objekt und Anlagen. Aber auch Häuser ohne Betreiber funktionieren sehr gut. Wichtig ist hierbei, möglichst wenig allgemein nutzbare Räume anzubieten, keine Gemeinschaftsküchen oder Fitnessräume, da diese erfahrungsgemäß nicht gepflegt, oft sogar beschädigt werden.

Wo sehen Sie das Asset in 10 Jahren?
Ich denke, das Asset wird sich weiter konsolidieren und sich positiv entwickeln, weil der Bedarf weiterhin zunehmen wird. Gemäß KfW-Research müssten bis 2030 ca. 4,4 Mio. Wohnungen gebaut werden. 2017 entfielen laut der 5 %-Studie 2019 von bulwiengesa rund 41 % aller neu gebauten Wohnungen auf die Größenklasse von Mikro-Apartments – im Jahr 2008 waren es nur ca. 13 %. Eine Fortsetzung des Trends ist unter diesen Umständen mehr als wahrscheinlich. Neben den Top-7-Städten wird voraussichtlich jede mittlere bis größere Stadt künftig einen beachtlichen Anteil an modernen Wohnformen aufweisen.

Der Sachverständige als Partner bei Immobilienverhandlungen

oder: Wie kann man Streit im Umgang mit Immobilien vermeiden?

Die friedlichen Jahrzehnte seit Ende des 2. Weltkriegs haben in Deutschland ihre Spuren hinterlassen. Große Teile der Bevölkerung haben ein erkleckliches Vermögensniveau erreicht, zu dem regelmäßig auch Immobilien beigetragen haben. Im Zuge der weiteren Alterung der Gesellschaft ist der Übergang dieses Immobilienvermögens auf die nächste Generation ein großes Thema. Egal, ob im Rahmen einer Erbschaft im Todesfall oder im Zuge der vorweggenommenen Erbfolge, regelmäßig ist ein größerer Kreis von Personen involviert. Und spätestens, wenn zwei oder mehr Menschen sich zu einem Thema einigen müssen, ist der gemeinsame Konsens keine Selbstverständlichkeit mehr. Die mitunter divergierenden Interessen lösen Diskussionen aus. Denn beim Geld hört der Spaß auf! Auch und vielleicht gerade innerhalb der Familie.

Solange es sich „nur“ um das bisher privat genutzte Eigenheim handelt, ist eine Lösung noch relativ einfach. Die Beteiligten einigen sich, ob und ggf. wer die Immobilie zukünftig weiter nutzt. Auf Basis eines Sachverständigengutachtens werden die übrigen Berechtigten vom zukünftigen Eigentümer ausgezahlt. Sind sich alle einig, das Haus zu verkaufen, muss zum Schluss lediglich der Verkaufserlös aufgeteilt werden. Soweit, so einfach. Interessanter wird es, wenn zum Vermögen Immobilien gehören, welche als Kapitalanlage gehalten werden und der Kreis der Beteiligten auch noch mehr als zwei Personen umfasst. Dann sind oft fragmentierte Eigentumsverhältnisse vorzufinden, sodass der Einzelne lediglich über eine Minderheitsbeteiligung verfügt. Eine gute Grundlage, damit es auch innerhalb der Familie zum Streit kommt.

Wenn sich Personen streiten, kommen relativ zügig die Rechtsanwälte ins Spiel. Es handelt sich ja um eine Auseinandersetzung mit ggf. erbrechtlichem Hintergrund. Die juristische Expertise ist vielfach auch nötig, aber zu oft wird der Streitgegenstand dabei aus den Augen verloren bzw. mit gesundem Halbwissen beurteilt. An dieser Stelle kann ein Immobiliensachverständiger wertvolle Hilfestellung leisten. Er ist in der Lage, die Verhandlungsposition seiner Kunden auf Basis des jeweiligen Objekts und der aktuellen Situation auf dem Immobilienmarkt sachgerecht einzuschätzen. Zur Immobilie haben alle Beteiligten ihre eigene Meinung, die in erster Linie durch die eigene Interessenlage beeinflusst ist. Die unabhängige und objektive Einschätzung des Sachverständigen versetzt die beratene Partei in die Lage, die Gegenseite mit belastbaren Objekt- und Marktdaten zu konfrontieren. Damit können die Verhandlungen auf einer sachlichen Ebene geführt werden. Dies ist beileibe keine Selbstverständlichkeit.

Regelmäßig spielen Emotionen in solche Verhandlungen hinein. Teilweise ist ein Gespräch zwischen den Beteiligten gar nicht mehr möglich. In solchen Situationen bietet es sich an, dass der Sachverständige für seine Kunden als Vertreter fungiert und die weiteren Verhandlungen z. B. mit dem Rechtsanwalt der Gegenseite führt. So sind Verhandlungspartner mit den Diskussionen betraut, die diese ohne Emotionen als Teil ihrer beruflichen Tätigkeit führen. Das immobilien-Fachwissen des Sachverständigen ist dabei ein erheblicher Vorteil, da die Beurteilung einer Immobilie keine juristische Fragestellung ist. Der Sachverständige kann daher belastbarer argumentieren und mit Fakten überzeugen.

Bei Diskussionen um Immobilien bietet es sich also an, eine Immobilienexpertise zu Nutzen zu ziehen, um eine solide Verhandlungsgrundlage zu schaffen. Wird dies bereits in einem frühen Stadium getan, bietet sich die Chance, zukünftigen Streit zu vermeiden. Der Sachverständige kann zu diesem Zeitpunkt noch zwischen allen Beteiligten mit ihren individuellen Interessen vermitteln und eine gütliche Einigung herbeiführen. Von einem Streit profitieren dagegen in der Regel nur die Berater auf allen Seiten, das Gemeinsame und Familiäre bleibt zu oft auf der Strecke.

STEPHAN LECHELT

Altmeppen • Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Stephan Lechelt hat Bauingenieurwesen an der TH Karlsruhe studiert und ist seit 2009 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für bebaute und unbebaute Grundstücke. Er ist Geschäftsführender Gesellschafter der Altmeppen • Gesellschaft für Immobilienbewertung und -beratung mbH und Herausgeber des Büromarktberichts für Braunschweig.

IMPACT INVESTING
Neue Maßstäbe für Immobilieninvestitionen

Ein Umdenken in der Gesellschaft ist nicht nur durch die Fridays-for-Future-Bewegung bemerkbar. Ob Investoren, Projektentwickler oder Bauherren: Die Erzielung möglichst hoher Renditen steht nicht mehr allein an oberster Stelle. Nachhaltige und verantwortungsbewusste Investitionen rücken immer mehr in den Fokus. Impact Investing kombiniert diese Zielsetzungen optimal.

Was ist Impact Investing?

Bislang galt weitgehend die Devise: Gutes tun oder hohe Erträge erzielen. Impact Investing zeigt, dass beides möglich ist.

Impact Investing beschreibt die Investition von Geldmitteln, bei der neben einer finanziellen Rendite auch die Erzielung eines sozialen und/oder ökologischen Mehrwerts im Vordergrund steht. Wichtige Gesichtspunkte hierbei sind die Nachweisbarkeit und Messbarkeit der positiven sozialen und/oder ökologischen Wirkungen.

Entwicklung des Impact Investing

Der Gedanke des Impact Investings ist keineswegs neu. Bereits die Bauhaus-Schule hat rationell und industriell gebaut. Verfolgt wurde die Absicht, den „einfachen" Menschen Wohnraum zu bieten und dadurch deren Lebensqualität zu erhöhen.

Die von den Vereinten Nationen im Jahr 2015 definierten Sustainable Development Goals (SDG) sind eine wichtige Grundlage des Impact Investings. Bei den SDG handelt es sich um 17 festgelegte Ziele die von der Beseitigung von Armut, Förderung von Bildung und

MARVIN BARNECKI, B.SC
compleneo Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Braunschweig

RECHTSANWALT

Marvin Barnecki ist Rechtsanwalt und hat neben seinem Jurastudium ein Parallelstudium zum Bachelor of Science im Bereich der Wirtschaftswissenschaften absolviert. Seine Schwerpunkttätigkeiten bei compleneo liegen im Bereich des Kapitalmarktrechts und des Steuerrechts. Mit tiefgehenden Kenntnissen auf diesen Gebieten steht er unseren Kunden auch bei auf Impact Investing konzentrierten Projekten zur Seite und unterstützt bei der Lösung komplexer Sachverhalte.

ANIKA HORMIG
compleneo Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Braunschweig

RECHTSANWÄLTIN

Anika Hormig ist Rechtsanwältin, Steuerberaterin, Zertifizierte Stiftungsberaterin (DSA) und Geschäftsführerin von compleneo. Sie unterstützt Kunden u. a. bei der Strukturierung umfangreicher rechtlicher und steuerlicher Sachverhalte und deren Umsetzungsprozessen. Ihre Expertise als Stiftungsberaterin in Kombination mit den steuerlichen Fachkenntnissen bringen unseren Kunden im Bereich Impact Investing den optimalen Mehrwert.

gesundem Leben über die Beachtung menschenwürdiger Arbeit und Wirtschaftswachstum bis hin zur nachhaltigen und sicheren Stadtentwicklung und der Bekämpfung des Klimawandels und seinen Auswirkungen reichen. Sie schaffen einen Rahmen für die Definition nachhaltiger und verantwortungsbewusster Ziele für die eigenen Aktivitäten.

Die SDG zeigen, dass gerade auch mit Immobilieninvestitionen Beiträge zu einer positiven sozialen und/oder ökologischen Entwicklung geleistet werden können.

Nachhaltigkeitsziele für Immobilienprojekte definieren

Neben Produktionsunternehmen und Dienstleistern ist auch für die Immobilienbranche Impact Investing ein aktueller Trend. Doch wie gehen interessierte Unternehmer vor?

Investoren, Projektentwickler und Bauherren sollten zuallererst konkrete Nachhaltigkeitsziele für ihre Immobilienprojekte definieren. Nur so wird eine spätere Messung der Wirksamkeit überhaupt möglich sein.

Oft wird hierbei als erstes an die Einsetzung erneuerbarer Energien und die Eindämmung des Energieverbrauchs gedacht. Dies liegt nicht zuletzt an dem seit 2009 verpflichtenden Energieausweis für alle Wohngebäude in Deutschland.

Doch auch andere Nachhaltigkeitsziele können mit Immobilieninvestitionen erreicht und entwickelt werden. So kann beispielsweise der Bau von Kindertagesstätten oder Schulen die Bildung fördern. Gesundes Leben kann nicht nur mit dem Bau von Ärztehäusern unterstützt werden, sondern auch, wenn bei der Immobiliengebietsentwicklung gleichzeitig Freizeit- und Grünflächen zur Erholung und sportlichen Betätigung geplant und umgesetzt werden. Gerade solche Entwicklungen dienen auch dazu, nachhaltige und sichere Städte und Gemeinden zu schaffen.

Immobilieninvestitionen können bei Berücksichtigung von Nachhaltigkeitszielen das Wohlergehen der Menschen, der Gesellschaft, aber auch der Natur stärken.

Wirkung messen

Während sich die finanzielle Rendite recht schnell und einfach ermitteln lässt, lassen sich ökologische und soziale Wirksamkeit nicht einfach mit Zahlen prüfen. Die Messbarkeit dieser Wirkung ist ein zentraler Baustein des Impact Investing. Wie also lässt sich die soziale und ökologische Wirkung messen?

Um die soziale und ökologische Wirksamkeit messen zu können, ist es wichtig, neben den konkreten Zielen auch genau zu definieren, was mit welchem Ziel im Detail erreicht werden soll. Hier geht es darum, Zielgruppen zu definieren, deren Bedürfnisse zu kennen und zu berücksichtigen und die Beanspruchung von natürlichen Ressourcen und Materialien zu analysieren. Die Berücksichtigung von Landschaftsgestaltung und Stadtentwicklung ist ebenfalls ein wichtiger Aspekt.

Anhand dieser Ziele kann man später die Wirksamkeit der Investitionen ablesen. Klar ist dabei, dass die Messbarkeit der Wirksamkeit oft erst nach einem längeren Zeitraum der Investition erreichbar ist.

FAZIT

Impact Investing schafft die Verbindung zwischen profitabler Investition von Geldmitteln und der Schaffung sozialer und ökologischer Mehrwerte. Durch die weltweite Entwicklung und die wachsende Achtsamkeit in Bezug auf soziale und ökologische Folgen steht Nachhaltigkeit mehr und mehr im Vordergrund. Impact Investing ist daher jetzt und in Zukunft bei der Planung von Immobilieninvestitionen ein nicht mehr wegzudenkender Aspekt.

DR. STEFFEN HELBING, LL.M., MBA
compleneo Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Braunschweig

RECHTSANWALT UND NOTAR

Steffen Helbing ist Fachanwalt für Steuerrecht, Notar und Zertifizierter Stiftungsberater (DSA) und ebenfalls Geschäftsführer von compleneo. An der Schnittstelle zwischen Unternehmens- und Rechtsberatung liegen seine Tätigkeitsschwerpunkte vor allem in der Integration betriebswirtschaftlicher Planung in die Analyse struktureller steuerlicher und rechtlicher Rahmenbedingungen. Seine langjährige Erfahrung im Bereich der Entwicklung von Immobilienprojekten vermittelt ihm den nötigen Hintergrund, um Kunden auf dem Gebiet des Impact Investing umfassend zu beraten und praktisch zu unterstützen.

Foto: Unsplash/Gene Jeter

Ist das Bauen heute zu teuer?

Ist die gute Konjunkturlage der alleinige Grund für die hohen Bauwerkskosten?

Kaum ein privater, öffentlicher oder institutioneller Bauherr, der in den letzten Jahren nicht über die aus seiner Sicht überzogenen Bauwerkskosten gestöhnt hat. Genereller Vorwurf: Bau- und Handwerksbetriebe sowie die Planer nutzen die gute Baukonjunktur aus und treiben die Bauwerkskosten durch überhöhte Preise und Honorare nach oben. Ist diese Behauptung wirklich gerechtfertigt?

Baupreisindex hängt Verbraucherpreisindex ab!

Verfolgt man die Entwicklungen, wie sie das Statistische Bundesamt (Destatis) regelmäßig veröffentlicht, so zeigt sich, dass der Verbraucherpreisindex vom Jahr 2000 bis zum Jahr 2019 um ca. 25 Punkte (+ 31 %) gestiegen ist. Der Baupreisindex ist dagegen im gleichen Zeitraum um ca. 38 Punkte (+ 49 %) gestiegen. Es bleibt also festzuhalten, dass die Baupreisentwicklung tatsächlich im gleichen Zeitraum deutlich stärker angestiegen ist als der normale Verbraucherpreisindex. Was aber sind die Ursachen für diese Entwicklung?

Die Baunebenkosten – prozentual der höchste Anstieg!

Analysiert man die Bauwerkskostensteigerungen, so muss man sich die einzelnen Kostengruppen genau anschauen: Die höchste prozentuale Steigerung mit über 60 % haben im Vergleichszeitraum von 2000 bis 2019 die Baunebenkosten. Den größten Anteil daran haben wiederum die Architekten- und Ingenieurleistungen. Zwar ist eine Erhöhung der Architekten- und Ingenieurhonorare mit der Novellierung der Honorarordnung in 2013 tatsächlich eingetreten. Ein viel größerer Anstieg der Baunebenkosten ist aber durch die zahlreichen Gutachter- und Beraterkosten eingetreten, die heute der Gesetzgeber fordert: Kaum ein Bauvorhaben, in das nicht Fachleute zu Raum- und Bauakustik, Wärme- und Brandschutz oder auch Altlasten und Schadstoffe hinzugezogen werden müssen. Für die meisten Baustellen muss zusätzlich zum Bauüberwacher ein Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordinator eingesetzt werden. Da die Nebenkosten i. d. R. nur einen Anteil von ca. 20 – 25 % an den Gesamtbauwerkskosten besitzen, relativiert sich die absolute Steigerung von 60 % im Vergleichszeitraum.

Ausbaukosten überholen Rohbaukosten!

Während im Jahr 2000 das Verhältnis von Rohbau- zu Ausbaukosten noch 54 % zu 46 % betrug, ist der Anteil der Ausbaukosten nunmehr auf über 56 % gestiegen und die anteiligen Rohbaukosten gesunken. Schwerpunktmäßig ist dies auf die Ausbaugewerke der technischen Anlagen zurückzuführen. Die erhöhten gesetzlichen Anforderungen an die Energieeinsparung, Luft- und Trinkwasserhygiene etc. haben zu einem starken Anstieg der Installationen komplexer technischer Anlagen in unseren Gebäuden geführt. Aber auch sonstige erhöhte Anforderungen an den Brandschutz oder auch die Raum- und Bauakustik haben dazu geführt, dass der Anteil der Ausbaukosten stetig anstieg.

JAN LAUBACH
iwb Ingenieurgesellschaft mbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Jan Laubach hat Bauingenieurwesen an der TU Braunschweig studiert. Seit 1990 bei der iwb tätig, stieg er vom studentischen Mitarbeiter über die Position des Bereichsleiters und Prokuristen 2002 zum geschäftsführenden Gesellschafter auf. Neben Gutachten fürs MSWV des Landes Brandenburg und diversen Mitgliedschaften in Verbänden ist er seit 2014 auch Dozent des Studiengangs MBA Unternehmensführung Bau an der Hochschule Biberach.

Foto: Unsplash/C Dustin

Steigerung der Grundstückskosten: Nicht vernachlässigbar!

Auch die Grundstückskosten haben sich im Vergleich zum Verbraucherpreisindex überproportional entwickelt und sind auf Platz drei der prozentualen Bauwerkskostensteigerung: Vom Jahr 2000 bis heute verzeichnen wir einen prozentualen Anstieg der Grundstückskosten von fast 50 %. Hauptursache hierfür sind zum einen die gerade auch in den letzten Jahren deutlich gestiegenen Grundstückspreise – unabhängig davon, ob der Verkäufer privat oder öffentlich ist. Zum anderen haben viele Bundesländer auch die Grunderwerbsteuer in den letzten Jahren kräftig angehoben: Bis zum Jahr 1996 betrug die Grunderwerbsteuer in Niedersachsen 2 % vom Kaufpreis. Heute hat der Käufer dem Finanzamt 5 % des Kaufpreises zu überweisen.

Planungsrechtliche und technische Anforderungen!

Erhebliche Auswirkungen auf die Kostenentwicklung im Bau haben auch die vermehrt zu verzeichnenden Auflagen aus dem Planungsrecht. Vorgaben zum unterirdischen Parken, erhöhte Stellplatzschlüssel oder auch Auflagen zu Gründächern und Versickerungen auf dem Grundstück mögen im Einzelfall berechtigt sein, führen aber auch zu erhöhten Baukosten und stehen damit im Widerspruch zur Forderung kostengünstigen Bauens und auch Wohnens. Und auch die immer steigenden bauphysikalischen Anforderungen führen zu erhöhten Kosten, oftmals ohne nennenswerte Effekte: Der Sprung von der Wärmeschutzverordnung 1995 zur Energieeinsparverordnung 2014 hat im Mittel zu 86 Euro/qm Nutzfläche Kostensteigerung und ein Einsparpotenzial bei der Energie von 46 kWh/qm/Jahr geführt. Eine heutige Ausführung als Energieeffizienzhaus 40 führt gegenüber einem Energieeffizienzhaus 55 gerade noch zu einer Energiereduzierung von 8 kWh/qm/Jahr. Kostet aber 118 Euro/qm Nutzfläche mehr. Der häufige Wunsch des verbesserten Schallschutzes nach VDI-Vorschrift 4100 gegenüber der normalen DIN 4109 kostet den Bauherren im Mittel 51 Euro/qm Nutzfläche zusätzlich. Kurzum: Erhöhte planungsrechtliche Anforderungen und zusätzlich gewünschte Anforderungen an die Bauphysik treiben die Bauwerkskosten nach oben – und dies teilweise ohne nennenswerte Effekte.

Resignieren oder Handeln?

Vorgenannte Beispiele zeigen zweierlei: 1. Die hohen Baupreise liegen nicht ursächlich daran, dass aufgrund der guten Baukonjunktur die am Bau Beteiligten überhöhte Preise fordern. 2. Wesentliche Ursache sind die gesteigerten technischen Anforderungen und Auflagen, die einen erhöhten Technikeinsatz im Gebäude und einen deutlich erhöhten Anteil an zusätzlichen Fach- und Sonderberatern im Planungs- und Realisierungsprozess erfordern.

Was lässt sich aber beeinflussen, um im Bau wieder wirtschaftlicher zu werden? Sicher hat weder der Bauherr noch der Planer einen wesentlichen Einfluss auf Auflagen aus dem Bebauungsplan, den Grundstückspreis oder auch die Hebesätze für die Grunderwerbsteuer. Folgende Hebel haben aber nach wie vor eine große Wirkung auf die Bauwerkskosten:

- Sehen Sie im Bebauungsplan nicht nur nach dem Maß der baulichen Nutzung – was darf ich also auf dem Grundstück an Nutzung und Fläche realisieren. Schauen Sie genau, welche sonstigen Bauauflagen im Bebauungsplan verankert sind. Welche Zusatzkosten sind damit verbunden und sind diese Auflagen für Ihr Projekt notwendig und wirtschaftlich darstellbar?
- Eine intelligente Architektur (Licht, Kubatur, Ausrichtung) verringert den kostenintensiven Anteil der Technischen Ausbaugewerke.
- Bauen Sie einfach! Komplexe Raum- und Tragstrukturen des Rohbaus sind für den späteren Nutzer nicht sichtbare Kostengräber. Einfache Rohbau- und Konstruktionsstrukturen ermöglichen Kostenreserven für sichtbare und oft mietsteigernde Qualitätssteigerungen im Ausbau. Brauche ich eine komplette Unterkellerung und Tiefgaragenstellplätze?
- Bauphysik: Prüfen Sie differenziert in Ihrem Projekt, wo welche Standards sinnvoll und ggf. auch notwendig sind. Ermitteln Sie genau, mit welchem Maßnahmen- und Kostenpaket Sie einen optimalen Wirkungsgrad der Energieeinsparung erreichen. Die letzten eingesparten Energieverbräuche kauft man sich mit viel Geld ein – und sie werden oft durch schlechtes Nutzerverhalten wieder kompensiert.
- Stellen Sie rechtzeitig eine marktgerechte Vergabestruktur für Ihr Projekt auf: Mit welcher Vergabeform der auszuschreibenden Bauleistungen erhalte ich das wirtschaftlichste Ergebnis? Wann gehe ich mit meiner Ausschreibung an den Markt? Eine Vergabe im Winter ist oftmals günstiger als im Sommer, wenn Hochbetrieb auf den Baustellen herrscht.

Nutzen Sie ein paar dieser Denkanstöße, um den Abstand der Entwicklungen zwischen Verbraucherpreisindex und Baupreisindex zu verringern.

ARCHITEKTUR / GENERALPLANUNG
ENERGIE UND TECHNIK
INGENIEURBAU UND BAUGRUND
BAU- UND PROJEKTMANAGEMENT

iwb INGENIEURE

» Architektur, Energie und Wirtschaftlichkeit im Einklang! Generalplanung aus einer Hand! «

E iwb@iwb-ingenieure.de
W www.iwb-ingenieure.de

BERLIN . BRAUNSCHWEIG . DORTMUND . HAMBURG . MAGDEBURG . PINNEBERG

DER BAUCH KAUFT MIT.

Kriterien für den Erwerb einer entwickelten Anlage-Immobilie

Nicht die schnelle Rendite, sondern der langfristige Nutzen und das ehrliche Interesse am Charakter der Immobilie sollte bei Investitionen im Vordergrund stehen.

Immobilien gelten als gute Kapitalanlage. Doch so manches vermeintliche Schnäppchen hat seinen Investor schon bitter enttäuscht. Was sollte man also beim Erwerb einer Anlage-Immobilie beachten, um lange Freude daran zu haben? Julius Hendrich Junicke gibt im Gespräch mit den Service-Seiten wertvolle Tipps aus der jahrzehntelangen Praxis seines traditionsreichen Familienunternehmens.

JULIUS HENDRICH JUNICKE
Junicke & Co. GmbH & Co. KG
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Julius Hendrich Junicke ist gelernter Immobilienkaufmann und studierte an der BiTS – Business and Information Technology School in der Studienrichtung Business and Management Studies. Zudem absolvierte Herr Junicke ein Innovationsmanagement Studium an der Leuphana Universität in Lüneburg. Nach zahlreichen Auslandsaufenthalten fand er den Weg zurück in die Heimat. Außerdem ist er in mehreren Verbänden und Netzwerken in der Region aktiv.

„Ich kann nur jedem Investor empfehlen, sich mehr um die Geschichte, das Umfeld und die Ästhetik seiner Immobilie zu kümmern." – Julius Hendrich Junicke

Herr Junicke, was genau unterscheidet eigentlich eine entwickelte von einer unentwickelten Anlage-Immobilie?
Julius Hendrich Junicke: Von „entwickelt" spricht man, wenn die Immobilie vom Käufer nicht erst noch innen und außen in einen ansehnlichen und nutzbaren Zustand gebracht werden muss, bevor er Geld damit verdienen kann. Das Gebäude wird sozusagen schlüsselfertig gekauft.

Wir bei Junicke & Co. verstehen darunter zum Beispiel, dass das Objekt handwerklich perfekt saniert und modernisiert wurde, dass der besondere Charakter der Architektur zum Ausdruck kommt, dass die Grünanlagen und Parkplätze passend zur Immobilie und zum baulichen Umfeld gestaltet sind. Im Idealfall bedeutet „entwickelt" auch, dass es schon gute und solvente Mieter gibt.

Wie gehen Sie bei so einer Entwicklung vor? Worauf kommt es dabei besonders an?
Julius Hendrich Junicke: Bevor wir uns entscheiden, ob und wie wir eine Immobilie entwickeln wollen, analysieren wir genau, welche Geschichte und Potenziale sie hat, ob der Standort gut ist und der Preis stimmt. Wenn wir uns für die Entwicklung entscheiden, dann mit ganzem Herzen. Wir erstellen ein Nutzungskonzept und beginnen konsequent mit den erforderlichen Maßnahmen. Das Ergebnis sind Anlage-Immobilien, die ihren Mietern optimale Bedingungen bieten. Gewerbeimmobilien stellen dabei natürlich andere Anforderungen als Wohnimmobilien.

Welche Unterschiede sind das? Können Sie Beispiele nennen?
Julius Hendrich Junicke: Bei einer Wohnimmobilie steht im Vordergrund, welche Lebensqualität sie ihren Mietern bietet. Die Schönheit des Gebäudes und die Attraktivität seiner Lage sind dafür ebenso wichtig wie eine gute Raumaufteilung und bei Bedarf eine seniorengerechte Ausstattung. Diese Qualität muss laufend gepflegt werden, das sollte dem Investor klar sein.

Im Vergleich dazu stellen Gewerbeimmobilien andere und meist komplexere technische Anforderungen. Zudem ist das Ausfallrisiko für den Eigentümer höher. Es kommt deshalb darauf an, gesunde Unternehmen als langfristige Mieter zu gewinnen. Unternehmen, die ein Geschäftsmodell mit guten Perspektiven haben und von deren Vision der Investor überzeugt ist.

In beiden Fällen geht es jedoch um bauliche, funktionale und ästhetische Qualität. Was das konkret bedeutet, hängt individuell von der jeweiligen Immobilie und ihrer Nutzung ab.

Welche Kriterien sollte der Investor beim Kauf einer Anlage-Immobilie berücksichtigen?
Julius Hendrich Junicke: Aus unserer Sicht ist es vor allem wichtig, den Fokus auf Qualität und Langfristigkeit zu legen. Immobilien sind kein kurzfristiges Geschäft. Es geht nicht um die schnelle Rendite, sondern um den nachhaltigen Nutzen. Leider lassen viele Angebote am Markt aber gerade die Nachhaltigkeit vermissen. Das passiert schnell, wenn man die Immobilie einfach nur als Bausubstanz sieht.

Es geht jedoch nicht nur um ein Gebäude. Häuser haben ein Gesicht, eine Seele und eine Geschichte. Sie sind nicht nur eine bauliche Hülle mit funktionalem Nutzwert, sondern mindestens ebenso Lebensraum, ästhetisches Statement und gelebte Verantwortung für die Menschen und das Stadtbild. Außerdem ist Architektur die konkreteste Form der Kommunikation – entsprechend umsichtig und wertschätzend sollte man mit ihr umgehen.

Elemente, die in diesem Sinne eine zeitgemäße und zukunftsorientierte Architektur ausmachen, sind nach unserer Überzeugung zum Beispiel Dachbegrünungen und eine vorbildliche Energieeffizienz durch die Nutzung von Erdwärme und Solarenergie.

Ein weiterer ganz wichtiger Punkt ist, dass man eine Immobilie nicht einfach kaufen und dann hoffen darf, dass alles gut wird. Wir sind zwar überzeugte Verfechter von Intuition als gleichberechtigter Entscheidungsgrundlage neben den harten Fakten, aber jede Investition muss letztlich unter kaufmännischen Gesichtspunkten rentabel sein. Das ist jedoch auf Dauer nur der Fall, wenn man auch laufend etwas dafür tut. Also: Erst gut überlegen und dann gut pflegen!

INFO

Die Firma Junicke & Co. wurde 1954 gegründet und wird heute von den Brüdern Carl Jobst und Julius Hendrich Junicke auf Basis traditioneller Werte und modernster unternehmerischer Paradigmen als wachstumsorientiertes Familienunternehmen geführt.

Sie erwähnten gerade, dass Investoren ruhig auch intuitiv vorgehen sollten. Ist das nicht sehr riskant?
Julius Hendrich Junicke: Es geht dabei ja nicht um die Frage, entweder nur dem Kopf oder nur dem Bauch zu vertrauen. Vielmehr spielt beides eine Rolle, die betriebswirtschaftlichen Zahlen ebenso wie das Gefühl. Wenn die Anlage-Immobilie nicht nur eine Cash-Cow sein soll, sondern ein Star, dann muss man allerdings kontinuierlich in ihre Pflege investieren. Und das wird umso leichter fallen, je größer die Begeisterung des Eigentümers für die Schönheit seiner Immobilie ist.

Ich möchte das mal mit Gärten vergleichen, die müssen lebendig und grün sein, wie ein Wohnzimmer unter freiem Himmel. Und das ist eben keine Frage von Tiefbau, sondern von Leidenschaft und Schönheit. Ich meine: Bei Gebäuden ist das ganz genauso. Deshalb sollten Investoren Ihre Immobilie wirklich lieben. In Zahlen kann man das nicht ausdrücken, fühlen hingegen schon.

Lassen Sie uns nochmal auf die Frage zurückkommen, wie man bei der Entscheidung für eine Anlage-Immobilie am besten vorgehen sollte. Haben Sie dazu weitere Tipps?
Julius Hendrich Junicke: Der Investor sollte sich fragen, worauf es ihm wirklich ankommt, welche Ziele er konkret verfolgt und welche Art von Anlage-Immobilie ihm vorschwebt. An was glaubt er? Mit welchen Menschen möchte er zu tun haben? In welchem Verhältnis sollen Chancen und Risiken stehen? Das sind alles sehr individuelle Aspekte, für die man keine pauschale Empfehlung geben kann. Ist das soweit klar, ist als nächstes die Frage der Partner wichtig, die man für den Erwerb benötigt.

Und was ist bei der Auswahl dieser Partner zu beachten?
Julius Hendrich Junicke: Wer in eine Immobilie investieren will, braucht eine Bank, die nicht ausschließlich an den Zahlen interessiert ist, sondern auch über den Tellerrand hinausschaut und die Sichtweisen ihres Kunden zu teilen bereit ist. Das sind in der Regel eher die regionalen Banken, die das Immobiliengeschäft vor Ort ohnehin viel besser kennen als die meisten überregionalen oder Online-Banken. Man sollte möglichst schon langjähriger Kunde der Bank sein, dann ist das gegenseitige Vertrauen auf Basis von Erfahrungen größer. Und eine gute Bank sollte auch durch objektive Beratungskompetenz und Beweglichkeit überzeugen. Dann braucht man einen geeigneten Gutachter, der die Faktenlage sachlich und zuverlässig erfasst. Er sollte dabei weder zu oberflächlich, noch zu detailverliebt vorgehen. Es kommt auf eine ausgewogene Prüfung der wirklich relevanten Aspekte an. Ein guter Gutachter kann genau beurteilen, welche das jeweils sind.

Als nächstes spielt der Notar eine Rolle. Dabei geht es nicht nur darum, dass der Notar selbst zuverlässig ist. Auch das reibungslose Funktionieren des Notariats, das hinter ihm steht, ist wichtig. Eigenschaften, auf die man achten kann, sind Gewissenhaftigkeit, schlanke Prozesse und nahtlose Zusammenarbeit innerhalb des Teams.

Und natürlich ist auch der Verkäufer ein wesentlicher Faktor für die Kaufentscheidung. Kann er mehr als nur die mindestens erforderlichen Unterlagen zur Verfügung stellen? Was weiß er über die Immobilie? Kennt er die Geschichte des Gebäudes? Welche Erfahrungen hat er mit den Mietern und den Nachbarn gemacht? Hat er im Idealfall vielleicht sogar noch alte Fotos? Nach unserer Erfahrung sind Immobilien, die man von einem Verkäufer angeboten bekommt, der solche Fragen nicht beantworten kann oder will, selten eine gute Anlage.

Gibt es etwas, das Sie Investoren beim Kauf einer entwickelten Anlage-Immobilie abschließend noch besonders an Herz legen möchten?
Julius Hendrich Junicke: Unter dem Strich kann man sagen: Neben der Faktenlage sollte man zumindest bei einigen Aspekten auch auf den Bauch hören. Wenn man trotz scheinbar guter Zahlen ein schlechtes Gefühl hat, ist es oft besser, lieber auf den Kauf verzichten. Und ich kann nur jedem Investor empfehlen, sich mehr um die Geschichte, das Umfeld, die Mieter und auch die Ästhetik seiner Immobilie zu kümmern.

Dazu möchte ich Adriano Olivetti zitieren, der sagte, dass man Reichtum nur durch Menschen, Kultur und Lebensqualität erzielt. Das Bewahren der Schönheit einer Immobilie ist damit aus unserer Sicht eines der zentralen Kriterien für den Erfolg, den man mit ihr haben kann.

Foto: Adobe Stock/Christophotograph

Immobilien im Alter: Fluch oder Segen?

Wenn sich die eigene Immobilie im Alter als Belastung erweist

Der Erwerb einer Wohnimmobilie erfolgt regelmäßig auch unter dem Aspekt der Altersvorsorge. Mit ihm ist die Hoffnung verbunden, das Eigenheim bis zur Rente abgezahlt zu haben, um im Ruhestand mietfrei wohnen zu können. Doch was passiert, wenn die Immobilie im Alter nur noch als Belastung empfunden wird?

Wer im Alter in einer abbezahlten Immobilie wohnt, hat mehr Geld zur Verfügung, um den Ruhestand zu genießen. Gleichwohl kann die Immobilie im Alter zur Belastung werden: Das Haus ist nach Auszug der Kinder zu groß geworden; die damit verbundene Arbeit ist zu mühsam; wegen geringer Rente erweisen sich erforderliche Renovierungen oder Maßnahmen zum altersgerechten Umbau als finanziell nicht realisierbar. Auch kann ein finanzieller Engpass entstehen, wenn im Rentenalter die Finanzierung der Immobilie noch nicht abgeschlossen ist. Viele Senioren stellen sich daher die Frage, was mit ihrem Eigenheim geschehen soll.

Für diejenigen, denen das ehemalige Familieneigenheim zu groß geworden oder die damit verbundene Arbeit zu mühsam geworden ist, wird sich die Veräußerung und ein Umzug empfehlen. Alternativ ist im Einzelfall, abhängig von der konkreten finanziellen Situation, überlegenswert, das Haus im Wege vorweggenommener Erbfolge auf die Kinder zu übertragen.

Für diejenigen, die sich zur Veräußerung der Immobilie aus finanziellen Gründen veranlasst sehen, aber ihr Zuhause und soziales Umfeld nicht verlassen möchten, stehen weitere Optionen zur Verfügung:

- Die Immobilie kann veräußert und zurückgemietet werden. In diesem Fall erhält der Verkäufer den vollen Kaufpreis, kann weiterhin in der Immobilie wohnen und zahlt eine monatliche Miete. Hierfür kann der Verkaufserlös verwendet werden, der im Regelfall nicht nur für langjährige Mietzahlungen, sondern auch für die Tilgung etwaig noch bestehender Verbindlichkeiten oder die Erfüllung zusätzlicher Wünsche ausreicht.
- Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die Immobilie zu veräußern, sich jedoch ein lebenslanges, durch Grundbucheintrag abgesichertes Wohnrecht einräumen zu lassen. Dieses reduziert den Verkaufserlös allerdings deutlich, da der Käufer zu Lebzeiten des Veräußerers keinen Nutzen aus der Immobilie ziehen kann.
- Die dritte Möglichkeit ist die Veräußerung des Eigenheims gegen eine Leibrente. In diesem Fall wird für den Verkäufer ebenfalls ein lebenslanges Wohnrecht im Grundbuch eingetragen und er erhält statt des Kaufpreises als Einmalzahlung eine monatliche lebenslange Rentenzahlung oder eine geringe Einmalzahlung und niedrigere monatliche Rentenzahlungen. Bei diesem Modell tragen Verkäufer und Käufer ein gewisses Risiko: Verstirbt der Verkäufer relativ kurz nach der Veräußerung, entfallen für den Käufer die weiteren Rentenzahlungen, sodass er letztlich einen geringeren Gesamtkaufpreis gezahlt hat. Erfreut sich der Verkäufer hingegen bester Gesundheit und bleibt länger als erwartet in der Immobilie wohnen, hat der Käufer einen höheren Gesamtkaufpreis gezahlt als zuvor kalkuliert. Aus diesem Grund gibt es die Möglichkeit, statt einer lebenslangen Leibrente eine von vornherein für einen bestimmten Zeitraum festgelegte Rente zu vereinbaren. Verstirbt der Veräußerer vorher, gehen die Ansprüche auf die Rentenzahlungen auf die Erben über.

FAZIT

Geänderte Lebensumstände können die Veräußerung des Eigenheims im Alter erforderlich machen. Nicht immer muss dies aber dazu führen, dass der Verkäufer sein Zuhause verliert.

ALEXANDRA GORAZDZA
Schulte & Prasse Rechtsanwälte PartGmbB
Braunschweig
RECHTSANWÄLTIN UND NOTARIN

Foto: Adobe Stock/Viacheslav Iakobchuk

Die sichere **Immobilienanlage**

Nicht jedes Objekt passt zur eigenen Immobilienstrategie

Die Suche nach rentierlichen, aber auch sicheren Kapitalanlagen beschäftigt derzeit viele Menschen, die etwas für ihre privaten Altersvorsorge bzw. ihr Vermögen tun wollen. Das Umfeld mit niedrigen Zinsen für viele als sicher geltende Anlagemöglichkeiten, die Entwicklung auf den Finanzmärkten mit Negativzinsen und die damit verbundenen nur sehr geringen Erträge haben die Immobilie in den vergangenen Jahren stark in den Fokus vieler Anlageentscheidungen gerückt. Die Immobilie als Renditeobjekt, wie das altbekannte Zinshaus, verspricht gute und regelmäßige Erträge. Bei der Auswahl eines geeigneten Objekts und dessen Bewirtschaftung sind aber Besonderheiten zu beachten, die dem Immobiliennovizen nicht unbedingt vertraut sind. Fachkundige Unterstützung ist daher auf dem Weg zum richtigen Immobilieninvestment angeraten.

Ausgangspunkt der Überlegungen

Wer sein Geld in ein Renditeobjekt investieren will, stellt sich die Frage, welcher Objekttyp für die individuelle Vermögensstrategie am besten ist. Denn auch bei der Immobilieninvestition gilt die alte Regel, dass die Rendite das Spiegelbild des Risikos ist. Sprich, wer einen höheren Ertrag aus seiner immobilen Kapitalanlage ziehen will, muss bereit sein, ein höheres Risiko einzugehen. Bei der Immobilie besteht dieses Risiko in erster Linie aus nicht erfolgten Mieteinnahmen, vulgo Leerstand. Aber auch Objekte mit einem gewissen Sanierungsstau lassen sich mitunter deutlich preiswerter einkaufen als neu errichtete Gebäude mit einer soliden Vermietung. Wer aber über das entsprechende Know-how verfügt, den Markt kennt und die zusätzlich notwendigen Investitionen sicher abschätzen kann, ist in der Lage, mit solchen Immobilien eine überdurchschnittlich hohe Rendite zu erwirtschaften.

Wohnen vs. Gewerbe

In der Regel ist die Investition in eine als Kapitalanlage gehaltene Wohnimmobilie mit einem geringeren Risiko verbunden als in eine gewerbliche Immobilie. Ob es sich dabei lediglich um eine vermietete Eigentumswohnung handelt oder um ein komplettes Mehrfamilienhaus hängt im Wesentlichen vom Kapitalvolumen ab, welches zur Investition bereitsteht. Grundsätzlich kann die Lage auf dem Wohnungsmarkt von den allermeisten noch am besten beurteilt werden, vor allem wenn es sich bei dem Standort um den eigenen Wohnort handelt. Denn somit ist man selber Teil der Nachfrage und hat sich aus eigenem Antrieb mit dem Markt beschäftigt. Die Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt ist im Allgemeinen auch weniger Schwankungen unterworfen als im gewerblichen Bereich. Somit kann über einen längeren Zeitraum mit stabilen Mieteinnahmen gerechnet werden. Deren Höhe ist natürlich von Angebot und Nachfrage, aber zum Teil auch gesetzlichen Regelungen, abhängig. Daher ist es von strategischer Bedeutung, beim Ankauf die tatsächlichen Ist-Mieten in den Kontext der am Markt erzielbaren Mieten zu stellen. Ein niedriges Mietniveau bietet nicht nur die Chance auf Mieterhöhungen, sondern minimiert auch das Risiko, zukünftig mit geringeren Mieteinnahmen auskommen zu müssen. Dagegen stehen aber zumeist Investitionen in das Objekt, die in den nächsten Jahren vorgenommen werden müssen. Neubauten weisen üblicherweise höhere Mieteinnahmen auf als ältere Bestandsobjekte. Dadurch sind für einen überschaubaren Zeitraum nur geringe Investitionen notwendig, aber das Risiko bei einer evtl. Wiedervermietung die aktuelle Miete nicht wieder erzielen zu können, ist höher. All diese Faktoren lassen sich bei Wohnimmobilien aufgrund des eigenen Erfahrungshorizonts und den deutlich langsamer verlaufenden Marktentwicklungen sehr viel einfacher einschätzen als bei gewerblichen Objekten.

Gewerbeimmobilien, wie Büros oder SB-Märkte, versprechen oft deutlich höhere Renditen als Mietshäuser und vermietete Wohnungen. Damit ist natürlich auch ein größeres Risiko verbunden, zumindest temporär auf Mieteinnahmen verzichten zu müssen. Darüber hinaus sind die Entwicklungszyklen im gewerblichen Bereich deutlich kürzer als bei Wohnimmobilien. Müssen im Mehrfamilienhaus beispielsweise alle ca. 30 Jahre die Bäder saniert werden, so sind Büros bei jedem Mieterwechsel auf die aktuellen

ULAS ASLAN
A&E Immobilien
Braunschweig
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Foto: unsplash/Alexander Andrews

Anforderungen anzupassen. Andere Grundrisse und neue technische Installationen sind nur zwei Beispiele, die den Eigentümer zusätzliche Kosten verursachen, wenn ein neuer Mieter einzieht. Diese gegenüber einer Wohnimmobilie deutlich höheren Investitionen verbunden mit dem größeren Marktrisiko müssen über die Miete abgedeckt sein, damit am Ende die Gewerbeimmobilie eine bessere Rendite aufweist und nicht nur bei Ankauf vermeintlich billiger war. Die fundierten Marktkenntnisse sind bei Investments in gewerbliche Immobilien daher von entscheidender Bedeutung.

Eine Mischung aus beiden Welten sind Wohn- und Geschäftshäuser. Sie bieten zum einen die relativ sicheren Einnahmen aus den Wohnungen im Objekt und zum anderen die höheren Mieten aus den Gewerbeflächen. Unter dem Begriff „Multi-use“ kommen vergleichbare Immobilie mit unterschiedlichen Nutzungen seit einiger Zeit bei Investoren wieder in Mode. Durch den jeweiligen Nutzungsmix lassen sich sehr gut unterschiedliche Chance-Risiko-Profile abbilden, die sich in der Rentabilität widerspiegeln. Die Spannbreite reicht dabei von Objekten mit mehreren Wohnungen und einer kleinen Gewerbefläche im Erdgeschoss, über Immobilien mit z. B. einer erdgeschossigen Handelsnutzung, darüber liegenden Büroflächen und zusätzlichen Wohnungen bis hin zu großvolumigen Gebäuden mit Handel, Hotel, Büro und Wohnen übereinander. Mit solchen Immobilien ist eine Investition entsprechend der individuellen Anlagestrategie zwischen den eher risikoaversen Wohnobjekten und den mitunter deutlich riskanteren reinen Gewerbeimmobilien möglich.

Rentabilität und Ankauf

Der Gewinn liegt im Einkauf ist eine alter Händlerweisheit. Dies gilt bei Immobilien aufgrund deren zumeist sehr langen Lebens- bzw. Haltedauer und den damit verbundenen Investitionen nur bedingt. Nicht jede günstige Immobilie macht den neuen Eigentümer reich. Mitunter gibt es handfeste Gründe, warum gerade dieses Objekt preiswert zu haben war. Ein dauerhafter Leerstand oder immense Kosten für eine spätere Sanierung machen ggf. die attraktive Ankaufsrendite wieder kaputt. Da ist es oft der bessere Ansatz, für ein solides Objekt in guter Lage einen höheren Kaufpreis mit niedriger Rendite zu akzeptieren, wenn damit sichere Mieteinnahmen und Wertstabilität verbunden sind. Gegen den Kauf einer guten Immobilie zu einem moderaten Preis spricht natürlich nichts und wirkt dabei im Gegenteil als kleiner Renditeturbo. Wer allerdings bei Ankauf nur auf Schnäppchen aus ist, braucht neben der entsprechenden Expertise auch die finanziellen Mittel, um das eine oder andere Risiko mitunter aussitzen zu können. Ansonsten wird die als solide geplante Immobilieninvestition schnell zum Fiasko.

Daher ist die Rentabilität ist für jedes Objekt mit seinen spezifischen Eigenschaften im Vorfeld der Akquisition zu prüfen und mit der eigenen Strategie abzugleichen. In diese Betrachtung sind nicht nur das aktuelle Marktgeschehen, die Lage des Objekts und der Zustand des Gebäudes miteinzubeziehen. Vielmehr müssen die bestehenden Mietverträge geprüft werden, da ja sie die Grundlage für die stetigen Einnahmen sein sollen. Aus ihnen ergeben sich im direkten Vergleich zum Markt unter Umständen Chancen auf Mieterhöhungen. Aus den Laufzeiten kann abgeleitet werden, mit welchen Mieteinnahmen in den nächsten Jahren sicher gerechnet werden kann. Der Objektzustand ist die wesentliche Basis um die zukünftigen Investitionen abzuschätzen. Ob ein Dach in den kommenden drei Jahren neu gedeckt werden muss oder noch 30 Jahre hält, sollte sich auf den Kaufpreis schon auswirken. Diese Ansätze und Überlegungen sind zumindest für die mittelbare Zukunft anzustellen, um die Rentabilität des Investments zu beurteilen.

Nach dem Kauf

Mit dem Erwerb der Immobilie ist nur der erste Schritt zur sicheren Anlage getan. Um regelmäßige Einnahmen aus dem Objekt zu generieren, muss sich jemand darum kümmern. Dabei geht es nicht nur um die Verwaltung der Mieteinnahmen und die Bezahlung des Hausmeisters. Das Gebäude sollte auf einem guten baulichen Standard gehalten werden, um eine ständige Vermietung zu garantieren. Heruntergekommene Objekte mit einer veralteten Ausstattung sind insbesondere in schlechten Phasen nicht mehr marktgängig und weisen schnell einen erhöhten Leerstand auf. Der gute und vertrauensvolle Kontakt zu den Mietern ist das A und O in der Immobilienbewirtschaftung. Denn je langfristiger die Mietverhältnisse sind, desto rentabler und sicherer ist die Immobilieninvestition. Auch müssen die Entwicklungen am Immobilienmarkt beobachtet werden, um ggf. entsprechend reagieren zu können. Der Trend zu altengerechten Wohnungen bedingt zum Beispiel den Einbau von bodentiefen Duschen bei der nächsten Badsanierung. Je schneller diese Marktentwicklungen ablaufen, desto größer sind mitunter die sich daraus ergebenen Einflüsse auf die Immobilie.

Mit einer Immobilie sind über die Zeit also eine Fülle von Aufgaben verbunden, die mit der gebotenen Professionalität erledigt werden müssen. Nur dann kann die beim Ankauf geprüfte Rentabilität auch tatsächlich realisiert werden.

Der richtige Partner

Da für die sichere Immobilieninvestition zunächst ein geeignetes Objekt gefunden werden muss, ist der professionelle Immobilienmakler ein guter erster Ansprechpartner. Er zeichnet sich durch seine fundierte Marktkenntnis und ein weitrechendes Netzwerk aus. Im Ankaufsprozess sorgt er dafür, dass alle notwendigen Unterlagen und Informationen für die Immobilie zur Verfügung stehen. Diese sind die grundlegende Basis für eine umfassende Prüfung und Beurteilung, ob das Objekt für eine Investition in Frage kommt. Bei komplexeren Sachverhalten und speziellen Fragestellungen stehen in seinem Netzwerk Fachanwälte, Sachverständige und Steuerberater bereit, um gemeinsam für den Kunden die richtigen Lösungen herauszuarbeiten. Der Makler bleibt dabei der Ansprechpartner, um Reibungs- und Streuverluste zu vermeiden. Dabei ist wichtig, dass offen und ehrlich mit dem Investor kommuniziert wird, um ihn umfassend über die mit dem Ankauf der Immobilie verbundenen Konsequenzen aufzuklären.

Im Idealfall begleitet der Makler nach einem erfolgreichen Ankauf den Investor als Verwalter für das Objekt weiter. Als kompetenter und verlässlicher Fachmann kümmert er sich dann um die Immobilie, die er zuvor vermittelt hat. Damit beweist er, dass es ihm nicht um den schnellen Abschluss um jeden Preis geht, sondern er gemeinsam die zuvor erarbeitete Immobilienstrategie umsetzt.

Die sichere Immobilieninvestition beginnt somit bei der Auswahl eines fachkundigen Partners.

Immobilienmaklern und -verwaltern drohen Bußgelder

Fortbildungspflicht bis zum 31.12.2020

Am 01.08.2018 trat das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienverwalter und Makler in Kraft. Dieses sieht u.a. die Fortbildungspflicht für Immobilienverwalter und -makler vor.

Aber welchen Sinn und Zweck verfolgt das Gesetz? Wer muss sich fortbilden, wie wird die Fortbildungspflicht erfüllt und welche Rechtsfolgen drohen bei Verstößen?

Was galt bisher?

Bisher konnten Immobilienverwalter und -makler ohne besondere Aus- und Fortbildung oder den Nachweis besonderer Fachkenntnisse in der Immobilienbranche tätig sein.

Gewerbstätige Immobilienmakler bedurften bereits vorher der Zulassung nach § 34c Abs. 1 Gewerbeordnung (GewO). Für Immobilienverwalter bestand lediglich die Anzeigepflicht.

Die Bedeutung von Immobilien als Anlageobjekte oder Altersvorsorge nahm in den letzten Jahren – begünstigt durch niedrige Zinsen – stetig zu. Derzeit ist es auch Immobilienkäufern mit keinem oder einem geringen Eigenkapital möglich, in Immobilien zu investieren. Diese gehen ein hohes wirtschaftliches Risiko ein, das oftmals durch Unkenntnis der Rechts- und Wirtschaftslage verstärkt wird. Im Rahmen des Erwerbs von Immobilien, aber auch nach Erwerb von Wohnungseigentum besteht daher Bedarf an fachkundiger Beratung.

Der Gesetzgeber erkannte dies. Mit der Gesetzesänderung regelte er Voraussetzungen für die Erteilung der gewerberechtlichen Erlaubnis für Immobilienverwalter und -makler teilweise neu und führte die Fortbildungsflicht ein.

Was gilt jetzt?

Die Zulassungspflicht für Immobilienmakler blieb unverändert. Der ursprünglich vorgesehene Nachweis besonderer Sachkunde und die Pflicht zum Abschluss der Haftpflichtversicherung haben in der Gesetzesänderung keinen Niederschlag gefunden. Immobilienmakler müssen nur Zuverlässigkeit und geordnete wirtschaftliche Verhältnisse nachweisen.

Für Immobilienverwalter sieht die Gesetzesänderung erstmalig die Erlaubnispflicht vor. Voraussetzung ist neben der Zuverlässigkeit und geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen auch die Pflicht zum Abschluss einer Haftpflichtversicherung.

Fortbildungspflicht für Immobilienverwalter und -makler

Immobilienverwalter und -makler sind weiterhin nach § 34c Abs. 2a GewO zur regelmäßigen Fortbildung verpflichtet. Einzelheiten regelt die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV).

KATARZYNA CHABAS
Appelhagen Rechtsanwälte
Steuerberater PartGmbB
Braunschweig

RECHTSANWÄLTIN

Katarzyna Chabas studierte Rechtswissenschaften an der Universität in Göttingen. Ihr Referendariat hat sie am OLG Braunschweig absolviert, u. a. mit Stationen in Breslau/Polen. Seit 2018 ist sie bei Appelhagen im gewerblichen und privaten Mietrecht tätig. Sie berät Investoren beim An- und Verkauf bebauter und unbebauter Grundstücke und unterstützt u. a. bei der Gestaltung von Kaufverträgen.

DR. IUR. MARIE UEBERSALZ
Appelhagen Rechtsanwälte
Steuerberater PartGmbB
Braunschweig

RECHTSANWÄLTIN UND FACHANWÄLTIN FÜR STEUERRECHT

Dr. Marie Uebersalz studierte Rechtswissenschaften an der Universität Leipzig und war 2016 – 2019 in der Steuerabteilung einer „Big Four"-Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Hannover tätig. Seit 2019 ist sie bei Appelhagen als Rechtsanwältin und Fachanwältin für Steuerrecht beschäftigt. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen steueranwaltliche Vertretung, Steuerstrafrecht und Steuergestaltung.

Die Fortbildungen sind nachzuweisen und die Belege fünf Jahre auf einem dauerhaften Datenträger in den Geschäftsräumen aufzubewahren, beginnend mit dem Ende des Jahres, in dem die Fortbildung absolviert wurde (§ 15b MaBV). Derzeit besteht keine Verpflichtung zur unaufgeforderten Vorlage der Nachweise. Diese sind auf Aufforderung der zuständigen Behörde oder auf Nachfrage von Kunden vorzulegen.

Für wen gilt die Fortbildungspflicht?
Fortbildungspflichtig sind zugelassene Immobilienverwalter und -makler, ungeachtet dessen, ob sie von der erteilten Erlaubnis Gebrauch machen oder nicht.

Die Fortbildungspflicht gilt auch für unmittelbar bei der erlaubnispflichtigen Tätigkeit mitwirkende Beschäftigte. Mitwirkende Tätigkeit ist z. B. die Erstellung von Exposés oder Durchführung von Besichtigungsterminen. Bei rein administrativen Tätigkeiten besteht sie hingegen nicht.

Bei Gewerbetreibenden genügt es nach § 34c Abs. 2a GewO, wenn eine angemessene Zahl natürlicher, bei dem Gewerbetreibenden beschäftigter Personen Fortbildungen absolviert. Voraussetzung ist, dass diese den Gewerbetreibenden vertreten dürfen und ihnen die Aufsicht über direkt bei der Vermittlung oder Verwaltung mitwirkende Personen übertragen ist (§ 34c Abs. 2a GewO). Die Delegation der Fortbildungspflicht auf einen nachgeordneten Beschäftigten ist stets unzulässig, wenn eine natürliche Person als Gewerbetreibender oder gesetzlicher Vertreter der juristischen Person selbst unmittelbar mit der Durchführung der erlaubnispflichtigen Tätigkeit befasst ist.

Bei juristischen Personen bindet die Fortbildungspflicht zunächst alle gesetzlichen Vertreter. Ausnahmen erfordern, dass nicht weitergebildete gesetzliche Vertreter nachweislich keine erlaubnispflichtige Tätigkeit ausüben und die übrigen gesetzlichen Vertreter ihrer Fortbildungspflicht nachkommen.

Bis wann und wie muss sie erfüllt sein? Welche Rechtsfolgen drohen bei Verstößen?
Innerhalb eines Fortbildungszeitraums von je drei Jahren müssen sich Immobilienverwalter und -makler, sowie unmittelbar bei der erlaubnispflichtigen Tätigkeit mitwirkende Beschäftigte im Umfang von 20 Stunden fortbilden. Bei Doppeltätigkeiten als Immobilienverwalter und -makler sind 40 Stunden nachzuweisen. Die zeitliche Verteilung innerhalb des Weiterbildungszeitraums steht den Fortbildungsverpflichteten frei.

Grundsätzlich beginnt der erste Weiterbildungszeitraum am 1. Januar des Jahres, in dem die Erlaubnis erteilt oder eine weiterbildungspflichtige Tätigkeit durch unmittelbar bei dem Gewerbetreibenden beschäftigte Personen aufgenommen wurde.

§ 34c Abs. 2a GewO ist am 01.08.2018 in Kraft getreten. Für die Berechnung des ersten Fortbildungszeitraums für bereits vor Inkrafttreten tätige Immobilienverwalter und -makler ist daher das Kalenderjahr 2018 maßgeblich. Der erste Fortbildungszeitraum endet daher bereits mit Ablauf des 31.12.2020.

Ein Abschluss als Immobilienkauffrau/-mann oder als Geprüfte/r Immobilienfachwirtin/-wirt gilt als Fortbildung (§ 15b Abs. 1 MaBV). Die Fortbildungspflicht beginnt in diesen Fällen drei Jahre nach Erwerb des Abschlusses.

Die Fortbildung kann als begleitetes Selbststudium (E-Learning), Präsenzseminar, in Form betriebsinterner Maßnahmen oder anderer geeigneter Form erfolgen. Mögliche Themenbereiche sind in der Anlage (MaBV) aufgeführt und unterscheiden sich von Berufs- zu Berufsgruppe. Für Makler können neben rechtlichen Grundlagen insbesondere die Komplexe Kundenbetreuung, Grundlagen Immobilien und Steuern und Verbraucherschutz relevant sein. Für Immobilienverwalter sind ebenfalls rechtliche aber auch technische Grundlagen sowie bspw. kaufmännische oder Grundlagen der Immobilienwirtschaft denkbar.

Immobilienverwalter und -makler, die ihrer Fortbildungspflicht nicht nachkommen oder Nachweise nicht (vollständig) erbringen, begehen eine Ordnungswidrigkeit und müssen mit Bußgeldern bis 5 000 Euro rechnen. Ordnungswidrig handelt auch, wer einen Nachweis oder eine Unterlage nicht oder nicht mindestens fünf Jahre aufbewahrt.

Immobilienverwaltern und -maklern ist deshalb zu raten, die Fortbildungs- und Nachweispflicht ernst zu nehmen. Behörden werden ab 2021 voraussichtlich vermehrt Stichproben durchführen und Nachweise fordern.

SEBASTIAN KLIE
Appelhagen Rechtsanwälte
Steuerberater PartGmbB
Braunschweig

RECHTSANWALT UND FACHANWALT FÜR BAU- UND ARCHITEKTENRECHT

Sebastian Klie studierte Rechtswissenschaften an der Universität Bayreuth. Nach erfolgreichem Studienabschluss kehrte er in seine Braunschweiger Heimat zurück und absolvierte am hiesigen Oberlandesgericht sein Referendariat. Seit 2014 ist er bei Appelhagen als Rechtsanwalt tätig. Als Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht berät er seine Mandanten zu allen baurechtlichen Problemstellungen.

Foto: unsplash/Christian Wiediger

Aktuelles und Wissenswertes über **Steuern rund um Immobilien**

Wie in unseren letzten Beiträgen an dieser Stelle berichten wir über Themen, die uns in unserer täglichen Arbeit beschäftigen und für eine Vielzahl von Steuerpflichtigen relevant sein könnten.

Das Bundesverfassungsgericht hat mit Beschluss vom 10.04.2018 das bisherige System der grundsteuerlichen Bewertung für verfassungswidrig erklärt, somit wurde der Gesetzgeber gezwungen, die bisherige „Einheitsbewertung" als Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer zu reformieren. Die bisherige Berechnung basiert auf Jahrzehnte alten Grundstückswerten. Im Westen werden die Grundstücke nach ihrem Wert im Jahr 1964 berücksichtigt und in den ostdeutschen Ländern sind die zugrundeliegenden Werte sogar noch älter, sie beruhen auf Feststellungen aus dem Jahr 1935. Bisher wurde ein Bundesgesetz verabschiedet, das Folgendes beinhaltet:

- Die Einheitswerte dürfen bis 31.12.2024 Bewertungsgrundlage sein.
- Auf den 01.01.2022 muss das Grundvermögen neu bewertet werden.

Für die Grundstücksbesitzer Deutschlands bedeutet das, die individuellen Steuerzahlungen werden sich verändern, auch wenn die Reform „aufkommensneutral" ausgestaltet ist. Das ist die zwingende Folge der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes. Hierzu kommt, dass eine Steuererklärung abzugeben ist. Vermutlich wird es in 2021 eine Aufforderung zur Abgabe eben dieser Steuererklärung geben. Wann genau und in welcher Form – öffentlich oder individuell – ist noch nicht bekannt. Diese wäre dann elektronisch an das jeweilige Finanzamt zu übermitteln.

Wie aufwendig wäre denn dann die zukünftige Grundsteuererklärung? Diese Frage werden sich die Allermeisten stellen, die schon mit Grausen an die unliebsame Last der Einkommensteuererklärung denken. Laut Gesetz sollen nur wenige, vergleichsweise einfach zu ermittelnde Parameter einfließen. Bei der Ermittlung von Wohngrundstücken geht es konkret um 5 Parameter:

- Grundstücksfläche
- Bodenrichtwert
- Art des Gebäudes
- Baujahr
- Lage (Bundesland, Gemeinde).

Falls diese Parameter dem Steuerzahler/-in nicht ohnehin bekannt sind, soll der Datenabruf über ein digitales System – BORIS genannt – möglich sein. Die Bewertung erfolgt bei Wohngrundstücken nach dem sogenannten Ertragswertverfahren, wobei die Ermittlung nach einem jährlichen Rohertrag (typisierte Miete, je nach Lage des Grundstücks) abzüglich von Vervielfältiger und Abzinsungsfaktoren, welche sich aus dem Bewertungsgesetz ergeben, erfolgt.

Anders hingegen bei Geschäftsgrundstücken oder gemischt genutzten Grundstücken. Diese werden nach dem vereinfachten Sachwertverfahren bewertet. Hierbei wird, im Gegensatz zu den Wohngrundstücken, ausgehend von typisierten Normalherstellungskosten, der Bruttogrundfläche, Baupreisindex und Alterswertminderung der Wert ermittelt.

Wichtig ist zu erwähnen, dass, anders als normalerweise im Bewertungsgesetz möglich, KEIN Nachweis eines geringeren Wertes zulässig ist.

Das bisher Ausgeführte gibt den Inhalt des Bundesgesetzes wieder. Da die Grundsteuer

DIPL.-KFM. (FH) JÖRG BODE
MOHR BODE Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Braunschweig

STEUERBERATER

Jörg Bode ist gelernter Steuerfachangestellter und studierte an der Fachhochschule Hildesheim Wirtschaftswissenschaften. Er wurde 2008 zum Steuerberater bestellt und ist seit 2010 Partner bei der MOHR BODE Partnerschaft mbB in Braunschweig. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen neben der allgemeinen steuerlichen Beratung in den Bereichen der Nachfolgeberatung und Umstrukturierung von Unternehmen.

jedoch eine Landessteuer ist, hat der Bund eine Öffnungsklausel für abweichende Bewertungsverfahren der einzelnen Länder zugelassen hat. Die entscheidende Frage ist: Welche Länder machen nach welchem Modell von der Öffnungsklausel Gebrauch?

Abschließend ist zu sagen, dass die Grundsteuerreform zwar umgesetzt und auf den Weg gebracht wurde, es jedoch noch viele Detailfragen zu klären gibt, vor allem, wann und wie sich die Länder positionieren werden.

Neuerungen im Hinblick auf § 13b UStG

Wenn das Finanzamt im Rahmen einer Betriebsprüfung einen bisher unerkannten Fall des § 13b UStG feststellt und den Vorsteuerabzug versagt, ist für die Betroffenen neben dem bürokratischem Aufwand in Form der Rechnungskorrektur auch die Zinsfestsetzung eine höchst ärgerliche Prüfungsfeststellung. Hiergegen hat sich der BFH mit seinem Urteil vom 26.09.2019 gewendet. Die Zinsen sind nun aus sachlichen Billigkeitsgründen unter der Voraussetzung zu erlassen, dass das Finanzamt die Steuer vom vermeintlichen statt wirklichem Steuerschuldner vereinnahmt hat, der Leistende eine Rechnungskorrektur durchführt und der hieraus ergebende Vorsteuerabzug an den Leistungsempfänger abgetreten wird. Vor allem hierauf ist bei einem Erlassantrag zu achten. Die Ermessensentscheidung wird hierbei durch die Entscheidung des BFH auf Null reduziert. Durch diesen Perspektivwechsel in der Rechtsprechung sinkt hoffentlich der Anreiz für den Betriebsprüfer, eine solche Prüfungsfeststellung überhaupt zu treffen.

Zusätzlich zur Verzinsungsproblematik stellt auch oft die Rückforderung der bereits geleisteten Umsatzsteuer ein Problem dar. Der EuGH hat in seinem Urteil vom 11.04.2019 eine Lösung geschaffen. Der Rechnungsempfänger kann seinen Anspruch auf Erstattung der zu Unrecht in Rechnung gestellten Umsatzsteuer unmittelbar an die Steuerbehörde richten, falls sich die Rückzahlung durch den Leistenden, insbesondere durch Zahlungsunfähigkeit, als unmöglich oder äußerst schwierig erweist.

Eine für die Praxis enorm wichtige Entscheidung.

Die erweiterte Gewerbesteuerkürzung – eine oft verschenkte Steuerersparnis

Die Möglichkeit, Steuern zu sparen, erhält man nicht oft – also sollte man unbedingt sie nutzen. Gemäß § 9 Nr. 1 S. 2 GewStG, die erweiterte Gewerbesteuerkürzung, können reine Grundstücksunternehmen, unter bestimmten Voraussetzungen, eine hundertprozentige Gewerbesteuerentlastung erreichen. Die Kürzung wird auf besonderen Antrag gewährt und kommt nur für Unternehmen in Betracht, die ausschließlich eigenen Grundbesitz oder neben eigenem Grundbesitz eigenes Kapitalvermögen nutzen und verwalten. Die hier erzielten Einkünfte sind faktisch gewerbesteuerfrei. Die erweiterte Gewerbesteuerkürzung kann von allen Unternehmensformen in Anspruch genommen werden. Es ist allerdings zu beachten, dass nur die Verwaltung und Nutzung eigenen Grundbesitzes begünstigt ist. Werden daneben schädliche Tätigkeiten ausgeübt, entfällt die Kürzung in vollem Umfang. Unschädlich ist jedoch die Betreuung von Wohnungsbauten sowie die Errichtung und Veräußerung von Einfamilienhäusern, Eigentumswohnungen und Zweifamilienhäusern. Die Verwaltung und Nutzung von Kapitalvermögen ist ebenfalls ausdrücklich zugelassen. Fallstricke lauern: wie immer im Detail. Folgende, auf den ersten Blick vielleicht unkritisch wirkende, Gestaltungen kosten die begehrte Steuerersparnis.

- Die Beteiligung an einer gewerblich tätigen, ggf. auch nur gewerblich geprägten, Personengesellschaft.
- Die Mitvermietung von Betriebsvorrichtungen.

Die Mitvermietung von Betriebsvorrichtungen soll hier näher erläutert werden, da diese in der Praxis durchaus eine hohe Relevanz hat. Für die Beurteilung, ob die Mitvermietung für die erweiterte Kürzung schädlich oder unschädlich ist, ist nach ständiger BFH-Rechtsprechung zunächst das qualitative Kriterium zu prüfen. Man muss sich die Frage stellen, ob die Mitvermietung sowohl zwingend als notwendiger Teil einer Grundstücksvermietung als auch für die Nutzung des Grundstücks unentbehrlich ist. Ist dies erfüllt, ist auch noch das quantitative Kriterium zu prüfen. Dabei ist die relative Grenze von 10 % der Umsätze als auch die absolute Grenze des Wertes der der Betriebsvorrichtung von max. 511 000 Euro zu beachten. Erfüllt man die Kriterien, ist die Schädlichkeit gegeben. Eine Trennung von schädlichen und unschädlichen Tätigkeiten über die Auslagerung der Vermietung von Betriebsvorrichtungen in eine zweite Gesellschaft empfiehlt sich ab einer gewissen Größenordnung, da die entstehenden Mehrkosten die Steuerentlastung nicht übersteigen.

KIRSTIN RUSNER
MOHR BODE Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Braunschweig

STEUERFACHWIRTIN

Kirstin Rusner ist seit 2015 als Steuerfachwirtin mit 20-jähriger Berufserfahrung in der Steuerberatungsgesellschaft MOHR BODE Partnerschaft mbB tätig. Ihre Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Jahresabschlusserstellung, Steuerberatung und internes Kanzleimanagement.

Foto: Adobe Stock/DURIS Guillaume

ABWICKLUNG VON **IMMOBILIENSCHÄDEN** LEICHT GEMACHT

Woran erkennt man die Qualität einer Immobilienversicherung?

Oft wird bei Vertragsabschluss einer Gebäudeversicherung ausschließlich über den Preis gesprochen und weniger über den „Worst Case“, den Schadenfall. Doch genau in diesem Moment zeigt sich die Qualität der abgeschlossenen Versicherung.

Die Gebäudeversicherung ist für Immobilienbesitzer ein Muss. Sie deckt Risiken, wie z. B. Feuer, Leitungswasser und Schäden durch Sturm und Hagel ab. Wann erkennt ein Hauseigentümer eine qualitativ hochwertige Versicherung?
Grundsätzlich versteht man unter einer „guten“ Gebäudeversicherung eine Absicherung, die zu einem angemessenen Beitrag das Risiko für den Hausbesitzer so gering wie möglich hält, das heißt, es sollten so viele Risiken wie möglich abgesichert sein. Am Ende zählt das Preis-Leistungsverhältnis. Doch ein gutes Preis-Leistungsverhältnis ist ein sehr subjektives Thema und sollte detailliert mit dem Versicherungsberater besprochen werden.

RALF STELZER
Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG
Versicherungsmakler
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Ralf Stelzer ist seit 1990 erfolgreich als Versicherungsmakler in Braunschweig tätig. Nach seiner Ausbildung war er im Jahr 1990 Mitbegründer eines unabhängigen Versicherungsmaklerbüros in Braunschweig. 2014 fusionierten die Versicherungsmakler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG und Döhler Wichmann Assekuranz zu Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG.

Ganz und gar nicht subjektiv ist jedoch das richtige Vorgehen im Schadenfall. Hier gibt es eine Reihe von empfehlenswerten Handlungsmaßnahmen, die jeder Immobilienbesitzer im Schadenfall unmittelbar in Angriff nehmen sollte.

Schaden mindern und Folgeschäden vermeiden

Für Versicherungsnehmer besteht grundsätzlich die Pflicht, den Schaden zunächst abzuwenden und die Folgen im weiteren Verlauf möglichst gering zu halten. Es gilt folglich jegliche Handlung zu unterlassen, die den entstandenen Schaden erhöhen könnte. So ist bspw. bei einem Feuer unverzüglich die Feuerwehr zu benachrichtigen oder bei einem Leitungswasserschaden umgehend der Haupthahn zu schließen, um ein weiteres Austreten von Leitungswasser zu verhindern. Nach dem Schadeneintritt ist der Schadenort bestmöglich abzusichern, ohne dabei die eigene Gesundheit zu gefährden.

Schadenanzeige an die Polizei

Ist der Schaden bspw. auf Vandalismus, einen Einbruch oder den Versuch einer solchen Tat zurückzuführen, muss dies unmittelbar bei der Polizei zur Anzeige gebracht werden. Gleiches gilt bei einer vermuteten Brandstiftung.

Dokumentation des Schadens und Auflistung der beschädigten Gegenstände

Getreu dem Motto „Gut dokumentiert, ist halb reguliert“ ist der Schaden mit Hilfe von Fotos und Notizen so genau wie möglich zu dokumentieren. Empfehlenswert ist eine Auflistung aller beschädigten, zerstörten oder abhandengekommenen Sachen zu erstellen. Denn alle Kosten, die bei einem Schaden entstanden sind, sollten dem Versicherer in Form von Anschaffungs- oder Reparaturkosten nachgewiesen werden können. Kaufquittungen oder Kostenvoranschläge helfen dabei, die Höhe des entstandenen Schadens einzuschätzen. Hilfreich kann zudem eine Fotodokumentation des Gebäudes im unbeschädigten Zustand sein, es empfiehlt sich diese bereits frühzeitig anzufertigen.

Bilder: Adobe Stock/artbalitskiy, anatolir

Schadenmeldung an den Versicherer

Der Schaden muss umgehend bei dem Gebäudeversicherer gemeldet werden. Dies kann per Telefon, schriftlich oder auch mündlich beim Versicherungsberater erfolgen. Heutzutage ist eine Schadenmeldung auch schon online über die Website oder via App möglich. Der Schaden muss „umgehend“, (sprich: so schnell wie möglich) beim Versicherer gemeldet werden. Wer das nicht tut, riskiert seinen Versicherungsschutz.

Der Versicherer fordert dann eine detaillierte Schadenschilderung. Dazu gibt es häufig entsprechende Fragebögen zum Schadenhergang. Diese sind gewissenhaft und vollständig auszufüllen.

Schadenbild unverändert lassen

Nach der Meldung eines umfangreichen Schadens ist es wichtig, an dem entstandenen Schaden zunächst wenig zu verändern, bis dieser von dem Versicherer freigegeben oder bei Bedarf besichtigt wurde. Reparaturaufträge sollten nicht ohne vorherige Absprache und Freigabe des Versicherers erteilt werden. Ausnahmen stellen lediglich notwendige Maßnahmen zur Schadenminderung dar. Es sollten zudem alle beschädigten Sachen aufbewahrt werden, bis der Versicherer den Schaden abschließend reguliert hat.

Herr Ralf Stelzer, Geschäftsführer des Versicherungsmaklers Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG, rät: „Lassen Sie sich von Ihrem Versicherungsberater bei der Abwicklung eines Schadens unterstützen. Informieren Sie alle Beteiligten über den aktuellen Stand und die nächsten Schritte zur Beseitigung des Schadens. Je besser der Informationsfluss zum Versicherer funktioniert, desto besser kann dieser die Schadenregulierung und eine mögliche Kostenübernahme prüfen.“

Der Versicherungsmakler Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co.KG hat für Immobilienbesitzer eine Übersicht zusammengestellt, was im Schadenfall zu beachten ist:

Obliegenheiten

Obliegenheiten sind Pflichten des Versicherungsnehmers aus dem Versicherungsvertrag, deren Durchsetzung zwar nicht einklagbar sind, denen er aber im eigenen Interesse nachkommen sollte. Sie dienen Versicherungsgesellschaften unter anderem dazu, das Risiko zu bewerten und somit eine angemessene Versicherungsprämie zu ermitteln. Versicherer schützen sich durch Obliegenheiten vor einem möglichen Fehlverhalten des Versicherungsnehmers. Vollständiger Versicherungsschutz besteht, wenn alle Obliegenheiten eingehalten wurden.

Diese Pflichten des Versicherungsnehmers sind im Versicherungsvertrag geregelt. Es wird zwischen Obliegenheiten vor Abschluss und während der Laufzeit eines Versicherungsvertrages unterschieden. Neben der pünktlichen Zahlung der Versicherungsbeiträge gilt während der Vertragslaufzeit auch die unverzüglich und wahrheitsgetreue Meldung von Schäden zu den Obliegenheiten eines Versicherungsnehmers. Wird ein Schaden zu spät oder nicht wahrheitsgemäß gemeldet, ist der Versicherer möglicherweise von einer Leistung befreit.

Doch was bedeutet „unverzüglich“ genau?

Laut Gesetz gilt eine Meldung als unverzüglich, wenn sie **„ohne schuldhaftes Zögern“** erfolgt, am besten noch am gleichen Tag. Dies gilt natürlich nur dann, wenn der Versicherungsnehmer Kenntnis von dem Schaden hat. Wird bspw. während eines Urlaubs in die eigene Wohnung eingebrochen, kann der Schaden natürlich erst gemeldet werden, sobald der Versicherungsnehmer davon Kenntnis hat, also aus dem Urlaub zurück ist.

Und was passiert bei Missachtung dieser Obliegenheiten?

Die Folgen einer Missachtung hängen letztlich vom Grad des Verschuldens ab. Bei einer schuldlosen oder einfach fahrlässigen Verletzung bleibt die Leistungspflicht des Versicherers i. d. R. uneingeschränkt bestehen. Wird grob fahrlässig oder gar arglistig oder vorsätzlich gegen eine Obliegenheit verstoßen, kann der Versicherungsschutz gefährdet sein.

Schadensregulierung

Überwiegend wird in den Deckungskonzepten der Gebäudeversicherung die sog. Neuwertentschädigung vereinbart. Das zugrundeliegende Bedingungswerk regelt dann im Detail, welcher Gebäudewert und welche Kostenpositionen nach festgelegten Voraussetzungen bis zu welcher Höhe übernommen werden.

- Ist ein versichertes Gebäude weitestgehend oder vollständig durch eine versicherte Gefahr zerstört, ersetzt der Versicherer die ortsüblichen Wiederherstellungskosten inklusive der Kosten für die Konstruktion, die Planung und einen Architekten.
- Ist ein Gebäude nur teilweise beschädigt, ersetzt der Versicherer die unmittelbar vor Eintritt des Versicherungsfalls ortsüblichen Reparaturkosten.
- Sind versicherte Sachen zerstört oder kommen diese abhanden, ersetzt der Versicherer den Wiederbeschaffungspreis für Sachen in gleicher Art und Güte im neuwertigen Zustand.

In welchen Fällen kann es trotz der Vereinbarung einer Neuwertentschädigung zu einer Erstattung nach dem Zeitwert kommen?
Die Höhe des Zeitwertes lässt sich vom Neuwert ableiten. Der Zeitwert ergibt sich aus dem Neuwert des Gebäudes abzüglich der Wertminderung insbesondere durch das Alter und den Abnutzungsgrad.

In den folgenden Fällen wird lediglich der Zeitwert erstattet:

- Der Zeitwert beträgt weniger als 40 % des Neuwertes.

Beträgt der Zeitwert weniger als 40 % des Neuwertes wird in den üblichen Versicherungsbedingungen nur eine Zeitwerterstattung vorgenommen, es sei denn, das Gebäude ist bestimmungsgemäß in Gebrauch und wurde ordnungsgemäß instandgehalten.

- Wiederaufbau nicht innerhalb von drei Jahren in gleicher Art und Güte.

Der Immobilienbesitzer muss innerhalb von drei Jahren nach Eintritt des Schadenereignisses sicherstellen, dass die Entschädigungszahlung des Versicherers ausschließlich dafür genutzt wird, die versicherte Sache, in diesem Fall das Gebäude, in gleicher Art und mit gleicher Zweckbestimmung an der bisherigen Stelle wiederherzustellen. Ist dies nicht der Fall und wird bspw. an die Stelle einer abgebrannten Lagerhalle nun ein Mehrfamilienhaus errichtet, reduziert sich der Leistungsanspruch auf den Zeitwert. Individuelle Absprachen mit dem Versicherer sind in solchen Fällen allerdings möglich.

Versicherungssumme

Das A und O einer „guten“ Gebäudeversicherung ist die richtige Versicherungssumme. Die Versicherungssumme entspricht im besten Fall dem Neubauwert der versicherten Immobilie in gleicher Art und Güte. Eine zu hoch gewählte Versicherungssumme führt nicht dazu, dass im Schadenfall eine höhere Leistung erstattet wird. Der Versicherer richtet sich bei der Entschädigungszahlung nach dem Gebäudewert. Dieser wird im Schadenfall genau geprüft.

Gefährlicher wird es, wenn der Gebäudewert die Versicherungssumme übersteigt. Das passiert oftmals dann, wenn Hauseigentümer wertsteigernde An- oder Umbauten vornehmen und versäumen ihren Gebäudeversicherer darüber zu informieren. Dieses Versäumen kann im Schadenfall große finanzielle mitunter existenzbedrohende Auswirkungen haben. Ist die Versicherungssumme zu niedrig angesetzt, droht im Schadenfall ein Abzug aufgrund einer sogenannten Unterversicherung. Die Leistung würde dann entsprechend dem Verhältnis Versicherungssumme zu Neubauwert des Gebäudes gekürzt.

Fazit

Sowohl bei Abschluss einer Gebäudeversicherung als auch im Schadenfall spricht man über nicht unerhebliche Werte. Aus diesem Grund ist es empfehlenswert bestimmte Aspekte, wie den Gebäudewert, mögliche Risiken, Schadenhöhen und -ereignisse mit Ruhe und Sachverstand zu bewerten und gegebenenfalls mit einem Fachmann zu diskutieren.

Im Hinblick auf eine reibungslose Schadenabwicklung sollte bei der Wahl der richtigen Gebäudeversicherung an erster Stelle zunächst die Ermittlung der korrekten Versicherungssumme stehen, anschließend folgen die versicherten Risiken und erst an dritter und letzter Stelle steht der Preis.

Autorin: Carolin Behrla

Sinnvolle **Akustik** im Hochbau

Schutz – Komfort – Verständlichkeit

Unter dem Begriff Schallschutz wird irrtümlicherweise oft die Bau- und Raumakustik zusammengefasst. Jedoch wird im Hochbau der Schutz gegen unerwünschte Schallereignisse nur unter dem Begriff Bauakustik verstanden. Raumakustik hingegen ist entscheidend für das Verstehen von Sprache innerhalb eines Raumes.

Bauakustik

Unter den Begriff der Bauakustik fallen Maßnahmen, die zum Schutz gegen Lärm von außerhalb des Gebäudes (z. B. aus Straßen-, Schienen-, Flugverkehr) und auch gegen Lärm innerhalb des Gebäudes (z. B. aus Technikräumen, Installationen, Nachbarwohnungen) dienen.

Normativ sind die Mindestanforderungen an Bauteile in der DIN 4109-1 verankert. Die darin aufgeführten Anforderungen an Bauteile sind aber lediglich zum Schutz der Gesundheit zu verstehen. Um einen höheren Schallschutz im Sinne der Vertraulichkeit und eines höheren Komforts zu erreichen, sollte die VDI 4100 oder die Dega-Empfehlung 103 vereinbart werden.

Raumakustik

Gerade in Büro- und Schulräumen hat die Akustik ganz erhebliche Auswirkungen auf Gesundheit und Konzentrationsvermögen der Nutzer. Bestimmte Räume haben aufgrund ihrer Nutzung unterschiedliche Anforderungen an die Raumakustik. So ist es in Unterrichts- oder anderen Kommunikationsräumen erst einmal notwendig, die Nachhallzeit auf ein bestimmtes Maß zu reduzieren.

Sogenannte Absorber reduzieren die Nachhallzeit im Raum. Diese können als ganze Decke ausgeführt oder z. B. als Segel, Baffel oder in anderen Formen an bestimmten Stellen im Raum platziert werden. Absorber müssen so ausgewählt werden, dass sie spezielle Frequenzbereiche absorbieren und andere nur reduzieren, um eine bessere Verständlichkeit z. B. bei Inklusion zu ermöglichen. Bei großen Räumen kann es zudem sinnvoll sein, den Schall zu lenken, evtl. sogar eine elektroakustische Beschallungsanlage für die Sprachübertragung zu installieren.

Gerade in den frühen Phasen des Bauprozesses ist es sinnvoll, dass ein Akustiker zusammen mit dem Bauherrn die Ziele zur Bau- und Raumakustik festlegt und Optimierungen der Planung aufzeigt.

Eine Verbesserung in den späteren Leistungsphasen ist gar nicht bzw. nur mit erhöhtem Aufwand möglich, oft unter Verlust von vermietbarer Grundfläche.

Sinnvoll ist auch die Überprüfung vor Ort während des Bauprozesses. Es können unbeabsichtigt Schallbrücken entstehen, welche ein Erreichen der Ziele der Planung verhindern. Akustische Messungen können diesen Prozess zusätzlich unterstützen oder zur Prüfung bei der Abnahme von Bauleistungen dienen.

HENRIK LANGEHEIN
iwb Ingenieure
Generalplanung GmbH & Co. KG
Braunschweig

DIPL.-ING. (FH) BAUINGENIEURWESEN

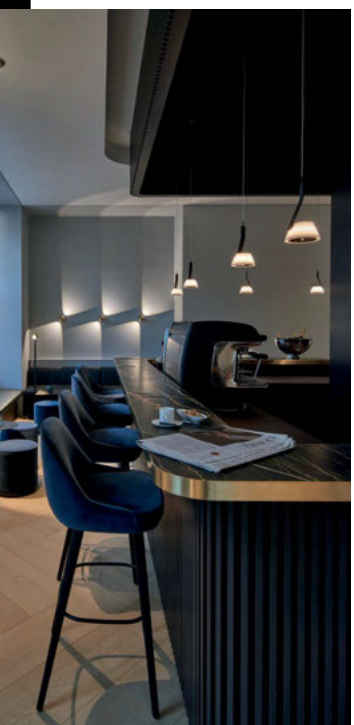
Henrik Langehein arbeitete nach seinem Studium an der FH Suderburg am Institut für Gebäude- und Solartechnik der TU Braunschweig. Danach wechselte er als Projektleiter-/ingenieur für 9 Jahre in ein Bauphysikbüro in Braunschweig. Seit 2018 ist Herr Langehein bei der iwb Ingenieure Generalplanung GmbH & Co. KG in den Bereichen Thermische Bauphysik, Akustik und Energie- und Anlagenmonitoring tätig.

Foto: iwb Schule Langelsheim

Die Augen für gute Gestaltung

Hochwertige Inneneinrichtungen sind als Unikate ein Statement an Ihre Kunden

Die Geschäftsräume sind das Aushängeschild eines jeden Unternehmens. Egal, ob es sich dabei um ein Büro, eine Arztpraxis oder ein Ladengeschäft handelt. Ein Kunde merkt beim ersten Besuch sehr schnell, ob ein professionelles Design fachmännisch umgesetzt oder kostensparend nur ein paar Möbel lieblos zusammengestellt wurden. Eine gestaltete und wertige Einrichtung lässt daher auch immer Rückschlüsse auf den Anspruch des Nutzers zu und spiegelt somit sein Selbstverständnis wider, dass sich in der eigenen Arbeit für seine Kunden niederschlägt. Doch was helfen die schönsten Gestaltungsideen, wenn sie unsauber und mangelhaft umgesetzt werden. Denn spätestens beim zweiten Blick erkennt man, ob die ausführenden Tischler ihr Handwerk verstanden haben oder nicht. Eine ungenügend und unmotiviert umgesetzte Einrichtung erweist dem eigenen Geschäft daher einen Bärendienst.



Der perfekte Innenraum

Das Streben nach Perfektion ist eine alte Tugend. Um Räumlichkeiten perfekt zu gestalten, ist zunächst eine individuelle Designsprache zu finden, welche die Ansprüche des Nutzers mit den ihn umgebenden baulichen Strukturen vereinen. Funktionalität und Ästhetik sind dabei zwei wesentliche Aspekte, die im Gestaltungsprozess beachtet werden müssen. Da es sich dabei um einen mitunter längeren Beratungsprozess handelt, ist eine offene Kommunikation und die partnerschaftliche Zusammenarbeit von Planer, Handwerker und Endkunden die grundlegende Basis. Das Ziel ist zumeist eine virtuelle Konzeption für die zu gestaltenden Geschäftsräume. Doch von der geplanten Einrichtung bis zum Einzug ist es noch ein weiter Weg.

Perfekt wird der Raum im Innern eines Gebäudes aber nur dann, wenn aus der theoretischen Planung eines Innenarchitekten, einer Objekteinrichterin oder eines Designbüros eine reale Einrichtung zum Anfassen wird. Da dem Mix an Materialien fast keine Grenzen gesetzt sind, werden für die Umsetzung hochspezialisierte und sehr erfahrene Meister und Gesellen aus dem Tischlerhandwerk gebraucht. Denn jeder Werkstoff weist unterschiedliche Eigenschaften auf, die eine differenzierte Bearbeitung notwendig machen. Die Palette an Materialien ist mit zum Beispiel Holz, Stein und Metall, aber auch modernen Kunststoffen, enorm umfangreich. Dadurch ergeben sich schier unerschöpfliche Gestaltungsmöglichkeiten, die in der Realität erst einmal umgesetzt werden müssen. Die Gefahr aufgrund von Unerfahrenheit daran zu scheitern, ist für den einen oder anderen Handwerker sehr groß und für den Auftraggeber frustrierend.

An die Fertigung dieser hochwertigen und oftmals sehr speziellen Einrichtungen ergeben sich daher extrem hohe Anforderungen. Die Maßhaltigkeit mit sehr geringen Toleranzen ist der Garant für ein optimales Erscheinungsbild. Damit nimmt es aber nicht jeder so genau, sodass sich gerade in der Ausarbeitung der Details die Spreu vom Weizen trennt. Und je kreativer die Idee des Planers oder Designers, desto herausfordernder ist dessen Realisierung. Ob großzügig geschwungene Tresen für repräsentative Empfangsbereiche, großzügige Besprechungstische mit technischem Equipment für Konferenzen oder gestaltete

Fotos: Schawaller + Ulrich Möbelwerkstätten GmbH & Co. KG

Präsentationsregale für Geschäfte. Immer ist höchstes handwerkliches Geschick gefragt, um eine perfekte Optik zu erreichen. Unebene Oberflächen, schiefe Kanten und offene Fugen fallen immer negativ auf und schmälern den Eindruck. Der perfekte Innenraum kennt diese Probleme nicht, da die versierten Handwerker wissen, dass der erste Eindruck zählt.

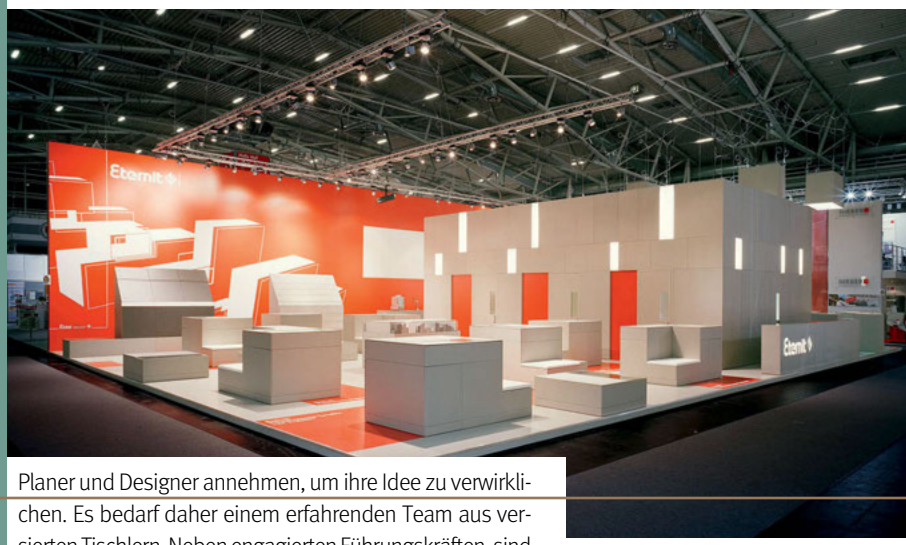
Möbel überall

Einrichtungen sind aber nicht nur in Büros und Läden zu finden. Im gewerblichen Bereich spielen Messen oder Events regelmäßig eine große Rolle. Das Erscheinungsbild bei einem Messeauftritt ist für jedes teilnehmende Unternehmen wie die Übergabe der eigenen Visitenkarte. Hier präsentiert es sich einer Fülle von potenziellen neuen Kunden und muss daher auf den ersten Blick punkten. Die Ideen des Planers müssen daher mit hoher Präzision umgesetzt und vor allem termingerecht geliefert werden. Die Arbeitsvorbereitung mit computerbasierten Planungstools (CAD/CAM) ist daher unerlässlich, um die Fertigung präzise zu steuern. Dabei stehen repräsentative Möbel im Vordergrund, welche als Markenbotschafter dienen. Messemöbel müssen daher eine sehr gute Qualität aufweisen, damit sie ihrem Anspruch auf eine optimale Repräsentation des Ausstellers gerecht werden.

Doch denkt man an Möbel, so ist der eigene Kleiderschrank relativ schnell präsent. Den höchsten Ansprüchen wird das Standardsystem nicht gerecht. Vielmehr geht es im Privaten um die Befriedigung sehr individueller Ansprüche. Vom begehbaren Ankleidezimmer mit offenen Schrankelementen zur bestmöglichen Sichtbarkeit aller Bekleidungsstücke über maßgefertigte Raumteiler bis zur Ausnutzung der kleinsten Nische durch einen angepassten Einbauschrank sind den Möglichkeiten fast keine Grenzen gesetzt. Mit den CABINET-Schranksystemen können individuelle Lösungen für jede Raumsituation geschaffen werden. Das gewünschte Möbelstück im Wunschfarbton umzusetzen, stellt für viele Kunden eine reizvolle Alternative zum Möbel von der Stange dar. Gerade auch in diesem Bereich kommt es auf eine millimetergenaue Fertigung der einzelnen Komponenten an, um dem Anspruch an das perfekte Wohnmöbelstück gerecht zu werden.

Die Umsetzer

Die Realisierung solch individueller Innenraumeinrichtungen mit einem extrem hohen Anspruch an die Wertigkeit und Qualität ist nicht jedermanns Sache. Vielen Handwerkern fehlt oftmals die Erfahrung im Umgang mit der Fülle an Materialien, denen sich die



Planer und Designer annehmen, um ihre Idee zu verwirklichen. Es bedarf daher einem erfahrenden Team aus versierten Tischlern. Neben engagierten Führungskräften, sind kompetente Gesellen und aufmerksame Auszubildene der Garant für eine erfolgreiche Umsetzung der sehr unterschiedlichen Projekte. Aber auch ein moderner und computergesteuerter Maschinenpark in einer inspirierenden Arbeitsumgebung ist für die Fertigung mit handwerklicher Perfektion unerlässlich. Das Finish für die Oberflächen erfolgt in der hauseigenen Lackiererei. Nur so lassen sich die höchsten Ansprüche an die Materialverarbeitung umsetzen.

Die Schawaller + Ulrich Möbelwerkstätten verfügen über diese notwendigen Voraussetzungen. Das Werkstatt- und Ausstellungsgebäude in Braunschweig-Rautheim spiegelt den eingangs beschriebenen Anspruch an die eigene Arbeit und Qualität wider. Die transparente Bauweise dieser Manufaktur der Möbeltischlerei mit durch Tageslicht erhellten Werkstätten vermittelt den Besuchern die Wertigkeit der gefertigten Einrichtungsgegenstände und spiegelt das Gefühl der handwerklichen Protagonisten für Gestaltung wider.

Ein gutes Design wird erst durch die exzellente Umsetzung perfekt!

BJÖRN ULRICH

Schawaller + Ulrich
Möbelwerkstätten GmbH & Co. KG
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Björn Ulrich ist ausgebildeter Möbeltischler und erhielt 1997 seinen Meisterbrief. 1997 erfolgte die Gründung der Tischlerei Schawaller + Ulrich mit dem Partner Kai Schawaller. Nach einer Ausbildung zum Betriebswirt im Handwerk erfolgte die Umfirmierung in die Schawaller + Ulrich Möbelwerkstätten GmbH & Co. KG. Seit 2019 ist er alleiniger Geschäftsführer und beschäftigt rund 25 Mitarbeiter.

„Ängste habe ich noch nicht, aber Sorgen mache ich mir schon!“

Harald Verspermann, CEO Verspermann Group, spricht über die Folgen der Corona-Krise, Trends auf dem Wolfsburger Immobilienmarkt und den großen kommenden Umbruch in der Branche.

Durch die Ausbreitung des Corona-Virus weiß man aktuell überhaupt nicht, wo man steht. Jeden Tag kommen neue Meldungen, die die Unsicherheit nicht schmälern. Bis vor kurzem standen wir mit der Auftragslage noch voll im Saft. In dem Moment, wo diese Abschottungspolitik begann, wurden wir dadurch alle nicht nur sensibilisiert für das Thema, sondern die normale Wirtschaftstätigkeit in nahezu allen Bereichen kam und kommt zum Erliegen – so auch im bauschaffenden Gewerbe. Ängste habe ich noch nicht, aber Sorgen mache ich mir schon! Wir müssen selbstverständlich eine gewisse Leistung gegenüber unseren Vertragspartnern und Mitarbeitern erfüllen. Alle, die in dieser Branche tätig sind, werden derzeit dieselben Probleme haben. Demzufolge werden wir nicht umher kommen, gewisse Bauprojekte zu verschieben. Ein aktuelles Projekt sieht beispielsweise den Bau von 42 Wohnungseinheiten vor – die Hälfte davon Sozialbauwohnungen. Ich weiß momentan nicht, wo führt der Weg hin, können wir den Bau zeitnah realisieren oder nicht. Diese Ungewissheit ist das größte Problem.

Abgesehen von den Auswirkungen der Corona-Pandemie zeichnet sich aktuell ein klarer Trend in der Region um Wolfsburg, Gifhorn und den umliegenden Orten ab. Wir sehen hier einen rasanten Anstieg von Bautätigkeiten. Das ist auch richtig so. Denn was haben wir in Deutschland? Wir haben nach dem Krieg einen großen Aufbau gehabt, aber nicht wie in anderen Ländern, hat der deutsche im Verhältnis zu anderen europäischen Staaten, selten gekauft, sondern eher gemietet. Das hat sich klar geändert. Heute geht der Trend zum Eigenheim. Dabei muss es nicht immer das riesengroße Grundstück sein – auch das hat sich verändert. Den meisten reicht hier ein kleines Einzel- oder Doppelhaus auf 300 bis 400 qm oder sogar eine Eigentumswohnung. Das ist sicherlich auch auf die Zinsentwicklung zurückzuführen. Der Bürger kann sich durch die anhalten niedrigen Zinsen eine Finanzierung heute viel eher erlauben. Zudem werden Menschen heute immer älter und sind auch bis ins hohe Alter hinein noch aktiv. Da möchten die meisten eine Absicherung der eigenen vier Wände.

HARALD VESPERMANN

Vespermann Immobilien GmbH
Wolfsburg

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Harald Vespermann ist geschäftsführender Gesellschafter der Firmengruppe Vespermann Real Estate Group. Die Gruppe ist tätig als Projektentwickler, Bauträger und Investor für den Bestand und Verkauf von Gewerbe- und Wohnimmobilien.

Foto: Adobe Stock/Eisenhans

Einhergehen mit der Zinssenkung war zunächst eine größere Gewinnmarge für uns Unternehmer. Heute werden diese Vorteile von oben nach unter durchgereicht. Das Verhältnis ist heute fast dasselbe wie zuvor. Einfach weil die Grundstücke deutlich teuer geworden sind. Teilweise werden heute Häuser, die damals für 80 bis 100 000 Mark gekauft beziehungsweise gebaut wurden, für 200 bis 300 000 Euro verkaufen. Da werden alte Häuser zu Höchstpreisen verkauft. Vielerorts wird der Preis mittels von Geboten bestimmt – also schon fast wie bei einer Auktion. Ein Trend, der zeigt, dass der Markt nicht genügend Angebote bereithält und der daher nicht unbedingt als positiv zu bewerten ist, wenn überteuerte Preise für alte Häuser gezahlt werden. Aus meiner Sicht ist diese Entwicklung problematisch, weil irgendwann der Knick kommen wird. In dem Moment, wenn die Europäische Zentralbank den Leitzins wieder anhebt – sei es auch nur um ein Prozent – wird sich dieser Markt beruhigen und extrem verändern. Billiger wird es zwar nicht werden, aber das Angebot verändert sich. Das hat wiederum zur Folge, dass es keine große Preissteigerung im Baugewerbe geben wird. Ich glaube, dass das schon in vier bis fünf Jahren der Fall sein wird. Das ist aber nur ein Gefühl, ich bin auch kein Hellseher.

Absolut lobend hervorzuheben ist in jedem Fall die Wohnungsbau-Offensive der Stadt Wolfsburg. In der Innenstadt haben „Neuland“ und Volkswagen Immobilien den mit Abstand größten Bestand. Dann wird in Nord-Steimke ein großes Projekt angegangen mit 3 000 Einheiten, wovon rund 2 400 an eine große Gesellschaft vergeben wurde und der Rest von der Stadt Wolfsburg betreut wird. In Fallersleben sowie an den Hellwinkel-Terrassen und auch um uns herum in Velpke, Wendhausen, Lehre oder auch Cremlingen entstehen neue Projekte. Da sprechen wir über ein Auftragsvolumen von 500 bis 600 Mio. Euro. Hier ist der Markt grundsätzlich sehr stark in Bewegung und ich als privater Unternehmer versuche da natürlich mitzumischen und Akzente zu setzen. Der Markt ist zwar noch offen, aber eine Sättigung ist nicht mehr allzu weit entfernt, denke ich. Viel wird davon abhänge, wie gut Volkswagen sich in der E-Mobilität aufstellt.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass eigentlich alles im Umbruch ist, die Branche ihre Hausaufgaben aber bislang sehr ordentlich erledigt hat und deshalb wirtschaftlich auch nicht darunter leidet – zumindest noch nicht.

Nutzen des **Klimaschutzpaketes des Bundes** für die Wohnungswirtschaft

Mit dem Klimaschutzprogramm 2030 schafft die Bundesregierung in den Bereichen Innovationen, Förderung, gesetzlichen Standards und Anforderungen sowie einer Bepreisung von Treibhausgasen, Anreize zur CO_2-Einsparung, um die vorgegebenen Klimaschutzziele zu erreichen.

Die Fördermaßnahmen auf dem Gebäudesektor der staatlichen Förderbank KfW stellen einen Teil dieser Förderanreize dar. Hier werden für Bauherren mit Modernisierungsbedarf unterschiedlichste Förderprogramme als Förderdarlehen oder Zuschüsse für Bau- und Sanierungsmaßnahmen angeboten. Die von der Wohnungswirtschaft lang ersehnte steuerliche Begünstigung von energetischen Sanierungen kommt leider vorerst nur für selbstgenutzte Immobilien. Dennoch wurden die Förderprogramme der KfW-Bankengruppe durch das Klimapaket des Bundes Anfang 2020 merklich aufgewertet. Nun stellt sich die Frage, wie im Rahmen einer Sanierung/Modernisierung mit einem bestehenden Objekt aus energetischen Gesichtspunkten unter rechtlichen und fördertechnischen Gesichtspunkten vorgegangen werden muss und kann.

Grundlage der folgenden beispielhaften Betrachtung bildet ein unsaniertes Mehrfamilienhaus der 1950er-Jahre. Hierfür sind die jeweils wirtschaftlichsten energetischen Verbesserungen als baulich-/wärmetechnische Maßnahmen und – nachgestellt – die gebäudetechnische Ausrüstungen für die jeweiligen Berechnungsverfahren ermittelt worden.

Die Investitionskosten der Verbesserungsmaßnahmen inkl. vorhandener Kosten für Planung und Überwachung wurden ermittelt und die aus dem Programm 151/152 „Energieeffizient Sanieren“ der KfW-Bankengruppe möglichen Fördersummen den Varianten zugeordnet. Ergänzend wurden die Energieeinsparungspotenziale, die grundsätzlich den Nutzern der Immobilien zugeschlagen werden, berechnet.

EnEV-Bilanzierungsverfahren/ EnEV Anlage 3 Bauteilverfahren

Auf Grundlage des Bilanzierungs- und Bauteilverfahrens ist es möglich, die öffentlich-rechtlichen Anforderungen einzuhalten. Der beschrittene Weg beeinflusst jedoch die Effektivität der Maßnahmen. Sind die investiven Kosten der beiden Varianten miteinander vergleichbar, zeigt sich jedoch, dass auf Grundlage einer detaillierten Bilanzierung des Gebäudes eine höhere energetische Einsparung erzielt wird.

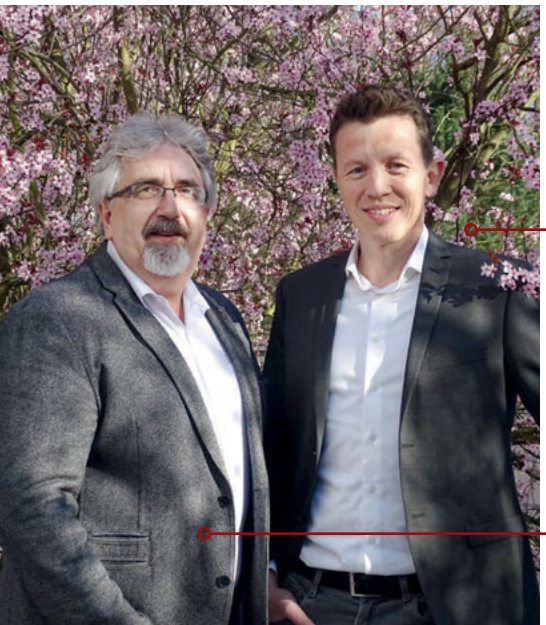
KfW-Effizienzhaus 115/ KfW-Effizienzhaus 100

Die energetische Einsparung ist von der energetischen Qualität des Gebäudes abhängig. Die Berechnungen zeigen jedoch auch, dass sich die absoluten Zahlen der Varianten KfW 115 und KfW 100 hinsichtlich des Energieverbrauchs nur geringfügig (5 %) unterscheiden. Dabei steigen die investiven Kosten für den Bauherrn um etwa 8 000 Euro. Im vorliegenden Fall kann daher eine Steigerung des energetischen Niveaus auf KfW 100 nicht empfohlen werden.

KfW-Effizienzhaus 85 mit Solarthermie/ KfW-Effizienzhaus 85 mit Luft-/Wasser Wärmepumpe

Konnten die Anforderungen an ein KfW-Effizienzhaus 100/115 noch ohne weitreichende Anpassungen der Anlagentechnik erfüllt werden, ist eine Steigerung der energetischen Qualität zu einem KfW-Effizienzhaus 85 nur durch entsprechende anlagenseitige Maßnahmen möglich. Hier wurden zwei pragmatische Lösungsansätze verfolgt,

Foto: Adobe Stock/perori, bbs | martens+puller



DIPL.-ING. PATRICK SCHMIDT
bbs | martens+puller
Ingenieurgesellschaft mbH
Braunschweig
GESCHÄFTSFÜHRER

PROF. DR.-ING. HANS-PETER LEIMER
bbs | martens+puller
Ingenieurgesellschaft mbH
Braunschweig
GESCHÄFTSFÜHRER

Nach 30 Jahren erfolgreichem Handeln im Bereich der Bauphysik erfolgte zum 01.01.2020 die Übergabe der BBS INTERNATIONAL GmbH aus Wolfenbüttel an die martens+puller Ingenieurgesellschaft mbH. Als eigenständiges Tochterunternehmen der martens+puller Ingenieurgesellschaft mbh wird zukünftig die bbs | martens+puller als Ingenieurgesellschaft mbH das gesamte Leistungsportfolio der Bauphysik abdecken.

bauphysik
bbs | martens+puller
Ingenieurgesellschaft mbH

Energetische Verbesserungsmaßnahmen

	EnEV	KfW115	KfW100	KfW85 mit Solarthermie	KfW85 mit L/W-WP	EnEV Anlage 3 Bauteilverfahren	KfW Einzelmaßnahmen
Außenwände-Wärmedämmung	100 mm	140 mm	160 mm	160 mm	160 mm	140 mm	160 mm
Fenster-Austausch	2-fach WSV	2-fach WSV	2-fach WSV	3-fach WSV	3-fach WSV	2-fach WSV	3-fach WSV
Dach-Wärmedämmung	140 mm	140 mm + 35 mm	140 mm + 52 mm	140 mm + 52 mm	140 mm + 52 mm	140 mm + 35 mm	140 mm + 140 mm
Kellerdecke-Wärmedämmung	50 mm	80 mm	100 mm	100 mm	100 mm	100 mm	120 mm
Wärmeerzeugung	Brennwertkessel	Brennwertkessel	Brennwertkessel	Brennwertkessel + Solaranlage für Warmwasser	Luft-/Wasser Wärmepumpe für Heizung + Brennwertkessel		
Heizungsanlage			Optimierung	Optimierung	Optimierung		
Wärmebrücken		erg. Maßnahmen	erg. Maßnahmen	erg. Maßnahmen	erg. Maßnahmen		
Luftdichtheitstest	X	X	je WE	je WE	je WE		
Baubegleitung inkl. Planung	X	X	X	X	X		X

die zum einen die investiven Kosten begrenzen und zum anderen in einem bestehenden Anlagenkonzept ergänzt werden können. So hat der Einsatz einer solarthermischen Anlage bzw. einer Luft/Wasser-Wärmepumpe eine energetische Einsparung von etwa 10 % zur Folge. Die investiven Kosten sind dabei für beide Varianten auf einem vergleichbaren Niveau, jedoch werden die Ausgaben absolut um etwa 17 500 Euro gesteigert. Ist eine Anbindung an ein Fernwärmenetz möglich, ist die dargestellte Kostensteigerung ggf. obsolet.

KfW-Einzelmaßnahmen

Hinsichtlich einer Sanierung basierend auf sogenannten KfW-Einzelmaßnahmen zeigt sich, dass die investiven Kosten sich etwa in einem vergleichbaren Rahmen zu den beiden Bewertungsverfahren nach EnEV bewegen. Dabei bleibt die energetische Qualität jedoch deutlich hinter den KfW-Effizienzhäusern zurück und weist im Vergleich zum Bilanzverfahren nach EnEV einen um 10 % größeren Energieverbrauch auf.

Welche Lösung sollten Investoren nun wählen? Diese Entscheidung ist einzig und allein vom Bauherrn zu treffen. Hierbei sollte jedoch nicht alleinig die Maßnahme gewählt werden, welche mit den geringsten Herstellkosten einhergeht. Bei der Bewertung sind weitere Kriterien zu berücksichtigen:

- Wertsteigerung der Immobilie; Immobilienwert/Mietwert
- Qualitätserhöhung der Immobilie in Hinblick auf die Vermietung
- Modernisierungsmieterhöhung (Mietumlage der Instandsetzung)
- Energie-, CO_2-Einsparungspotenzial

Allgemein kann gesagt werden, dass

- dank der aus Bundesmitteln finanzierten Förderung der energetischen Sanierung, die Maßnahmen zum Erlangen eines KfW-Effizienzhauses sich hier stets günstiger darstellten als eine Sanierung auf Grundlage der Energieeinsparverordnung (EnEV);
- eine Sanierung auf Grundlage der technischen Anforderungen der KfW-Bankengruppe energetisch wirksamer ist und damit für Mieter und Eigentümer den größten Nutzen bringt;
- eine Sanierung auf Grundlage von geförderten Einzelmaßnahmen nach KfW die unwirtschaftlichste Variante einer Sanierung darstellt;
- eine Sanierung von Einzelmaßnahmen stets teurer ist als eine energetische Modernisierung im Rahmen eines Gesamtpakets.

Unter Berücksichtigung aller Bewertungskriterien empfiehlt sich die Ausführung einer möglichst hohen energetischen Qualität, da die Wertsteigerung und die Qualitätserhöhung der Immobilie im Hinblick auf die Vermietung in der heutigen Zeit zumeist das wichtigste Ziel einer Maßnahme im Bestand darstellt.

Es wird sich zeigen, ob sich die 2020 maßgeblich nachgebesserten Fördermöglichkeiten der energetischen Sanierung langfristig begünstigend auf die Mietpreiserhöhungen auswirken können. Dies wird unmittelbar von der Marktdurchdringung der Fördermöglichkeiten und ihrer Akzeptanz im Allgemeinen abhängen. Auch muss abgewartet werden, ob mit der höheren Effektivität der Maßnahmen gegebenenfalls sogar eine höhere Akzeptanz von Mietpreiserhöhungen einhergeht.

Eine höhere energetische Qualität der Gebäude, bei zugleich geringeren Herstellkosten und einer verbesserten Effektivität der Maßnahmen sind jedoch generell zu begrüßen.

Energiebedingte Investitionskosten

Verfahren	Förderfähige Kosten	Förderung	Modernisierungskosten
EnEV-Bilanzierungsverfahren	211 260 Euro	-	211 260 Euro
KfW115	239 987 Euro	61 497 Euro	178 490 Euro
KfW100	259 487 Euro	72 709 Euro	186 778 Euro
KfW85 mit Solarthermie	282 713 Euro	86 014 Euro	196 699 Euro
KfW85 mit Luft-/Wasser Wärmepumpe	281 987 Euro	85 796 Euro	196 191 Euro
EnEV Anlage 3 Bauteilverfahren	210 837 Euro	-	210 837 Euro
KfW-Einzelmaßnahmen	265 084 Euro	53 917 Euro	211 167 Euro

Energieeinsparungspotenziale

Verfahren	Einsparung Energiekosten bestimmt am zu erwartenden Verbrauch	
	[Euro/m²a]	[%]
EnEV Bilanzierungsverfahren	4,15 Euro	0 %
KfW115	5,40 Euro	-30 %
KfW100	5,75 Euro	-39 %
KfW85 mit Solarthermie	6,40 Euro	-54 %
KfW85 mit Luft-/Wasser Wärmepumpe	6,35 Euro	-53 %
EnEV Anlage 3 Bauteilverfahren	2,75 Euro	34 %
KfW-Einzelmaßnahmen	3,60 Euro	13 %

Anmerkung: Den ausführlichen, detaillierten Bericht erhalten Sie gerne auf Anfrage bei den Verfassern Hans-Peter Leimer und Jan Schneider, bbs | martens+puller Ingenieurgesellschaft mbH

VOLL HOLZ

Der Baustoff der Zukunft? Kunststoff? Karbon? Oder vielleicht doch Holz?

Vollholzbau im Berner Oberland, Schweiz: Wohn- und Bürogebäude ganz ohne Heizung

Wer beim Bauen richtig viel Holz verschwenden will, sollte am besten ein Blockhaus bauen. So dachte ich bisher. Vor kurzem musste ich mich eines Besseren belehren lassen. Häuser aus massivem Holz haben gewaltige Vorteile und sind keine Verschwendung, sondern in vielen Aspekten sogar sehr sparsam.

Es gibt inzwischen Massivholzsysteme, bei denen die Wände und Decken aus reinem Holz bestehen. Keine Folien – nicht einmal Leim wird verwendet. Holzlatten werden mit Holzdübeln zu massiven Wänden verdübelt. Bei einer Wandstärke von 36 cm kann auf zusätzliche Dämmung verzichtet werden. Die äußere Verkleidung kann nach Belieben gewählt werden. Die fertigen Häuser können schon, müssen aber nichts von Blockhausidylle haben.

DIPL.-ING. NICOLAI RICHTER

Ahola Architekten
Braunschweig

ARCHITEKT

Nicolai Richter machte sein Diplom an der TU Braunschweig. Seit 2005 ist er Mitglied der Architektenkammer Niedersachsen. Vier Jahre arbeitete er in Dublin/Irland, bevor er bei Ahola Architekten seine Tätigkeit begann. Im Jahr 2015 wurde er der Partner von Antti Ahola. Er ist seit 2018 Mitglied des BDA.

Energiesparen wird beim Neubau ganz groß geschrieben, auch per Gesetz. Das ist auch gut so. Leider wird dabei auf nur eine Eigenschaft der Dämmstoffe geschaut, die Wärmeleitfähigkeit. So wichtig dieser Wert auch ist, es gibt eine andere wichtige Eigenschaft, die den meisten modernen Baustoffen fehlt: Sie können kaum Wärmeenergie speichern.

Im Gegensatz zu den modernen Dämmstoffen kann Holz viel Wärme speichern und leitet diese gleichzeitig schlecht. Zwei Eigenschaften, die massive Holzwände zu perfekten Außenwänden machen. Durch diesen trägen Energiepuffer können selbst die kältesten Perioden in unseren Wintern mit nur sehr wenig Heizenergie überbrückt werden. Genauso wichtig sind diese Eigenschaften bei Hitzeperioden. Die Wände erwärmen sich nur langsam, sodass die kühlen Oberflächen das Haus angenehm temperieren.

So wird weniger Energie zum Heizen und Kühlen gebraucht. Die hierfür notwendigen Geräte können kleiner ausfallen oder es kann ganz darauf verzichtet werden. Das spart Geld bei der Investition, der Nutzung und der Wartung.

In Kitzbühel wurde ein 6 600m² großes Bürohaus in Vollholzbauweise errichtet, das **ohne Betriebskosten**

für Heizung und Kühlung auskommt, da die Energie dafür gleich im Haus erzeugt wird. Das funktioniert seit einigen Jahren gut. Gleich ganz **ohne Heizung** wurde im Berner Oberland ein Wohn- und Bürogebäude gebaut. Auch das hat sich in der Praxis bewährt.

Diese Bauweise reduziert also den Energieverbrauch und damit auch den CO_2-Ausstoß. Hinzu kommt, dass Bäume **CO_2** in Ihren Stämmen speichern und solange ein Holzhaus steht, bleibt das CO_2 gespeichert. Wenn beim Bau darauf geachtet wurde, nur reines Holz zu verwenden, dann ist das Material beim Abriss kein Sondermüll, sondern kann sogar wiederverwendet werden. Das CO_2 bleibt so lange gespeichert, bis das Holz verrottet oder verbrannt wird.

Ein Holzhaus fühlt sich nicht nur gut an, weil man ökologisch ein reines Gewissen hat. Das gute Gefühl ist auch physisch messbar. **Holzoberflächen sind warm**. Das fühlt man bei direkter Berührung, aber auch aus der Entfernung, durch die Wärmestrahlung, die von der Oberfläche abgegeben wird. So kann in einem Raum mit warmen Oberflächen die Lufttemperatur niedriger sein als in einem entsprechenden Raum mit niedrigeren Oberflächentemperaturen, ohne dass die Behaglichkeit darunter leidet. Das wirkt sich auch auf die Heizkosten aus.

Unsere modernen Baustoffe enthalten **Weichmacher, Flammschutzmittel, Klebstoffe** und vieles mehr. Das Ganze gelangt mit der Zeit durch die Atemluft in unsere Körper. Flammschutzmittel wurden bereits in beachtlicher Konzentration in Muttermilch nachgewiesen. Wir wissen noch gar nicht, was das letztlich für uns bedeutet. Wer mit reinem Holz baut, verzichtet auf dieses Experiment. Für Allergiker hat sich bereits gezeigt, dass sie in Holzhäusern ohne chemische Zusätze deutlich weniger Probleme haben als in Gebäuden herkömmlicher Bauweise.

Österreich ist Vorreiter in Sachen Holzbau. In Häusern aus reinem Holz schlafen Menschen tiefer, Schüler lernen besser und Herzen schlagen ruhiger. Das wurde wissenschaftlich nachgewiesen. Schon 2013 wurde die Studie „SOS – Schule ohne Stress“ im Auftrag von proHolz Steiermark unter der Leitung von Prof. Maximilian Moser veröffentlicht. Es hat sich herausgestellt, dass die Herzfrequenz der Schüler in einer „Massivholzschule“ niedriger ist als in einem normalen Schulbau. Die Schüler empfinden weniger Stress, es gibt weniger Konflikte und die Konzentrationsfähigkeit steigt sogar an.

Der Vorbehalt, der **Brandschutz** in Holzhäusern sei ein Problem, ist inzwischen widerlegt. Holz brennt zwar, aber es bildet beim Abbrennen an der Oberfläche Holzkohle, die die Sauerstoffzufuhr des Feuers stört. Jeder, der einmal ein Lagerfeuer gemacht hat, weiß, wie schwer sich ein dickes Stück Holz anzünden lässt und dass man ein großes Feuer braucht, um es am Brennen zu halten. Aus diesem Grund dürfen inzwischen Hochhäuser, wie das elfstöckige Rathaus von Venlo in den Niederlanden, aus Holz gebaut werden. Nur die Treppenhäuser müssen noch aus Beton hergestellt werden. Nicht weil Beton länger einem Feuer standhält, sondern weil in den Bauordnungen steht, dass ein Treppenhaus aus nicht brennbaren Baustoffen bestehen muss. Es geht dabei nicht um den Brandschutz, sondern um die Regeln.

Auch **statisch** ist Holz ein Spitzenprodukt. Ein Vollholzhaus ist absolut Erdbebensicher, unter anderem deshalb exportieren österreichische Firmen ihre Vollholzhäuser sogar nach Japan. Sogar bei schweren Erdbeben haben sich diese Häuser inzwischen bewährt.

Der **richtige Umgang** mit Holz ist wichtig. Die moderne Forschung hat hierzu viele neue Erkenntnisse gebracht, aber wir sollten nicht zu überheblich sein und altes Wissen nicht missachten. Japaner sind auf einen österreichischen Hersteller aufmerksam geworden, weil dieser dieselben Aspekte beim Fällen der Bäume berücksichtigt, wie japanische Mönche bereits vor weit über 1000 Jahren. Aus solchem Holz wurde der Hōryū-ji, ein japanischer Tempel gebaut, zu dem mehr als 1300 Jahre alte Holzgebäude, die ältesten der Welt, gehören.

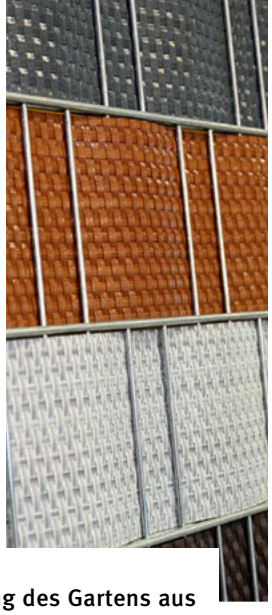
Eine Besonderheit dieses Holzes ist, dass beim Schlagen des Holzes auf die Mondphase geachtet wurde. Ein Zimmerer erzählte mir, das hätte es in Deutschland und Frankreich bis in die 1980er-Jahre hinein auch noch gegeben. Dann war es vorbei mit der „Esoterik“ bei den Förstern. Erst jetzt wurde wissenschaftlich nachgewiesen, dass Bäume so etwas wie Ebbe und Flut mitmachen. Je nachdem wie der Mond steht, werden Zucker-Moleküle enger oder lockerer in der Holzstruktur integriert. Das hat zur Folge, dass, je nachdem, wann das Holz geschlagen wird, dieses mehr oder weniger Zucker enthält. Zucker schmeckt Holzschädlingen, deshalb verrottet Holz mit mehr Zucker nachweislich schneller als das Holz, das zur richtigen Mondphase geschlagen wurde. Sogenanntes Mondholz wird inzwischen wieder auf dem Markt angeboten.

FAZIT

Massivholzhäuser sind sparsam, gesund, ökologisch und sicher. Das sollten wir beim Bauen mehr als bisher berücksichtigen. Denn Holz ist der Baustoff der Zukunft!

Rathaus Venlo, Niederlande: 11 geschossiger Vollholzbau

Foto: Thoma Holz GmbH



Thein Grimm Marre: Die „Draußengestalter“

Ein ganzheitliches Konzept für die Freiraum- und Gartengestaltung

Die Branche rund um Zäune, Sichtschutzwände, Tore und auch Gartengestaltung befindet sich in einer kräftigen Transformation. Neue Materialien und Systeme kommen auf den Markt, Kunden wünschen sich technologisierte und individualisierte Lösungen. Vor allem aber auch: Kluge Gesamtkonzepte. Darüber sprachen die Service-Seiten Immobilien mit Olaf Funke, Geschäftsführer der Thein Grimm Marre GmbH.

Herr Funke, wie haben sich Ihre beiden Marken GRIMM & MARRE sowie DRAHT THEIN über die Jahre transformiert?
Die Entwicklung unseres Produktportfolios ist immer weiter vorangeschritten, die Produktvielfalt hat sich stets weiterentwickelt. Gerade im Sichtschutzbereich ist ein größerer und vor allem breiter Bedarf eingetreten, heute werden viel mehr Materialien und unterschiedliche Systeme eingesetzt. Da gibt es zum Beispiel WPC, die Abkürzung für „Wood Plastic Composite“ – das Material wird in sehr verschiedenen Farben und Varianten eingesetzt. Darauf aufbauend folgen dann etwa Aluminium-, Edelstahl-, Keramik- oder auch Glasschutz-Sichtsysteme. Ganz grundsätzlich gibt es schlichtweg einen viel größeren Wunsch nach Individualität.

Wie ist es schließlich zu der Fusion der Marken GRIMM & MARRE sowie DRAHT THEIN gekommen?
Letztendlich haben wir im vergangenen Jahr den Entschluss gefasst, diese beiden Markenwelten zusammenzubringen – sprich die Individuelle Gestaltung des Gartens sowie die Ausgestaltung von Zaunanlagen. Die Stärken wollen wir nunmehr in einer Marke bündeln und den Kunden damit an einem Standort die bestmögliche Beratungsqualität bieten. Wir können nun allumfassend rings um das Haus herum beratend zur Seite stehen. Ich halte das auch für wichtig, denn nur so lässt sich in einer Gesamtkonzeption ein einheitliches Gestaltungsbild erzeugen.

OLAF FUNKE
THEIN GRIMM MARRE GmbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

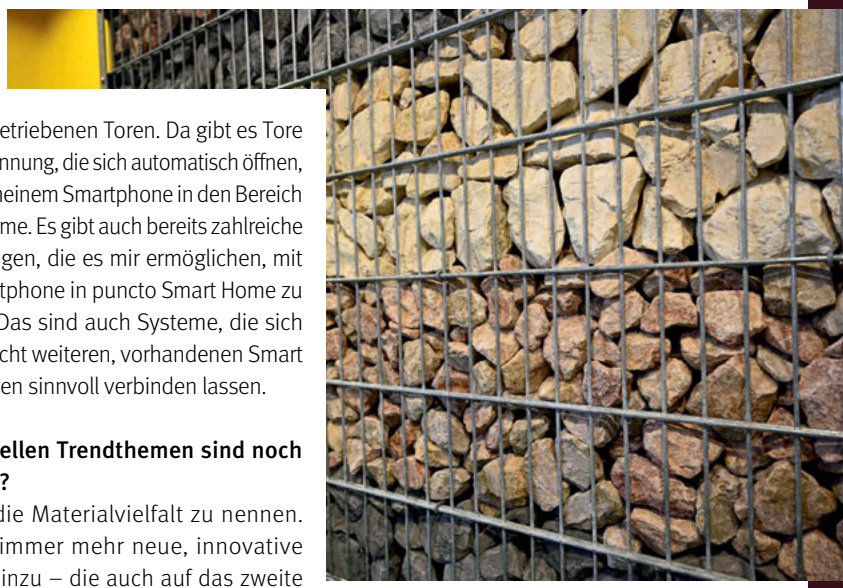
Olaf Funke, gebürtiger Braunschweiger und aus einer Handwerker-Familie stammend, gelernter Maschinenbauingenieur – und Geschäftsführer der Thein Grimm Marre GmbH. In die beiden Unternehmen GRIMM & MARRE sowie DRAHT THEIN trat er im Zuge einer Unternehmensnachfolge vor 17 Jahren ein und kümmerte sich wesentlich um die Weiterentwicklung des Portfolios. Nun wurden beide Unternehmen zusammengeführt.

Hat sich die Bedeutung des Gartens aus Ihrer Sicht verändert?
Definitiv – der Außenbereich hat sich heute zum verlängerten Wohnzimmer entwickelt. Es wird kundenseitig ein viel größerer Wert auf eine ansprechende Garten- und Freiraumgestaltung gelegt.

Die Visitenkarte des Grundstücks

Wie entscheidend ist der Außenbereich als „Visitenkarte“?
Der Zaun die Grenze des Grundstücks dar, ich will mit ihm also auch einen Sicherheitsaspekt erfüllen. Da geht es gar nicht so sehr um die Höhe des Zaunes, sondern vor allem um die damit verbundene Wirkung, das damit verbundene Signal. Für viele ist das ein sehr wichtiger Aspekt. Das Thema lässt sich natürlich in viele Richtungen weiterdenken, also etwa mit Blick auf die Zaunhöhe oder die technische Ausfertigung der Anlagen – gemeint ist etwa vielfältigste Sicherheitstechnik.

Worauf muss ich beim Kauf von Zäunen, Toren etc. achten? Was sind aus Ihrer Sicht wichtige Kriterien?
Es ist ratsam, dass der Kunde zu Hause besucht und beraten wird, damit man sich ein tatsächliches Bild von der Gestaltung von Grundstück & Co. machen kann. Denn: Die Umfeldgestaltung muss selbstredend auch zum Haus passen, es gibt die Stilrichtung schon ganz wesentlich vor. Ein Garten mit Terrasse und Swimming Pool beispielsweise erfordert ja etwa einen entsprechenden Barfußbereich, da ist der Bodenbelag ausgesprochen entscheidend. Praktisch ist es dann wiederum, wenn die unterschiedlichen möglichen Bodenbeläge etwa in unserer Ausstellung aufgebaut sind und richtig getestet werden können. Oder wir prüfen vor Ort, wo es Lärm- und Sichtschutzbedarfe gibt.



Neue Technologien und Systeme

Mit Blick auf die Konzeption und Konfiguration gab es in Ihrer Branche über die Jahre sicherlich auch einige Veränderungen?

Auch unsere Lieferanten befinden sich in einem starken Entwicklungsprozess und damit verbunden kommen immer neue Konfiguratoren hinzu, wie etwa auch im Innenbereich. Die technische Qualität verbessert sich da immer weiter und dem Kunden können so durch die Systeme immer frühzeitiger entsprechende Visualisierungen aufgeboten werden. Nichtsdestotrotz motivieren wir parallel stets auch dazu, die Produkte „live" zu erleben, deshalb ist uns unser umfangreicher Ausstellungsbereich so wichtig. Ästhetik, Haptik, Qualitätsanmutung und vieles mehr kann selbst erfasst und ausgetestet werden.

Was sind häufige Fehler, auf die Sie in Ihrer Branche oder täglichen Arbeit mitunter stoßen?

Typische Fehler erleben wir häufig nach Stürmen, also etwa sehr stark im Zuge der Winter- und Frühjahrsstürme. Der Boden ist aufgeweicht, es ist stürmisch – und plötzlich liegt der Sichtschutzzaun. Das passiert vor allem dann, wenn nicht ausreichend fundamentiert wurde. Wir selbst sind Mitglied im Fachverband Drahtzaun, in dem unzählige Zaunbauunternehmen zusammenschlossen sind und sich allesamt zu gewissen Qualitätskriterien verpflichtet haben. Aus diesem Grund können wir unseren Kunden eine Standsicherheitsgarantie geben.

Ein anderer Sektor, in dem wir häufig auf fehlerhafte Umsetzungen stoßen, ist der Terrassenbereich. Der Terrassenbau ist handwerklich sehr anspruchsvoll. Da werden oft Regeln umgangen, das führt dann leider ebenso oft zu Problemen. Bei elektrisch angetriebenen Toren und Türen sollte man ferner stets auf einen Fachmann zurückgreifen, weil es eine Technologie ist, die mit einem hohen Sicherheitsrisiko verbunden sein kann. An der Stelle gelten strenge Richtlinien, die unbedingt berücksichtigt werden sollten. Das sind auch Anlagen, die regelmäßig kontrolliert werden müssen.

Individuelle Lösungen für unterschiedlichste Bedürfnisse

Welche Rolle spielt die Thematik Smart Home in Ihrer Branche?

Das Thema ist in der Branche mehr als spürbar und beginnt natürlich vor allem dort, wo Technik ohnehin schon verbaut wird. Sprich: etwa bei elektrisch angetriebenen Toren. Da gibt es Tore mit WLAN-Erkennung, die sich automatisch öffnen, wenn ich mit meinem Smartphone in den Bereich des Tores komme. Es gibt auch bereits zahlreiche weitere Lösungen, die es mir ermöglichen, mit meinem Smartphone in puncto Smart Home zu interagieren. Das sind auch Systeme, die sich mit den vielleicht weiteren, vorhandenen Smart Home-Lösungen sinnvoll verbinden lassen.

Welche aktuellen Trendthemen sind noch im Gespräch?

Da ist etwa die Materialvielfalt zu nennen. Es kommen immer mehr neue, innovative Materialien hinzu – die auch auf das zweite Trendthema der voranschreitenden Individualisierung einzahlen. Neben Wood Plastic Composite gibt es etwa den Nachfolger „Bamboo Plastic Composites", kurz BPC. Neben neuen Materialien kommen immer mehr neue Materialkombinationen auf den Markt. Das ist stets mit neuen Herausforderungen verbunden, denn jedes Material arbeitet unterschiedlich und es ist zu prüfen, ob es für den jeweiligen Einsatzzweck gut geeignet ist.

Wie machen sich der Aspekt Nachhaltigkeit bemerkbar?

Das ist definitiv spürbar. Der größte Nachhaltigkeitsfaktor bei unseren Zäunen ist sicherlich die Langlebigkeit. Ich bin der Meinung, dass das Beste für eine große Nachhaltigkeit die möglichst lange Nutzungsdauer ist. Natürlich muss man sagen, dass sich ebenso die Herstellungsprozesse stärker mit Blick auf nachhaltige Gedanken verändert haben. Wurden Zäune beispielsweise früher sehr aufwendig Feuer-verzinkt, nutzt man heute weniger Verfahren die sowohl weniger Energie als auch Zink verbrauchen. Zudem werden Lacke eingesetzt, die viel umweltfreundlicher sind als es die Früheren waren. Hinsichtlich des Einsatzes von Holzbaustoffen wird auf nachwachsende Ressourcen sowie die Verwendung von möglichst heimischen Hölzern geachtet. Insbesondere Tropenholz wird nur aus nachhaltiger Forstwirtschaft angeboten.

Foto: Grimm und Marre

Wohlfühlen durch Sicherheit

Alles im grünen Bereich?

Die Aufwertung von Grünflächen und Außenanlagen in Wohnquartieren sorgt nicht nur für ein stimmiges Erscheinungsbild, sondern vermittelt gleichermaßen Sicherheit für deren Anwohner. Wir zeigen auf, welche gestalterischen Maßnahmen dazu beitragen können, ein sicheres Wohnumfeld zu erschaffen.

Eines der stärksten Bedürfnisse des Menschen ist das Wohlbefinden und die Sicherheit. Nur, wenn wir uns wohl und sicher fühlen, strahlen wir dieses Gefühl aus, übertragen es an unser soziales Umfeld und treten auch leichter mit unseren Mitmenschen in Kontakt. Und all diese Faktoren tragen zu unserer Lebensqualität bei.

Indessen schreitet die Verdichtung von menschlichen Siedlungen und der Vergrößerung von Wohngebieten voran, meist aufgrund der besseren Arbeits- und Lebensbedingungen in Städten. Wo Wohnraum entsteht, muss die Natur weichen.

Für den materiellen Wohlstand ist eine entsprechende Infrastruktur notwendig – dazu gehören zum Beispiel Energieversorgung, Trinkwasser, Abwasser, Müllentsorgung, Verkehrsinfrastruktur: Gehwege, Parkplätze – nur um einige Faktoren zu nennen. Was ist jedoch mit dem physischen Wohlbefinden eines Menschen in solch einer Betonwüste an einer lauten, stark befahrenen Straße in Nähe einer Hochspannungsleitung?

Fotos: Grewe & Jäger Braunschweig GmbH

An einem Zitat von Dieter Kienast (Landschaftsarchitekt, Schweiz) wird es deutlich:

„DER GARTEN IST DER LETZTE LUXUS UNSERER TAGE, DENN ER FORDERT DAS, WAS IN UNSERER GESELLSCHAFT AM KOSTBARSTEN GEWORDEN IST: ZEIT, ZUWENDUNG UND RAUM.“

Der Wohnraum, in dem man lebt, ist für die öffentliche Außenwelt nicht einsehbar. Das Viertel, also die Außenanlagen, in denen man sich aufhält, sind öffentlich meist frei – jedoch sind beide wichtige Lebensmittelpunkte. Mit dem Unterschied, dass jeder selbst über das soziale Umfeld in seinem direkten Wohnumfeld entscheiden kann. Der eigene Wohnraum bietet eine entsprechende Aufenthaltsqualität für seinen Bewohner, da er seine ganz persönliche Handschrift trägt.

Bietet die Außenanlage eine ebenso hohe Aufenthaltsqualität? Attraktive Außenanlagen mit einer entsprechenden Gestaltung, sicheren Wegen und Sitzmöglichkeiten laden zahlreiche Bewohner dazu ein, sich in unmittelbarer Nähe des Hauses aufzuhalten und den öffentlichen Bereich Raum zu beleben. Ein lebendiges Viertel sorgt für ein nachhaltiges Gefühl der Sicherheit.

Einigkeit besteht sicherlich darin, dass die Mehrheit einen Garten mit frischen Kräutern zur Nutzung bevorzugen würde. So manche werden dabei allerdings denken: Das mag einfach gesagt sein, wird jedoch nicht funktionieren. Man kann keinen Kräutergarten und eine Sitzbank dazu, wie in manchen Eigentumshäusern vorhanden, in einem Viertel herstellen. Auf der anderen Seite machen Fahrradständer bei einem Einfamilienhaus keinen Sinn. In umfangreichen Wohnquartieren sind Fahrradständer nicht nur notwendig, sondern sie sorgen auch für Sicherheit – aber auch nur dann, wenn sie an sinnvollen Stellen aufgestellt sind, gepflegt werden und sich in das Gesamtbild eines Wohnviertels einfügen. Die Notwendigkeit, sein Hab und Gut in Wohnquartieren zu schützen, hängt jedoch nicht nur davon ab, dass Möglichkeiten vorhanden sind – diese Möglichkeiten müssen auch fachmännisch platziert und dauerhaft gepflegt werden, damit diese Bereiche auch langfristig als sicher wahrgenommen werden und Straftaten von Anfang an vorbeugen. Das können bereits Baumäste sein, die beschnitten werden müssen, um ein gepflegtes Bild herzustellen, denn mit dieser Maßnahme wird der Boden frei von Vogelkot gehalten und das gesamte Areal wirkt nicht nur gepflegt, sondern lädt auch zu seiner Nutzung ein.

Soziale Treffpunkte schaffen

Die Bauordnung schreibt je nach Anzahl der Wohneinheiten Pkw-Stellplätze, Spielplätze für Kinder, etc. vor. Es gibt allerdings durchaus weitere Möglichkeiten, das Außenareal eines Wohnviertels ansprechend zu gestalten – wie wäre es zum Beispiel

RICHARD JÄGER

Grewe & Jäger Braunschweig GmbH
Braunschweig

GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER

Richard Jäger ist Dipl.-Ing. in der Fachrichtung Landschaftsbau und seit 1996 im Garten- und Landschaftsbau tätig. Er übernahm 2012 als geschäftsführender Gesellschafter die Führung eines Garten-, Landschafts- und Sportplatzbaubetriebes mit Standorten in Braunschweig, Wolfsburg und Magdeburg. Seit September 2018 ist er Geschäftsführer der Grewe & Jäger Braunschweig GmbH, Grewe & Jäger Magdeburg GmbH, Grewe & Jäger Wolfsburg GmbH und Grewe Holding GmbH.

mit einem Treffpunkt mit einer witterungsfesten Bedachung und freiem W-Lan? Ob solche Treffpunkte zeitlich eingeschränkt nutzbar sein müssten oder umschlossen durch eine Zaunanlage und nur tagsüber geöffnet, hängt sicherlich von den Bewohnern des gesamten Viertels ab.

Grundsätzlich sollten jedoch Plätze, Wege, Garagenhöfe usw. optimal bei Dunkelheit ausgeleuchtet sein, denn nur so wird ein hohes Sicherheitsgefühl vermittelt. Zum einen kann man sich besser orientieren, zum anderen sieht man gut, was sich um einen herum ereignet. Das Ziel ist daher, dunkle Ecken in den Außenanlagen mit Hilfe der richtigen nachhaltigen Außenbeleuchtung aufzuhellen.

Stolperfallen entfernen

Um böse Stürze zu vermeiden, sollten sämtliche Stolperfallen aus den Außenanlagen entfernt werden und damit allen Bewohnerinnen und Bewohnern ein sicheres Bewegen in den Außenanlagen zu ermöglichen. Darüber hinaus sollte überall dort, wo es bautechnisch möglich ist, für einen barrierefreien Zugang zu den Wohnhäusern gesorgt werden.

Sauberkeit und Ordnung herstellen und halten

Klar ist, dort wo Abfall liegt, kommt Abfall hinzu. Sobald ein Graffiti an einer Wand angebracht ist, wartet das zweite meist nicht lang. Optimal ist ein sauberes Viertel, ohne Zigarettenkippen auf dem Boden, ohne herumfliegenden Abfall oder Kaugummi auf den Belägen, denn dann wäre die Hemmschwelle höher, Abfall einfach so fallen zu lassen. Fakt ist, (mehr) Sauberkeit sorgt für eine hohe Aufenthaltsqualität. Die wiederum bedingt ein spürbares Sicherheitsgefühl für alle Bewohnerinnen und Bewohner. Hierzu müssen entsprechende Grundlagen geschaffen werden. Hausnahe Stellplätze für Mülltonnen, die gegebenenfalls abgeschlossen werden können, ausreichende Abfallbehälter in den Außenanlagen und vor allem ein ausreichendes Budget für den Dienstleister, die Außenanlagen auf das gewünschte Sauberkeitsniveau zu bringen und dieses nachhaltig zu halten. Denn jeder bewegt sich gern in einem sauberen Viertel.

Alles im grünen Bereich?

Nicht alle Pflanzen eignen sich für ein Wohnviertel. Einige bedürfen einer intensiven Pflege, andere sind teilweise giftig. Bei Neuanlagen würde man heutzutage sicherlich eine andere Pflanzenauswahl treffen als damals, ebenso würden heute keine Waschbetonplatten mehr verbaut werden. Hohe Hecken und dichte Büsche sind zwar schön grün, eignen sich aber leider auch bestens dazu, sich dahinter zu verstecken. Deshalb sollte dieser Sicherheitsaspekt neben der Optik berücksichtigt werden.

Dass ein Auto alle zwei Jahre zum TÜV muss, ist selbstverständlich, aber kommen Sie ebenso Ihrer Verpflichtung einer Spielplatzkontrolle oder dem Nachweis der Verkehrssicherungspflicht der Bäume auf dem eigenen Grundstück z.B. durch ein Baumkataster nach?

Fazit

Durch Sicherheit wird das Wohlgefühl gesteigert, durch das erhöhte Wohlbefinden steigt die Lebensqualität und somit ergibt sich ein weitaus positiveres soziales Umfeld. Ziel sollte es sein, die Verschwendung allgemein, insbesondere die Zerstörung zu reduzieren – und die Wertschöpfung zu steigern. Durch eine nachhaltige Werterhaltung durch einen geeigneten Dienstleister zur Unterstützung ist dieses ohne Weiteres möglich.

JUNiCKE & CO.
Immobilien seit 1954.

UNSER GRUNDSATZ IST:

»GUT ODER GAR NICHT.«

Wir stehen für unbedingte Qualität, damit Sie und Ihre Nachfahren lange daran Freude finden.

Unsere Leistungen:

- Entwicklung von Gewerbeflächen und Renditeobjekten
- Vermietung und Verkauf von Immobilien
- Seniorengerechtes Wohnen
- Grundbesitz-Lösungen
- Projektentwicklung
- Garantie von handwerklicher Sicherheit
- Veredelung von Immobilien
- Stadtverschönerungen

Ihre Bauherren Julius und Jobst Junicke

Wir bauen die Klassiker von morgen! www.junicke-co.com

Telefon: 05 31 26 15 51 00 • E-Mail: braunschweig@junicke.com

Autorenübersicht

A&E Immobilien
Frankfurter Straße 3a, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 20805812 | Mobil 0176 25516134
aslan@a-e.immobilien
www.a-e.immobilien
Autor: Ulas Aslan (S. 26 – 27)

Ahola Architekten
Steinweg 4, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24424-0 | Telefax 0531 24424-99
info@ahola.de
www.ahola-architekten.de
Autor: Dipl.-Ing. Nicolai Richter (S. 42 – 43)

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. 8, 10, 17)

Appelhagen Rechtsanwälte Steuerberater PartGmbB
Theodor-Heuss-Straße 5a, 38122 Braunschweig
Telefon 0531 2820-0 | Telefax 0531 2820-525
info@appelhagen.de
www.appelhagen.de
Autoren: Katarzyna Chabas, Sebastian Klie, Dr. Marie Uebersalz (S. 28 – 29)

bbs | martens+puller Ingenieurgesellschaft mbH
Am Forst 27, 38302 Wolfenbüttel
Telefon 0531 23832-0 | Telefax 0531 23832-49
info@bbs-bauphysik.de
www.bbs-bauphysik.de
Autoren: Prof. Dr.-Ing. Hans-Peter Leimer, Dipl.-Ing. Patrick Schmidt, Jan Schneider (Co-Autor) (S. 40 – 41)

compleneo Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Sack 17, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 224 32-00 | Telefax 0531 224 320-99
info@compleneo.de
www.compleneo.de
Autoren: Marvin Barnecki, Dr. Steffen Helbing, Anika Hormig (S. 18 – 19)

Döhler Hosse Stelzer GmbH & Co. KG Versicherungsmakler
Bankplatz 7a, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24254-0 | Telefax 0531 24254-54
info@dhs-makler.de
www.dhs-versicherungsmakler.de
Autoren: Carolin Behrla, Ralf Stelzer (S. 32 – 34)

Grewe & Jäger Braunschweig GmbH
Schmalbachstraße 17, 38112 Braunschweig
Telefon 0531 120493-3 | Telefax 0531 120493-369
info@grewe-gruppe.de
www.grewe-gruppe.de
Autor: Richard Jäger (S. 46 – 48)

iwb Ingenieurgesellschaft mbH
Wendentorwall 16, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24361-0 | Telefax 0531 24361-99
iwb@iwb-ingenieure.de
www.iwb-ingenieure.de
Autoren: Henrik Langehein (S. 35), Jan Laubach (S. 20 – 21)

Junicke & Co. GmbH & Co. KG
Steinweg 12, 38100 Braunschweig
Standorte: Braunschweig, Goslar
Telefon 0531 26155100 | Telefax 0531 26155102
braunschweig@junicke.com
www.junicke-co.de
Autor: Julius H. Junicke (S. 22 – 24)

Kappe Projektentwicklung GmbH
Vossenkamp 4, 38104 Braunschweig
Telefon 0531 8628656-0 | Telefax 0531 8628656-9
info@kappe-projekt.de
www.kappe-projekt.de
Autor: Hendrik Kappe (S. 14 – 16)

MOHR BODE Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft
Am Fallersleber Tore 6, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 1220-0 | Telefax 0531 1220-90
info@mohr-bode.de
www.mohr-bode.de
Autoren: Kirstin Rusner, Jörg Bode (S. 30 – 31)

Munte Projekt GmbH
Casparistraße 1, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 12064-18 | Mobil 0171 87 90 831
streppel@munte-immobilien.de
www.munte-immobilien.de
Autor: Martin Streppel (S. 11 – 13)

Schawaller + Ulrich Möbelwerkstätten GmbH & Co. KG
Erzberg 21, 38126 Braunschweig
Telefon 0531 3139980
info@schawaller-ulrich.de
www.schawaller-ulrich.de/
Autor: Björn Ulrich (S. 36 – 37)

Schulte & Prasse Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB
Kattreppeln 20, 38100 Braunschweig
Telefon 0531 24368-0
info@schulte-prasse.de
www.schulte-prasse.de
Autorin: Alexandra Gorazdza (S. 25)

THEIN GRIMM MARRE GmbH
Vorlingskamp 8, 38126 Braunschweig
Telefon 0531 288996-0 | Telefax 0531 288996-20
info@tgm-braunschweig.de
www.tgm-braunschweig.de
Autor: Olaf Funke (S. 44 – 45)

Vespermann Immobilien GmbH
Schillerstraße 43, 38440 Wolfsburg
Telefon 05361 89054-35
info@vespermann-group.com
www.vespermann-group.com
Autor: Harald Vespermann (S. 38 – 39)

APPELHAGEN
CONSULTING

JETZT EINEN VON NUR 30 PLÄTZEN
DIREKT ONLINE BUCHEN UNTER
APPELHAGEN-CONSULTING.DE

FORTBILDUNGSPFLICHT TRIFFT WISSENSHUNGER – KNOW-HOW IST UNSERE EXPERTISE.

§ 34c Abs. 2a GewO ist am 01.08.2018 in Kraft getreten. Für die Berechnung des ersten Fortbildungszeitraums für bereits vor Inkrafttreten tätige Immobilienverwalter und -makler ist daher das Kalenderjahr 2018 maßgeblich. Der erste Fortbildungszeitraum endet daher bereits mit Ablauf des 31.12.2020. Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz in unseren Präsenzseminaren und ersparen Sie sich Ärger und hohe Bußgelder.

1. Block **Immobilienmakler** (10 h):	19.06.20 (9 bis 17 Uhr)	20.06.20 (9 bis 13 Uhr)
1. Block **Immobilienverwalter** (10 h):	10.07.20 (9 bis 17 Uhr)	11.07.20 (9 bis 13 Uhr)
2. Block **Immobilienmakler** (10 h):	06.11.20 (9 bis 17 Uhr)	07.11.20 (9 bis 13 Uhr)
2. Block **Immobilienverwalter** (10 h):	27.11.20 (9 bis 17 Uhr)	28.11.20 (9 bis 13 Uhr)

IHRE REFERENTEN:

KATARZYNA CHABAS
Rechtsanwältin

SEBASTIAN KLIE
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

DR. MARIE UEBERSALZ
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuerrecht

Appelhagen Consulting GmbH
Theodor-Heuss-Str. 5a • 38122 Braunschweig

Telefon: +49 (531) 886 1797-0
Telefax: +49 (531) 886 1797-99

E-Mail: info@appelhagen-consulting.de
www.appelhagen-consulting.de

COMPLENEO

RECHTSANWÄLTE
NOTAR
STEUERBERATER
ACADEMY
CONSULTING

WIR SIND UMGEZOGEN

COMPLENEO IM LANGERFELDT HAUS

©JTCAD

Sack 17 | 38100 Braunschweig

0531.224.320.0 info@compleneo.de www.compleneo.de