

IMMOBILIEN WIRTSCHAFT RHEIN- MAIN



Landesverband Freier Immobilien-
und Wohnungsunternehmen
Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland e. V.

Das Magazin des BFW

Hessen | Rheinland-Pfalz | Saarland

Ausgabe 01_2022



EINLADUNG ZUR IMMOLOUNGE UND MITGLIEDERVERSAMMLUNG 2022

Seite 5

IM GESPRÄCH MIT OPPOSITIONSFÜHRER CHRISTIAN BALDAUF, MdL

Seite 7

NEUE BUNDESREGIERUNG – NEUE WOHNUNGSPOLITIK?

Seite 12



IWM
AKTUELL.DE

FÜR DEN RICHTIGEN DURCHBLICK IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT!



WWW.IWM-AKTUELL.DE

Die neue Online-Präsenz
der ImmobilienwirtschaftMagazine



Sonja Steffen
Vorstandsvorsitzende des BFW
Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland



Gerald Lipka
Geschäftsführer des BFW
Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

EDITORIAL

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

wir leben in turbulenten Zeiten: Die noch immer anhaltende Corona-Pandemie mit facettenreichen Folgen für unsere Branche, die neue Bundesregierung, durch die das wirtschaftliche Umfeld der Projektentwicklungen an etlichen Stellen verändert wird, und nicht zuletzt der russische Angriffskrieg auf die Ukraine – die Unsicherheiten und Ungewissheiten sind groß. Dabei ist es insbesondere für Branchen mit langen Produktionszyklen, wie auch die Immobilienwirtschaft, besonders wichtig, in möglichst berechenbaren Rahmenbedingungen zu agieren.

Durch den russischen Überfall auf die Ukraine wurde schon in den ersten 100 Tagen der neuen Bundesregierung die politische Agenda auf den Kopf gestellt. Die Auswirkungen für die Volkswirtschaft der Bundesrepublik sind nach jetzigem Stand ebenso wenig absehbar wie die Folgen der Krise für die deutsche Immobilienwirtschaft. Hunderttausende Flüchtende werden in den kommenden Wochen und Monaten ein Obdach benötigen – dadurch wird der Wohnraumbedarf weiter spürbar steigen. Und fest steht: Die unsicheren Zeiten werden uns wohl leider noch eine ganze Weile erhalten bleiben.

Um das ambitionierte Ziel von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr erreichen zu können, darf der politische Fokus aufgrund der unvorstellbaren Ereignisse der letzten Monate auch seine innenpolitischen Ziele nicht aus dem Auge verlieren. Und auch hier ist Verlässlichkeit das oberste Gebot der Stunde. Denn die überwiegende Mehrheit dieser Wohnungen wird von der privaten Bauwirtschaft errichtet. Geraten Projektkalkulationen aufgrund veränderter Rahmenbedingungen im großen Stil in Schieflage, birgt das eine echte Gefahr für die Bautätigkeit im Land. Die Einstellung der KfW 55-Förderung ist ein Beispiel, wie – zusätzlich zu äußeren Unsicherheitsfaktoren wie steigenden Rohstoffpreisen, Lieferengpässen und dem Fachkräftemangel – auch wirtschaftliche Rahmenbedingungen für die Wohnraumschaffung verändert werden, ohne die wesentlichsten Akteure der Branche im Blick zu haben.

Wir brauchen – gerade in wirtschaftlich schweren Zeiten – politische und wirtschaftliche Leitplanken, auf die wir uns verlassen können. Sonst wird das Wohnbauziel von 400.000 neuen Wohnungen jährlich auf Ansage nicht zu erfüllen sein.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen unseres aktuellen Magazins!

Bleiben Sie gesund,

Sonja Steffen
Vorstandsvorsitzende des
BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

Gerald Lipka
Geschäftsführer des
BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in Immobilienwirtschaft Rhein-Main bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern auf die gleichzeitige Verwendung der Sprachformen männlich, weiblich und divers (m/w/d) verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat lediglich redaktionelle Gründe und beinhaltet keinerlei Wertung.

INHALTSVERZEICHNIS

EDITORIAL S. 3

INHALT S. 4

BFW HESSEN | RHEINLAND-PFALZ | SAARLAND S. 5-6

Einladung zur ImmoLounge und Mitgliederversammlung 2022 S. 5
 Ehrenvorsitzender Willy Leykauf feiert rundes Jubiläum S. 6
 BEG-Förderstopp und nun? S. 6

IMMOBILIENEIGENTUM ALS WICHTIGE SÄULE DER GESELLSCHAFT S. 7-11

Im Gespräch mit dem rheinland-pfälzischen Oppositionsführer Christian Baldauf (CDU), MdL S. 7
 Die eigene Immobilie darf kein Traum bleiben S. 10

AKTUELLES AUS DER IMMOBILIENBRANCHE S. 12-25

Neue Bundesregierung – Neue Wohnungspolitik? S. 12
 Geldwäschegesetz – Pflichten und Risiken im Immobiliensektor S. 14
 Typische Fehler bei der Abnahme und der sechsten Rate S. 16
 Materialpreissteigerung und Lieferengpässe S. 18
 100.000 neue Glasfaseranschlüsse für Frankfurt am Main S. 20
 Digitale Lösungen vereinfachen den Immobilienvertrieb S. 22
 Eine gute Kalkulation ist die halbe Miete S. 23
 Im Gespräch mit Michael Lowak, CEO der Plattform Deutschland von GETEC S. 24

VORSCHAU S. 26
 Termine | Impressum S. 26

Einladung zur ImmoLounge und Mitgliederversammlung 2022

IMMOLOUNGE VEREINT EXPERTENVORTRÄGE UND BRANCHENAUSTAUSCH

Die Bilder und Meldungen des Ukraine-Kriegs gehen um die Welt. Tiefes Mitgefühl gilt der betroffenen Bevölkerung. Auch die Sorge vor weiteren Eskalationen oder einer möglichen Ausweitung des Konflikts bringt vielerorts Unsicherheit. Relevante Themen wie Klimaschutz, wirtschaftliche Folgen der Pandemie und des Krieges müssen nun unter neuen, veränderten Rahmenbedingungen beleuchtet werden. Die daraus resultierenden Herausforderungen sowie mögliche Lösungsansätze und Denkanstöße sollen bei der diesjährigen ImmoLounge 2022 des BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland im Fokus stehen. Dafür treffen sich Führungskräfte und Entscheider der Branche am 17. Mai 2022 im Haus am Dom in Frankfurt zu spannenden Vorträgen. Und auch auf das Get-together kann man sich freuen. Endlich findet der Austausch mit Branchenkollegen bei leckerem Essen und schmackhaften Drinks wieder in Präsenz statt!

Ab 16.00 Uhr sind die Mitglieder des BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland zur nicht-öffentlichen Mitgliederversammlung eingeladen. Im Anschluss startet die ImmoLounge ab 17.00 Uhr öffentlich für alle Interessierten. Begrüßungskaffee und Eröffnungsreden der Vorstandsvorsitzenden Sonja Steffens und des Geschäftsführers Gerald Lipka bilden den Auftakt des Abends.

Unter verschiedenen Gesichtspunkten betrachtet Dr. Stefan Naas, Mitglied des hessischen Landtages und Sprecher für Wohnungsbau der FDP Landtagsfraktion, das Thema Bauland. In seinem Vortrag „Bauland-Mangel – aus Sicht eines ehemaligen Bürgermeisters und jetzigen wohnungsbaupolitischen Sprechers“ vereint er mehrere Aspekte des Problems, mit welchem Wohnungsunternehmen tagtäglich zu kämpfen haben.

Die Auswirkungen der aktuellen Geschehnisse sind zahlreich. Worauf kann und muss man sich einstellen und wie kann man den künftigen Herausforderungen effektiv

begegnen? Diese und weitere Fragen versucht Prof. Dr. Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfelds Finanzmärkte und Immobilienmärkte im Institut der deutschen Wirtschaft, zu erörtern. Denkanstöße für den Umgang mit neuen und alten Rahmenbedingungen werden in seinem Experten-Vortrag „Neue Herausforderungen für Projektentwickler – Inflation, Klimaschutz und politische Initiativen“ präsentiert. Politische und wirtschaftliche Aspekte mit aktuell höchster Bedeutung werden unter Berücksichtigung der Branchenrelevanz zusammengebracht.

Mit welchen Herausforderungen haben Sie derzeit zu kämpfen? Welche Lösungen erwiesen sich als zielführend? Welche Auswirkungen der Corona-Pandemie sind noch immer zu bemerken? Beim Abendessen ab 19.30 Uhr kann bei gutem Essen und Getränken der wertvolle Austausch zwischen Branchenkollegen stattfinden. Dank der Möglichkeit, sich wieder in Präsenz zusammen zu finden, freut man sich auf angeregte Stimmung und intensive Gespräche.



Ehrenvorsitzender Willy Leykauf feiert rundes Jubiläum

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZUM 90. GEBURTSTAG



Ein allseits bekanntes und – bereits seit Jahrzehnten geschätztes – Mitglied in den Reihen des Landesvorstands hat kürzlich ein beachtliches Jubiläum gefeiert: Willy Leykauf, Geschäftsführender Gesellschafter der Fischer und Co. Firmengruppe, langjähriges aktives Mitglied des BFW-Landesverband-Vorstands und Ehrenvorsitzender des BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland, feierte seinen 90. Geburtstag.

Der gelernte Sparkassenfachwirt und Bankkaufmann ist bereits seit den 1960er-Jahren (!) Mitglied des BFW. Seit den 1970er-Jahren war er als Vorstandsmitglied sowie in den 1980er- und 90er-Jahren als Vorstandsvorsitzender

aktiv. 1997 wurde er vom Landesverband zum Ehrenvorsitzenden ernannt. Und auch privat ist der Familienvater und zweifache Großvater weit vom Ruhestand entfernt: Er fährt Ski und spielt regelmäßig Tennis und Golf. Geschäfts-

führer Gerald Lipka sowie der Vorstand des BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland gratulieren Willy Leykauf sehr herzlich. „Bleiben Sie gesund und behalten Sie Ihre Jugendlichkeit noch viele weitere Jahre!“

Handlungsoptionen für BFW-Mitgliedsunternehmen

BEG-FÖRDERSTOPP UND NUN?

Alle Antragsteller in den Förderprogrammen für energieeffizientes Bauen nach den seit dem 1. Juli 2021 aufgelegten Förderprogrammen BEG 261 und 461, die ihre vollständigen Antragsunterlagen bis zum 31. Januar 2022 bei der KfW eingereicht haben oder hätten einreichen können, haben einen Anspruch auf Erteilung eines Zuwendungsbescheids in dem von ihnen beantragten Umfang, solange die im geltenden Haushaltsplan bereitgestellten Mittel ausreichen.

Das ist eines der Ergebnisse des vom BFW Bundesverbands beauftragten Kurzgutachtens der Rechtsanwälte Oberthür & Partner, das rechtliche Handlungsoptionen für die vom BEG-Förderstopp betroffenen Immobilienunternehmen aufzeigt. Entscheidend ist, dass in jedem Fall ein Anspruch auf Förderung ausgeschlossen ist, wenn keine Fördermittel mehr da sind.

Update zur Neubauförderung

Seit 20. April 2022 können wieder neue Anträge bei der KfW für die „Effizienzhaus/ Effizienzgebäude 40 (EH/EG40) – Neubauförderung mit modifizierten Förderbedingungen“ gestellt werden. Die Förderung wird grundsätzlich ausschließlich in den Kreditvarianten 261/263 angeboten. Es steht zunächst ein

Budget von 1 Milliarde Euro für die Neubauförderung zur Verfügung. Finanzierungszusagen für neue Anträge können erteilt werden, soweit und solange dieser Haushaltsmittelansatz nicht ausgeschöpft ist.

Neuausrichtung in drei Schritten

Die Neuausrichtung der Neubauförderung soll in drei Schritten erfolgen und mittel- und langfristig reformiert werden:

• Schritt 1 ist der ab dem 20. April 2022 erfolgende Neustart der EH-40 Neubauförderung. Das Programm ist auf 1 Milliarde Euro gedeckelt. Die Förderkonditionen werden angepasst. Die Fördersatzte werden halbiert. Es ist davon auszugehen, dass die Mittel sehr schnell ausgeschöpft werden.

• In einem zweiten Schritt soll nach den Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) – im Fall der Ausschöpfung des Budgets für dieses Jahr – die Neubauförderung im Programm EH 40-Nachhaltigkeit (EH 40-NH) nahtlos mit anspruchsvolleren Konditionen fortgeführt werden. Das Programm EH 40-Nachhaltigkeit ermöglicht eine Neubauförderung nur noch in Kombination mit dem Qualitätssiegel für nachhaltiges Bauen (QNG). Dieses Programm in Stufe 2 soll bis zum 31. Dezember 2022 gelten.

• Als dritter und finaler Schritt ist dann ab Januar 2023 ein neues umfassendes Programm mit dem Titel „Klimafreundliches Bauen“ vorgesehen. Dieses Programm entwickelt das Qualitätssiegel für nachhaltiges Bauen weiter und soll insbesondere die Treibhausgas-Emissionen im Lebenszyklus der Gebäude noch stärker in den Fokus stellen.

Nähere Informationen zu den Konditionen finden Interessierte unter www.deutschland-machts-effizient.de.

Im Gespräch mit dem rheinland-pfälzischen Oppositionsführer Christian Baldauf (CDU), MdL

„WIR MÜSSEN SEHR VIEL MEHR DAFÜR TUN, DASS DIE EIGENEN VIER WÄNDE REALITÄT BLEIBEN“

Christian Baldauf ist seit über 20 Jahren Landtagsmitglied und eines der bekanntesten Gesichter der rheinland-pfälzischen CDU. Im exklusiven Gespräch mit der „Immobilien Wirtschaft Rhein-Main“ äußert sich der Oppositionsführer zu den politischen Herausforderungen in diesen schwierigen Zeiten. Dabei verrät er unter anderem, welche politischen Weichenstellungen nötig sind, um die bundes- und landesweit ambitionierten Wohnbauziele zu erreichen und welche Rolle die private Immobilienwirtschaft hierbei für ihn spielt.

Sehr geehrter Herr Baldauf, eines der Ziele, in der sich sowohl die Landesregierung als auch die Opposition in Rheinland-Pfalz einig sind, ist die konzentrierte Schaffung „bezahlbaren Wohnraums“. Welche Maßnahmen halten Sie persönlich für wichtig, um die Bezahlbarkeit des Wohnens – insbesondere in gefragten Ballungsregionen – weiterhin zu gewährleisten und die Schaffung neuen Wohnraums voranzutreiben?

Wir alle befinden uns seit Jahren im Krisenmodus: Die Pandemie mit all ihren Folgen, der Krieg in Europa gegen die Ukraine, die hohe Inflation – das alles führt zu neuen täglichen Herausforderungen, bei denen das Thema Wohnen von der Politik zu sehr außer Acht gelassen wird – ein Fehler, wie ich finde. Wohnen ist eine der zentralen politischen Herausforderungen der Gegenwart. Bei der Antwort darauf müssen wir breit denken: Senkung von Bau- und Baunebenkosten wie Steuern, Stärkung von Fördermaßnahmen, Erleichterungen bei der Baulandbeschaffung und natürlich nationale und europäische Aufgaben wie die Stärkung der Resilienz oder eine höhere Sicherheit bei der Energiefrage. Daneben wäre es falsch, nur auf die Ballungsräume zu schauen. Die Lösung liegt auch in der Stärkung unserer Dörfer.



© Tobias Koch

Der Ukraine-Krieg hat die politischen Prioritäten schon in den ersten 100 Tagen der Bundesregierung deutlich verschoben. Befürchten Sie, dass die ambitionierten Wohnbauziele auf nationaler Ebene und in Rheinland-Pfalz durch nun anderweitig verwendete finanzielle Mittel in Gefahr geraten?

Nein, das darf niemals eine Frage von „Entweder/oder“ sein. Ein Erfolg unserer Politik der letzten Jahre ist es gewesen, auf solide Staatsfinanzen zu achten. Die Einhaltung der Schuldenbremse führte dazu, dass wir genügend Finanzkraft hatten, um der Corona-Krise begegnen zu können. Unter dem Druck der gestiegenen Inflation und der neuen

Situation in Europa durch den Krieg in der Ukraine, müssen die Ampel-Regierungen in Rheinland-Pfalz und im Bund jetzt natürlich ihre Prioritäten hinterfragen, denn es geht jetzt um die Sicherung unseres Wohlstands und um Sicherheit. Das Thema Wohnen muss dabei auf „Prio A“ bleiben, denn es betrifft vor allem die breite Mitte der Gesellschaft und die kleineren Einkommen.

Im Zuge der Corona-Pandemie beklagen Bauunternehmen zunehmend Lieferengpässe und einen sich verschärfenden Fachkräftemangel. Wie kann die Landesregierung den Auswirkungen der Pandemie in diesen Bereichen aktiv entgegenwirken, um den Baufortschritt in den kommen-

den Jahren nicht zu gefährden und welche Forderungen haben Sie diesbezüglich an die Bundesregierung?

Diese Situation ist in der Tat besorgniserregend. Die Materialengpässe gefährden sowohl die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Betriebe als auch die energieeffiziente Sanierung und den Bau neuen Wohnraums. Anders als unsere politischen Mitbewerber sehen wir dabei im freien Welthandel ausdrücklich mehr Chancen als Risiken. Rheinland-Pfalz ist mit seiner hohen Exportquote besonders stark auf funktionierende Warenströme angewiesen. Die Bekämpfung des Fachkräftemangels wäre ein eigenes Interview wert. Wir müssen Wirtschafts-, Bildungs- und Arbeitsmarktpolitik konsequent zusammen denken. Die Ausbildungsreife von Schülerinnen und Schülern muss steigen, die duale Ausbildung muss gesellschaftlich aufgewertet werden und wir müssen viel stärker aktiv um Fachkräfte im Ausland werben. Auch Fachkräfte aus der Ukraine können hier eine Chance sein.

Die ohnehin spürbaren Kostensteigerungen in der Bauproduktion werden durch den Ukraine-Krieg zusätzlich in die Höhe getrieben. Zudem wird der Geldbeutel der Verbraucher unter anderem durch die derzeit hohe Inflation und gestiegene Energiekosten stärker belastet als zuvor. Drohen der Bautätigkeit im Land – und damit auch der Wohnraumschaffung – im Falle einer zusätzlichen Zinssteigerung schwere Zeiten?

Beim Thema Preissteigerungen ist die öffentliche Hand als Bauherr besonders gefordert. Es gibt hier vor allem drei

Lösungsansätze: Die Regierungen auf Bundes- und Landesebene müssen Preisanpassungen in laufenden Verträgen ermöglichen. Das Preisanpassungsbedürfnis muss auch in zukünftige Bauverträge einkehren. Und drittens sollte die öffentliche Hand auf Verzugschreiben und Vertragsstrafen verzichten. Auf Inflation und hohe Energiekosten muss vor allem fiskalpolitisch reagiert werden. Der Einkommensteuer-Tarif muss angepasst und der Grundfreibetrag angehoben werden. Strom- und Energiesteuern müssen gleichzeitig gesenkt werden. Genauso die Umsatzsteuer auf Strom, Gas und Fernwärme.

Ein Mittel, um die Bezahlbarkeit des Wohnraums auch für wirtschaftlich schwächer gestellte Bürger sicherzustellen, ist der geförderte Wohnraum. Neben den kommunalen Trägern werden diese Wohnungen häufig auch von privaten Bauträgern errichtet. Welche Schritte wurden unternommen, um die Attraktivität des sozialen Wohnungsbaus auch für private Bauträger weiterhin attraktiv zu machen?

Die Erfahrung zeigt, dass kommunale Träger diese Aufgabe nicht alleine stemmen können. Je nach Situation vor Ort ist der private Träger sogar der bessere Bauherr. Es war richtig, dass der Bund noch vor der Bundestagswahl eine zusätzliche Milliarde in die Hand genommen hat, damit in den nächsten fünf Jahren Sozialwohnungen energetisch modernisiert oder klimafreundlich neu errichtet werden können. Die Mittel müssen in den kommenden Jahren verstetigt und der Zugang für Private erleichtert werden. Bei der Kofinanzierung müssen die Länder mit ran. Rheinland-Pfalz tut hier bislang leider zu wenig.

Mit der Erhöhung vorgeschriebener Förderquoten gehen häufig auch steigende Preise für die übrigen (freifinanzierten) Wohnungen einher, um die Wirtschaftlichkeit der Entwicklungsprojekte zu erhalten. Droht damit nicht der Mittelstand

zum tatsächlichen Opfer der derzeitigen Wohnungspolitik zu werden?

Wir sind davon überzeugt, dass der Staat nicht der bessere Unternehmer ist. Wo immer möglich, sollte deshalb dem privatwirtschaftlichen Ausbau Vorrang gewährt werden. Ein Eingriff in den Markt kann zwar notwendig werden, gleichzeitig muss aber nicht an jedem Standort auch immer eine Sozialwohnungsquote umgesetzt werden. Es kann dem Gemeinwohl mehr nutzen, wenn man besonders stark nachgefragte Grundstücke zum Höchstpreis verkauft und mit dem Mehrerlös in anderen Lagen umso mehr geförderte Wohnungen realisieren kann. Allerdings gibt es hier nicht die einfache Antwort. Während in Mainz, Trier oder Koblenz Wohnraum knapp ist, stehen viele Häuser in ländlichen Regionen leer. Es braucht deshalb ein Gesamtkonzept und eine ausgewogene Stadt-Land-Politik. Wenn der ländliche Raum als Lebensraum attraktiv ist, dann führt das zu einer Entspannung der Wohnungsmärkte in den Ballungszentren.

Neben dem Segment der Mietwohnungen ist auch das Thema Wohneigentum von fundamentaler Bedeutung für die wirtschaftliche und gesellschaftliche Zukunftsfähigkeit des Landes und der Republik. Welche Maßnahmen sind aus Ihrer Sicht geeignet, um den „Traum vom Eigenheim“ für Normalverdiener nicht zu einer Utopie werden zu lassen?

Ein Eigenheim ist Zuhause, Zukunftsinvestition, Altersvorsorge und entlastet gleichzeitig den Wohnungsmarkt. Wir müssen sehr viel mehr dafür tun, dass die eigenen vier Wände Realität bleiben. Material- und Bodenpreise, gestörte Lieferketten, teilweise hohe Abgaben sowie wachsende Energie- und Lebenshaltungskosten haben hier hohe Hürden geschaffen. Wir müssen daher die Wohnraumförderung weiter stärken. Das Baukindergeld auf Bundesebene war ein großer Erfolg, in Rheinland-Pfalz passiert aber zu

wenig. Wir schlagen vor, besonders junge Menschen und Familien zu unterstützen und eine gestaffelte Förderung von bis zu 2 Prozent der Anschaffungskosten einzuführen. Außerdem wollen wir eine Befreiung von der Grunderwerbsteuer für selbstgenutzte Wohnimmobilien mit einem Höchstbetrag von 500.000 Euro.

Der russische Angriffskrieg führt nicht nur der Politik, sondern auch vielen Eigenheimbesitzern die Abhängigkeit von fossilen Energieträgern vor Augen. Versprechen Sie sich durch die steigenden Preise und die Befürchtungen mancher Eigenheimbesitzer, ihre Wohnungen bei einer ausbleibenden Rohstoffversorgung nicht mehr heizen zu können, einen Schub für den Umstieg auf erneuerbare Energien?

Der von Präsident Putin befohlene grausame Angriffskrieg gegen die Ukraine führt zu unermesslichen menschlichen Leid in der Ukraine. Die direkten Folgen für die Menschen vor Ort sind kaum in Worte zu fassen. Daneben ist uns nun bewusst, dass die Abhängigkeit von russischem Erdgas ein strategisches Risiko für Deutschland darstellt. Doch auch ohne diese schrecklichen Umstände wäre klar, dass der Gebäudebestand seinen Beitrag zu den Klimazielen leisten muss. Die Politik hat meines Erachtens vor allem zwei Hausaufgaben: Erstens, den Umstieg der Menschen auf effiziente und nachhaltige Heizformen zu unterstützen. Hierfür braucht es eine attraktive Förderung von Bundesseite. Zweitens muss die öffentliche Hand als Vorbild vorangehen. In Rheinland-Pfalz kann die Landesregierung auch acht Jahre nach der Verabschiedung des Landesklimateilgesetzes nicht mehr als einen Leitfaden vorlegen, wie die Emissionen der Landesverwaltung zukünftig reduziert werden sollen. Es gibt keinerlei Verbindlichkeit. Zur Vorbildfunktion gehört aber, dass die Verpflichtung, Solaranlagen auf Neubauten zu installieren, nicht nur für Betriebe, sondern auch für das Land gelten muss.

Zur Person:

Nach Abschluss seines juristischen Staatsexamens nahm der gebürtiger Frankenthaler Christian Baldauf seine Berufstätigkeit als Rechtsanwalt mit dem Schwerpunkt Arbeitsrecht auf. Um den gesellschaftlichen Wandel mitzugestalten, trat Baldauf schon in jungen Jahren der CDU bei. Seit 1994 ist er Mitglied des Frankenthaler Stadtrats und seit 2001 Mitglied des Landtages Rheinland-Pfalz. Von 2006 bis 2011 und seit 2018 ist Baldauf Fraktionsvorsitzender der CDU Rheinland-Pfalz und damit Oppositionsführer. Seit November 2006 ist er zudem Mitglied des CDU-Bundesvorstands.

Mehr Kapital, größere Sicherheit und gesteigerte Lebensqualität

DIE EIGENE IMMOBILIE DARF KEIN TRAUM BLEIBEN

Die eigenen vier Wände sind Geldanlage und Altersvorsorge, aber sie sind noch viel mehr: Wohnen ist vor allem etwas Emotionales – ein Lebensgefühl. Von der eigenen Immobilie träumen die meisten Menschen. Und daran hat sich in den letzten Jahrzehnten nicht wirklich etwas geändert.



Eigenkapital derzeit das größte Hindernis, da es sich nun mal am Kaufpreis einer Immobilie orientiert. Zudem sind die Menschen verunsichert, ob sie künftig verpflichtende Maßnahmen im energetischen Bereich werden stemmen können. Im Immobiliensektor sollen die Emissionen bis 2030 um die Hälfte sinken. Theoretisch müsste dafür jeder zweite Hausbesitzer in den nächsten acht Jahren seine Immobilie klimaneutral modernisieren. Doch wer soll das bezahlen?

————— Mammutaufgabe „Energetische Sanierung“

Für viele Eigentümer besteht in naher Zukunft Handlungsbedarf. Doch Selbstnutzer und Kleinvermieter – die klassischen Kunden von Bausparkassen – sind sich dessen häufig noch nicht bewusst. Man muss ihnen den Weg zur grünen Immobilie, der nicht nur mit Kosten, sondern auch mit Wohnkomfort und Werterhalt zu tun hat, gut vermitteln. Ohne baldige Strategien und Angebote aus der Politik wird die Transformation „Klimaneutralität“ nicht gelingen. Und gerade die Selbstnutzer, die oft in Ein- oder Zweifamilienhäusern wohnen, können hierzu einen enormen Beitrag leisten.

Eine gute und sinnvolle Förderung von Bund und Ländern muss deswegen selbstverständlich sein. Aber natürlich werden auch die Eigentümer selbst sehr viel Geld aufbringen und einen Großteil davon fi-

nanzieren müssen. Hier kommen die Bausparkassen ins Spiel als zuverlässige und starke Partner für Immobilienbesitzer. Sie kennen ihre Kunden und deren Immobilien, da sie diese oft über mehrere Jahrzehnte begleiten, vom ersten VL-Vertrag mit Eintritt in den Beruf über eine oder mehrere Immobilienfinanzierungen im Laufe des Lebens bis hin zur Modernisierung, wenn das Haus in die Jahre kommt. Die Bausparkassen haben eine Sachkenntnis weit über die Kreditvergabe hinaus. Zudem bedingen öffentlichen Förderungen fast immer die Nachfrage nach zusätzlichen Krediten. Und diese müssen bedient werden. Bausparkassen finanzieren im Gegensatz zu vielen Banken gerne auch kleinere Summen. Das funktioniert in der Regel schnell und unkompliziert, ohne Grundbucheintrag oder zusätzliche Zinsaufschläge. Und: Bausparkassen finanzieren auch bei den größeren Investitionen im zweiten Rang im Grundbuch, das wird gerne vergessen. Übrigens werden bereits heute rund zwei Drittel des Kreditvolumens der Bausparkassen für Modernisierungen eingesetzt.

————— Mit Bausparen Zinsen auf Dauer festschreiben

Von vielen Seiten wurde das Bausparen bereits totgesagt. Jetzt, wo die Zinsen langsam steigen, tritt eine langfristige Zinssicherheit bei der Finanzierung wieder stärker in den Vordergrund. Und genau das bieten Bausparen als das klassische Instrument, mit dem sich vor allem dieje-

nigen, die erst mittel- oder langfristig eine Immobilie erwerben, bauen oder renovieren wollen, das heutige Zinsniveau sichern und sich diesen außergewöhnlichen Vorteil langfristig konservieren können.

Sich jetzt mit einem Bausparvertrag die Zinsen für die Darlehen von morgen festzuschreiben, bringt Sicherheit in die Finanzierung: Schon ein Zinsanstieg um zwei Prozentpunkte kann zehntausende Euro Unterschied ausmachen. Wer 300.000 Euro zu 1 Prozent Zins und einer monatlichen Rate von 1.250 Euro finanziert, dem bleibt nach zwanzig Jahren eine Restschuld von rund 35.000 Euro. Bei 3 Prozent Zinsen – so hoch waren die Hypothekenzinsen vor gut zehn Jahren – würde die Restschuld dagegen satte 100.000 Euro mehr betragen, die dann zusätzlich prolongiert werden müssen. Für Haushalte

mit mittleren Einkommen, die eine Finanzierung bei einem deutlichen Zinsanstieg nicht mehr tragen könnten, kann eine langfristige Zinssicherung von existenzieller Bedeutung sein. Bausparer haben das niedrige Zinsniveau für sich fixiert und sind vor eben diesen steigenden Zinsen geschützt.

Aktuell nutzen viele Bausparer auch die Möglichkeit einer Sofortfinanzierung. Bei dieser Kombination aus Bausparvertrag und Vorfinanzierungskredit sind die Zinsen von der ersten bis zur letzten Rate festgeschrieben. Und das bei möglichen Laufzeiten von an die 30 Jahre. Das bieten in dieser Konstellation nur Bausparkassen an. Die Kunden sind zudem flexibel, beispielsweise bei Sondertilgungsmöglichkeiten auf das Bauspardarlehen. Darüber hinaus, und das ist ein echtes Al-

leinstellungsmerkmal, können sie unter bestimmten Voraussetzungen staatliche Förderungen erhalten. Dazu zählen die Wohnungsbauprämie, vermögenswirksame Leistungen mit Arbeitnehmersparzulage und Wohn-Riester. Vorteile, die in dieser Form nur das Bausparen bietet.

Studien beweisen, Wohneigentümer sind zufriedener, in ihrem Umfeld fester verwurzelt, besser vernetzt und sozial engagierter. Dazu, das sagt die Statistik, sind sie im Alter deutlich vermöglicher als Mieter. Und das ist eine Tatsache, kein Traum.

Stefan Siebert,
Vorsitzender der ARGE

Baden-Württembergischer Bausparkassen
und Vorstandsvorsitzender der LBS Südwest

Drei große Hürden gilt es zu überwinden, um das Ziel „eigene Immobilie“ zu erreichen: Sie müssen das passende Objekt finden, Sie sollten ausreichend Eigenkapital vorweisen können und Sie benötigen einen zuverlässigen Finanzierungspartner. Denn langfristig fest vereinbarte Zinsen, am besten von der ersten bis zur letzten Rate, wie die Bausparkassen sie bieten, sind bei einer so großen Investition das A und O.

Die Immobilienpreise sind hoch, die Zinsen steigen spürbar und die gesetzlichen Vorgaben ziehen deutlich an. Neben der monatlichen Belastung ist das geforderte



Partner der
Immobilienwirtschaft

Partnerschaft, die Mehrwert schafft

Machen Sie Ihre Immobilie fit mit einem zukunftsfähigen Netz.
Mehr dazu auf vodafone.de/immobilienwirtschaft

Stand: März 2022

Vodafone Deutschland GmbH · Betastraße 6–8 · 85774 Unterföhring

Together we can





Die Sanierung des Gebäudebestands zwischen Anspruch und Wirklichkeit

NEUE BUNDESREGIERUNG – NEUE WOHNUNGSPOLITIK?

Die Bundesregierung hat sich viel vorgenommen. Oberstes Ziel ist der Bau von 400.000 Wohnungen pro Jahr, weshalb Genehmigungsverfahren digitalisiert und insgesamt beschleunigt werden sollen, auch Planungsprozesse sollen schneller werden. Außerdem sind die Forcierung des sozialen Wohnungsbaus sowie Anpassungen im Mietrecht geplant und es soll den Bundesländern die Möglichkeit gegeben werden, Selbstnutzer bei der Grunderwerbsteuer zu entlasten.

Mit Blick auf den Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine ist allerdings schon früh in dieser Legislaturperiode davon auszugehen, dass sich die Prioritäten noch einmal verändern. Wichtigstes Ziel dürfte es sein, die energetische Sanierung des Gebäudebestands zu verbessern. Schließlich zahlt dies gleich auf zwei zentrale Ziele ein.

———— Gebäudedämmung als ökologische und politische Notwendigkeit

Erstens wird damit der Klimaschutz gestärkt. Rund 40 Prozent des Energieverbrauchs und 36 Prozent der Kohlendioxid-Emissionen sind auf die Beheizung/Kühlung und Erwärmung des Wassers in Gebäuden zurückzuführen. Um die Klimaschutzziele bis 2030 zu erreichen, müssen die Kohlendioxid-Emissionen um rund 40

Prozent gegenüber 2020 reduziert werden. Zwischen 2010 und 2020 sind sie zwar gesunken, aber nur um etwas mehr als 20 Prozent. Die Anstrengungen müssen also deutlich verstärkt werden. Verdeutlicht man sich, dass Altbauten im Durchschnitt dreimal mehr Energie als Neubauten verbrauchen, werden enorme Potenziale offensichtlich.

Zweitens wird mit energetischen Sanierungen die Abhängigkeit von Erdgas und damit Russlands vermindert. Rund 55 Prozent unseres Erdgases beziehen wir von Russland, rund 44 Prozent des Erdgases wird für die Erzeugung von Wärme in privaten Haushalten benötigt. Die Unabhängigkeit von russischem Gas wird damit nur dann gelingen, wenn Heizungen zukünftig verstärkt mit erneuerbaren Energien betrieb-

ben werden. Damit Wärmepumpen zum Einsatz kommen können, bedarf es aber auch gut gedämmter Immobilien.

———— Energiepreisentwicklung als zusätzlicher Treiber

Ein ökonomischer Treiber der Bestandssanierung ist die Energiepreisentwicklung. In den 2010er-Jahren sind die Energiepreise deutlich gefallen. Damit wurden Ambitionen zu energetischen Sanierungen im Gebäudebestand konterkariert. Nun steigen die Energiepreise in ungeahnte Höhen. Zusätzlich verteuert der CO₂-Preis fossile Energien. Geplant ist, dass der CO₂-Preis von heute 25 Euro je Tonne auf 55 Euro bis 2025 steigen wird. Diese Mehrbelastung – bei einer Familie mit zwei Kindern kann sie im Jahr 2025 bei mehr als 500 Euro liegen – soll nach den Plänen der

Bundesregierung jedoch nicht per se von den Mietern getragen werden, sondern je nach Energieeffizienzklasse auch vom Vermieter. Grundsätzlich soll gelten, dass bei energieeffizienten Gebäuden vor allem der Mieter den CO₂-Preis bezahlt, bei Gebäuden mit hohem Energieverbrauch dagegen der Vermieter. Dies setzt allerdings voraus, dass tatsächlich rechtssichere Energieausweise zur Verfügung stehen, ansonsten soll der CO₂-Preis hälftig zwischen Mietern und Vermietern geteilt werden.

———— Klare Priorisierung der Bestandssanierung

Es wird jedoch nicht nur deswegen verstärkte Ambitionen geben, den Energieausweis zu reformieren, sondern vor allem auch, weil die EU-Kommission hier Druck macht. Der Entwurf der neuen Gebäuderichtlinie sieht vor, dass bis 2030, spätestens 2033, die 15 Prozent des Gebäudebestands saniert werden, die heute den höchsten CO₂-Ausstoß aufweisen. Dies wären für Deutschland etwa 6 Millionen Wohnungen. Konkret sollen alle Gebäude mit der Effizienzklasse G bis 2030 das Niveau F erreichen und bis 2033 dann das Niveau E. Allein um dieses Ziel zu erreichen, muss die Sanierungsaktivität etwa verdoppelt werden. Erreicht ein Gebäude nicht die Mindestener-

gieeffizienzwerte, droht wie aktuell schon in Großbritannien ein Vermietungsverbot, was gerade für die mittlerweile rund 5 Millionen Kleinvermieter in Deutschland einen herben Einschnitt bedeuten würde.

———— Fachkräftemangel als Flaschenhals

Es wird also aus verschiedenen Richtungen Druck auf die Eigentümer geben. Dennoch wird es schwierig werden, die Sanierungsquote kurzfristig zu steigern, und dies hängt vor allem mit dem Fachkräftemangel zusammen. Schon heute fehlen Handwerker, die Bauwirtschaft hat längst Kapazitätsprobleme. Möchte man die Sanierungen verdoppeln, müssten auch deutlich mehr Fachkräfte eingestellt werden. Angesichts eines insgesamt sinkenden Erwerbspersonenpotenzials ist das eine schwer lösbare Aufgabe. Letztlich wird sich der Fachkräftengpass nur durch gezielte Anwerbung ausländischer Fachkräfte und eine weitere Attraktivierung des Bauhandwerks lösen lassen. Dies wiederum ist aber mit steigenden Löhnen und damit steigenden Kosten der energetischen Sanierung verbunden. Einen weiteren Beitrag könnten Standardisierungen und serielle Lösungen für Sanierungen leisten, allerdings bedarf es hierzu unter anderem einer Vereinheitlichung

der Baustandards. Letztlich braucht es sowohl eine starke Zuwanderung als auch erhebliche Produktivitätsfortschritte, um diese Herausforderung zu meistern.

———— Folgen für die Immobilienwirtschaft

Was folgt aus all dem für die Immobilienwirtschaft? An der energetischen Sanierung bislang wenig energieeffizienter Immobilien führt kein Weg vorbei. Dabei ist zu beachten, dass die Kosten der energetischen Sanierung vermutlich weiter steigen werden, allein schon wegen der knappen Handwerkerkapazitäten, aber auch aufgrund weiter steigender Anforderungen. Zudem werden der Regulierungsrahmen und die damit verbundenen Sanktionen weiter verschärft, auf eine üppigere Förderung zu hoffen, ist dagegen riskant. Daher sollten Eigentümer sich möglichst frühzeitig mit der Frage einer Sanierung beschäftigen. Kommt eine Sanierung nicht infrage, sollte über einen Verkauf nachgedacht werden, solange die Nachfrage hoch ist und die Abschläge auf Immobilien mit hohen Energieverbräuchen noch niedrig sind.

Prof. Dr. Michael Voigtländer
Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Generation Nachhaltigkeit

Die neue Wärmepumpen-Generation von Bosch: Einfach innovativ. Einfach zukunftssicher.

Luft-Wasser-Wärmepumpe Compress 7400i AW

- ▶ Für Neubauten und Modernisierung
- ▶ Mit 35 dB(A) besonders leise (Gemessen im Nachtbetrieb aus 3 m Abstand)
- ▶ Sparsam im Betrieb (ErP A+++ klassifiziert)

Sole-Wasser-Wärmepumpe Compress 7800i LW

- ▶ Platzsparend mit hohem Warmwasserkomfort
- ▶ In faszinierendem Glas- oder Metall-Design
- ▶ Großer Leistungsbereich von 2-15 kW

Bosch kann Heizungs-Power!



Auch Bauträger müssen ihre Vertragspartner prüfen

GELDWÄSCHEGESETZ – PFLICHTEN UND RISIKEN IM IMMOBILIENSEKTOR

Laut einschlägigen Studien und Expertenmeinungen ist für den Immobiliensektor in Deutschland von einem mittleren bis hohen Risiko für Geldwäsche auszugehen. Seit der Novelle des Geldwäschegesetzes (GwG) haben sich die gesetzlichen Anforderungen an Beteiligte aus dem Immobiliensektor deutlich erhöht. Dieser Beitrag soll die wesentlichen Pflichten des GwG veranschaulichen.

1. Geldwäschegesetz und Verpflichtete

Von der Geldwäsche sind nicht nur Großunternehmen mit internationalem Geschäft betroffen, sondern insbesondere kleine bis mittelgroße Unternehmen, die ihrer betrieblichen Tätigkeit hauptsächlich regional nachgehen. Rechtschaffene Personen und Unternehmen werden dabei gezielt von Kriminellen für Geldwäschewecke missbraucht, um illegal erworbene Mittel in den legalen Wirtschaftskreislauf einzuspeisen.

Dagegen wendet sich das GwG und verpflichtet in Deutschland tätige Wirtschaftsakteure (sogenannte „Verpflichtete“). Im Immobiliensektor fallen hierunter insbesondere Immobilienmakler (Einzelmakler, unabhängige Maklerbüros, Maklerbüros als Franchisenehmer und so weiter sowie nach unserer Auffassung auch eine eigenständige Vertriebsgesellschaft eines Immobilienentwicklers). Immobilienmakler benötigen gemäß GwG ein Risikomanagement und haben die

allgemeine Sorgfaltspflichten zu erfüllen, wenn sie entweder den Kauf oder Verkauf von Grundstücken oder grundstücksgleichen Rechten oder aber Miet- oder Pachtverträge mit einer monatlichen Miete oder Pacht (ohne Betriebskosten, aber einschließlich der Miete über Nebenflächen) ab 10.000 Euro vermitteln.

Bei Bauträgern und Immobilienentwicklern mit eigener Vertriebsabteilung handelt es sich um „Güterhändler“ im Sinne des § 1 Abs. 9 GwG. Diese müssen nur dann ein Risikomanagement einführen und die allgemeinen Sorgfaltspflichten erfüllen, wenn sie Barzahlungen über mindestens 10.000 Euro selbst oder durch Dritte tätigen oder entgegennehmen.

Die Verdachtsmeldepflichten gelten sowohl für Makler als auch für Bauträger und Projektentwickler und zwar unabhängig von der

Höhe des Geschäfts – somit auch bei Unterschreitung der vorgenannten Schwellenwerte – und der Zahlungsart.

2. Finanzielle Risiken bei Pflichtverletzungen

Versäumnisse bei der Geldwäsche können für Unternehmen schwerwiegende Folgen haben. Für Pflichtverletzungen nach dem GwG drohen finanzielle Risiken durch empfindliche Bußgelder und Strafen. Darüber hinaus drohen operationelle Risiken durch Kontrollen der Aufsichtsbehörden und Schadensersatzverpflichtungen. Schließlich drohen aufgrund der Veröffentlichungspflicht im GwG reputationsbezogene Risiken, da die Aufsichtsbehörden bestandskräftige Maßnahmen und Bußgeldentscheidungen für die Dauer von 5 Jahren unter Nennung von Art und Umfang des Verstoßes sowie der verantwortlichen Personen bekanntzumachen haben.

3. Gesetzliche Pflichten zur Geldwäscheprävention

Laut dem GwG hat die Geldwäscheprävention auf Basis von drei Grundpfeilern zu erfolgen – dem Risikomanagement, der Erfüllung von Sorgfaltspflichten und dem Verdachtsmeldewesen.

Die Implementierung und Anwendung der drei Komponenten ist Grundvoraussetzung für eine konforme Erfüllung gesetzlicher Pflichten und hat zwingend durch die Verpflichteten zu erfolgen.

a) Risikomanagement (§ 4 Abs. 4 GwG)

Das Risikomanagement besteht aus zwei Teilen: Der Risikoanalyse und darauf aufbauend den individuellen, unternehmens- oder betriebsinternen Sicherungsmaßnahmen. Bei der Risikoanalyse handelt es sich um eine Bestandsaufnahme des eigenen Unternehmens, die anhand verschiedener Risikofaktoren (beispielsweise Geschäftstätigkeit, Kundenstruktur und Transaktionsrisiken) Aufschluss über die individuellen Risiken geben soll. Die Ergebnisse der Risikoanalyse münden in die Ableitung geschäftsspezifischer interner Sicherungsmaßnahmen (zum Beispiel die Aufstellung und Einführung geeigneter Grundsätze, Weisungen, Maßnahmen und Verfahren zur Geldwäscheprävention).

b) Sorgfaltspflichten (§§ 10 -17 GwG)

Die zentrale Verpflichtung nach dem GwG liegt in der Erfüllung der Sorgfaltspflichten. Entscheidend ist, dass der Verpflichtete Kenntnis darüber erlangt, mit wem er Geschäfte macht („Know your customer“).

Bei allen neuen Kunden hat der Verpflichtete den Vertragspartner, gegebenenfalls für diesen auftretende Personen, sowie den wirtschaftlich Berechtigten zu identifizieren. Die Identifizierung hat vor Begründung der Geschäftsbeziehung beziehungsweise vor Durchführung der Transaktion zu erfolgen. Bei bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen müssen die Angaben geprüft und gegebenenfalls eine Neuidentifizierung vorgenommen werden, insbesondere wenn sich maßgebliche Umstände beim Kunden geändert haben. Ferner ist zu prüfen, ob es sich bei den Geschäftspartnern um eine politisch exponierte Person (PeP) oder um eine in einem Drittstaat ansässige natürliche oder juristische Person handelt. Dann gelten die verstärkten Sorgfaltspflichten nach § 15 GwG.

Ist der Vertragspartner eine juristische Person, ist zwingend der wirtschaftlich Berechtigte, das heißt die natürliche Person, in deren Eigentum oder unter deren Kontrolle der Vertragspartner steht oder die natürliche Person, auf deren Veranlassung eine Transaktion durchgeführt oder eine Geschäftsbeziehung begründet wird, zu

ermitteln und zu identifizieren. Bei juristischen Personen zählt zu den wirtschaftlich Berechtigten grundsätzlich jede natürliche Person, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile hält beziehungsweise der Stimmrechte kontrolliert oder auf vergleichbare Weise Kontrolle ausübt.

c) Verdachtsmeldewesen (§§ 43 ff. GwG)

Die Einrichtung eines ordnungsgemäßen Verdachtsmeldewesens zielt auf die im GwG festgelegte Meldepflicht ab. Liegen Anhaltspunkte vor, dass Vermögenswerte eine illegale Herkunft haben, stehen die Vermögenswerte im Zusammenhang mit Terrorismusfinanzierung oder hat der Vertragspartner den wirtschaftlich Berechtigten nicht offengelegt, besteht die Pflicht zur unverzüglichen Meldung des Sachverhalts an die Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen „Financial Intelligence Unit“ (FIU). Dies gilt unabhängig von der Höhe der Transaktion, der Art des betroffenen Vermögenswertes sowie der Zahlungsart. Nach Abgabe einer Verdachtsmeldung darf das zugrundeliegende Geschäft zunächst nicht durchgeführt werden, es sei denn, ein derartiger Aufschub des Geschäfts würde die Aufklärung einer Straftat behindern.

Michael Auer,

Rechtsanwalt bei Grant Thornton
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
www.grantthornton.de

Wer die rechtlichen Fallstricke kennt, vermeidet böse Überraschungen

TYPISCHE FEHLER BEI DER ABNAHME UND DER SECHSTEN RATE

Auch wenn die Ausführung der Bauleistung des Bauträgers nach bezugsfertiger Herstellung weitestgehend beendet ist, beginnt oft die Auseinandersetzung mit Erwerbern, die Mängel suchen und um den zu zahlenden Restkaufpreis feilschen. Scheitert ein vereinbarter Termin, ohne dass eine Abnahme- und Übergabe beziehungsweise eine Kaufpreiszahlung erfolgt, hat eine der Parteien in aller Regel einen Fehler gemacht, dies gilt es zu vermeiden.

Verpflichtet sich der Bauträger, eine Wohneinheit bezugsfertig herzustellen und dem Erwerber zu übergeben, besteht diese Pflicht aus zwei Elementen: Einer Herstellungsverpflichtung, bei welcher der Bauträger vorleistungspflichtig ist, und einer Übergabeverpflichtung, bei der die gegenseitigen Pflichten gleichrangig, also Zug-um-Zug zu erfüllen sind. Diese Kombination trägt der Besonderheit Rechnung, wonach der Bauträger nicht nur die Herstellung des Vertragsobjekts, sondern auch dessen Übergabe und Übereignung schuldet (KG, Urteil vom 15.05.2018 - 21 U 90/17).

Die Höhe der vom Erwerber geschuldeten Zahlungen hängt jedoch davon ab, wie der Bauträger seine Bauverpflichtung erfüllt hat. Hat er das Vertragsobjekt zwar im

Wesentlichen vertragsgemäß hergestellt, liegen aber trotzdem Mängel vor, ist der Erwerber berechtigt, einen Einbehalt vorzunehmen und gleichwohl die Übergabe der Wohneinheit zu verlangen.

Herstellungsverpflichtung des Bauträgers

Der Bauträger ist verpflichtet die Wohneinheit abnahmereif beziehungsweise bezugsfertig herzustellen. Bis auf wenige Ausnahmefälle können die beiden Begriffe synonym verwendet werden. Die Wohneinheit ist dann bezugsfertig, wenn sie so weit hergestellt ist, dass den zukünftigen Mietern oder sonstigen Bewohnern zugemutet werden kann, das Gebäude oder die Wohnung zu beziehen. Erforderlich ist, dass normale Wohnbedürfnisse ohne Gefahr für die Sicherheit und

Gesundheit unbeengt und dauernd befriedigt werden können.

Im besten Fall wird der Bauträger Sonder- und Gemeinschaftseigentum gemeinsam abnahmereif übergeben, sodass einheitlich über das Vorliegen von Abnahmereife respektive Bezugsfertigkeit entschieden werden kann. Wenn der Bauablauf dies jedoch nicht zulässt und das Sondereigentum vor dem Gemeinschaftseigentum übergeben und teilabgenommen werden soll, kann es zu Abgrenzungsproblemen kommen: Steht der noch nicht fertiggestellte Aufzug der Bezugsfertigkeit entgegen? Gilt das für Erwerber einer Wohneinheit im Erdgeschoss und im 3. Obergeschoss gleichermaßen? Was ist mit dem Waschraum oder dem PKW-Stellplatz, die jeweils Gemeinschaftseigentum darstellen? In all diesen Fällen ist

eine Einzelfallbetrachtung erforderlich, bei der auch der Bauträger sich fragen sollte, ob er die Wohneinheit – unter Berücksichtigung der vertraglich geschuldeten Beschaffenheit – in dem angebotenen Zustand selbst bewohnen würde.

Übergabepflicht des Bauträgers

Der Bauträger ist nach bezugsfertiger Herstellung zur Übergabe der Wohnung verpflichtet. Die Übergabe schuldet der Bauträger aber nicht unbedingt, sondern nur Zug um Zug gegen Zahlung der gegebenenfalls reduzierten Bezugsfertigungsrate. Liegen Mängel vor (die der Bezugsfertigkeit nicht entgegenstehen), ist der Erwerber berechtigt, einen angemessenen Einbehalt vorzunehmen; angemessen ist in der Regel das Doppelte der für die Beseitigung des Mangels erforderlichen Kosten. Ferner stehen dem Erwerber im Falle der verspäteten Fertigstellung Verzugsschäden zu, die er gegenüber den Forderungen des Bauträgers aufrechnen kann.

Wenn die Vorstellungen der Parteien über das Vorliegen von Mängeln und deren mo-

netären Bewertung so weit voneinander abweichen, dass der Bauträger zur Übergabe gegen den angebotenen Restkaufpreis nicht bereit ist und diese scheitert, wird es streitig. Sind die Mängelbehauptungen sowie die monetäre Bewertung der Beseitigungskosten durch den Erwerber zutreffend und bietet er dem Bauträger diesen Betrag zur Zahlung an, befindet sich der Bauträger bei Verweigerung der Übergabe im Verzug. Der Erwerber ist dann, sollte der vereinbarte Fertigstellungstermin überschritten sein, auch zur Geltendmachung von Verzugsschäden berechtigt. Ist die Bewertung des Erwerbers jedoch unzutreffend, nimmt er also von der fälligen Rate zu weitgehende Abzüge vor, ist der Bauträger zum Einbehalt der Wohnung berechtigt, sodass der Bauträger die Übergabe nicht unberechtigt verweigert. Allerdings ist es unschädlich, wenn die vom Erwerber vorgenommenen Abzüge nur geringfügig überhöht sind (§ 320 Abs. 2 BGB).

Ein Vabanquespiel, welches für beide Parteien ein erhebliches Risiko mit sich bringt. Den Parteien ist dementsprechend zu empfehlen, sich im Rahmen des Abnahme- und Übergabetermins, gegebenenfalls sachver-

ständig begleitet, einvernehmlich auf einen reduzierten Betrag zu einigen, der Zug-um-Zug gegen Übergabe der Wohneinheit zu zahlen ist.

Anspruch des Erwerbers auf Übergabe

Dem Erwerber steht nach bezugsfertiger Herstellung ein Anspruch auf Übergabe der Wohneinheit zu, den er auch klageweise geltend machen kann. In der Praxis sind bereits eine Vielzahl von Übergaben im Wege einer einstweiligen Verfügung durchgesetzt worden, dies sogar im Beschlusswege, das heißt, ohne vorherige Anhörung des Bauträgers. Sollte der Bauträger ein entsprechendes Vorgehen des Erwerbers erahnen, sollte er jedenfalls eine Schutzschrift hinterlegen, damit eine mündliche Verhandlung anberaumt wird. Denn wenn der Erwerber erst mit dem Gerichtsvollzieher und dem Schlüsseldienst aufschlägt, ist der Einzug auch gegen den Willen des Bauträgers in aller Regel gesichert.

RA Sebastian Eufinger,
Jahn Hettler Rechtsanwälte

Rechtliche Fallstricke für Auftraggeber, Auftragnehmer und Bauträger

MATERIALPREISSTEIGERUNG UND LIEFERENGÄSSE

Spätestens seit der Covid-19-Pandemie sind Materialpreissteigerungen und Lieferengpässe in aller Munde. Seit Monaten steigen die Materialpreise aufgrund internationaler Rohstoffverkappungen. Dies hat viele Gründe, beispielsweise die Ausbreitung des Borkenkäfers in Kanada – mit spürbaren Auswirkungen auf die Holzproduktion. Nun kommen zusätzlich die Inflation und der Ukraine-Krieg hinzu.

Für alle Baubeteiligten stellt sich daher die Frage, wie mit der Materialpreisentwicklung auf rechtlicher Ebene umzugehen ist.

Problemstellung für Auftragnehmer

Der Auftragnehmer kann in der Regel die Materialpreisentwicklung nicht kalkulieren und versucht daher, dieses Risiko auf den Auftraggeber zu übertragen oder es durch einen Risikozuschlag zu kompensieren. Haben die Parteien beim Vertragsabschluss keine Preisgleitung vereinbart, wird es für den Auftragnehmer schwer, eine Preisanpassung aufgrund gestiegener Materialpreise gegenüber dem Auftraggeber während der Auftragsabwicklung durchzusetzen. Denn grundsätzlich liegt das Beschaffungsrisiko beim Auftragnehmer (vgl. § 276 Abs.1 BGB). Dieses Beschaffungsrisiko bezieht sich beim Werkvertrag auf die zur Herstellung des Werks notwendigen Stoffe. Bei der Übernahme eines Beschaffungsrisikos, was beim Auftragnehmer der Regelfall ist, kommt es für eine Haftung weder auf Vorsatz noch auf Fahrlässigkeit an, er hat schlicht allein das Risiko zu tragen.

Eine Preisanpassung aufgrund einer Störung der Geschäftsgrundlage (vgl. § 313 BGB) greift nur, wenn die Preis-Kosten-Entwicklung äußerst schwerwiegend ist. Dies ist jedoch nach der Rechtsprechung in den meisten Fällen nicht anzunehmen. Eine Anpassung der Bauzeit nach § 6 Abs.2 Nr.1

lit. c) VOB/B könnte möglich sein, wenn die Bauzeitverlängerung direkt auf die Covid-19-Pandemie zurückzuführen ist. Dabei trägt jedoch der Auftragnehmer die Darlegungs- und Beweislast. Die Hürde hierfür ist sehr hoch, da Materialverknappung und der Kostenanstieg in der Regel keine unmittelbare Folge der Pandemie darstellen, sondern eine Reaktion des Markts sind. Alles in allem ist es also ohne ausdrückliche vertragliche Vereinbarung schwer, einen Anspruch auf Preisanpassung oder Bauzeitverlängerung des Auftragnehmers zu begründen.

Herausforderungen für Auftraggeber

Der Auftraggeber hat Schwierigkeiten bei der Festlegung der Projektziele und des Projektbudgets. Festpreise für lange dauernde Projekte sind kaum mehr möglich. Oft sind Auseinandersetzungen über die Höhe von Nachtragsforderungen zu erwarten. Auch eine Terminalsicherheit ist kaum realisierbar.

Konsequenzen für Bauträgerverträge

Besonders problematisch kann die Materialpreissteigerung für den Bauträger sein. Dieser ist gegenüber dem Erwerber regelmäßig an den Veräußerungspreis als Festpreis gebunden, wohingegen der Bauträger und dessen Nachunternehmer eine Mate-

rialpreisgleitklausel vereinbart haben. Dies führt dazu, dass der Bauträger keine Möglichkeit hat, eine Preisanpassung gegenüber dem Erwerber zu verlangen. Der Bauträger trägt also das Risiko.

Rechtliche Lösungsansätze

Für einen Ausgleich der Materialpreisentwicklung und Lieferengpässe muss demnach bereits bei der Vertragsgestaltung Sorge getragen werden. Rechtlich sind hier verschiedene Ansätze möglich: Materialpreisgleitklauseln, frühe Beschaffung, Risikoklauseln sowie Regelung von Bauzeitverlängerungen, gemeinsame Beschaffung und Beschaffung durch den Auftraggeber, sonstige Gestaltungsmöglichkeiten wie dem Stufenvertrag oder Rahmenvertrag.

Wird eine Materialpreisgleitklausel vom Auftragnehmer gestellt, unterliegt sie der AGB-Inhaltskontrolle, das heißt eine solche Klausel kann wegen Verstoß gegen § 309 Nr.1 BGB oder wegen Verstoß gegen das Transparenzgebot (vgl. § 307 Abs.1 S.2 BGB) unwirksam sein. Aus Sicht des Auftraggebers ist darauf zu achten, dass diese konkret die betroffenen Stoffe definieren und auch dass ein gewisses Beschaffungsrisiko immer beim Auftragnehmer bleibt.

Der Auftraggeber sollte bei seinem Projektbudget ein sogenanntes Risikobudget einplanen und ein besonderes Augenmerk auf die Beschaffungsprozesse

für Projektleistungen legen, sowie seine Termin- und Kostenvorgaben auf die aktuellen Marktverhältnisse ausrichten.

Für den Bauträger ist das Problem im Rahmen der Vertragsgestaltung im Bauträgervertrag praktisch nicht zu lösen. Dies beruht darauf, dass eine solche Klausel nur unter Berücksichtigung des Preisklauselgesetzes und AGB-Rechts wirksam wäre. Auch wegen der Beachtung des Symmetriegebots und dem Gebot einer Obergrenze für Preiserhöhungen ist es in der Praxis fast unmöglich, das Beschaffungsrisiko für den Bauträger im Rahmen der Vertragsgestaltung zu minimieren. Anders verhält sich das nur bei Forward Deals, wenn der Käufer (Investor) gewerblich ist.

RA Dr. Maximilian Jahn und RAin Lisa Obert,
Jahn Hettler Rechtsanwälte

Fachkundige Rechtsberatung für Bauträger

Die effektive Beratung zu diesen sowie allen anderen Themen im privaten Bau- und Architekten, Immobilien- und Mietrecht ist Teil der täglichen Arbeit des Teams von Jahn Hettler Rechtsanwälte in Frankfurt am Main. Sie setzen auf Qualifikation, Spezialisierung und Erfahrung. Das Team der Rechtsexperten besteht ausschließlich aus Anwältinnen und Anwälten mit einem klaren, unverwässerten, fachlichen Fokus. Sprechen Sie uns an und lassen Sie sich von echten Experten beraten. www.jahnhettler.de



Interview mit Dr. Ferri Abolhassan, Sales- und Servicechef der Telekom

100.000 NEUE GLASFASERANSCHLÜSSE FÜR FRANKFURT AM MAIN

Moderne, schnelle und stabile Internetverbindungen – dafür soll Frankfurt am Main künftig stehen. Das ist auch nötig, denn noch nie wurden über den weltgrößten Internetknoten so viele Daten übertragen wie seit Beginn des ersten Lockdowns 2020, als Millionen Menschen ins Homeoffice wechselten. Damit die digitale Infrastruktur der Stadt auch in Zukunft stabil steht und hohe Bandbreiten gewährleistet, beteiligt sich die Telekom maßgeblich am Glasfaserausbau innerhalb der Stadt und in ganz Hessen. Sales- und Servicechef Dr. Ferri Abolhassan erklärt im Gespräch mit der „Immobilien Wirtschaft Rhein-Main“, was Bauträger und Vermarkter von Immobilien für eine bessere Konnektivität von Gebäuden tun können und welche Neuerung eine Novelle des Telekommunikationsgesetzes mit sich bringt.



schlüsse fertigstellen. In den kommenden Jahren wollen wir weitere 375.000 Haushalte ans Glasfasernetz anschließen. Über Glasfaserkabel sind Geschwindigkeiten von bis zu einem Gigabit pro Sekunde möglich und Nutzer müssen sich die Bandbreite nicht mit anderen Parteien im Haus teilen, was bei alten Kabelanschlüssen der Fall ist.

Wie sieht es mit den Bauarbeiten für die Glasfaser-Verkabelung aus?

Herr Dr. Abolhassan, was sollte aus Ihrer Sicht bereits bei der Planung von Immobilien und für die spätere Vermarktung beachtet werden?

Der Wert einer Immobilie steigt mit einer exzellenten Netzanbindung. Der Grundstein für eine effiziente Vernetzung sollte deshalb schon bei der Planung gelegt werden, um teure Nachrüstungen zu vermeiden. Aber auch ältere Gebäude lassen sich mit überschaubarem Aufwand fit für das digitale Zeitalter machen. Für schnelle Internetverbindungen ist ein Glasfaseranschluss die beste Wahl. So wird die Telekom noch in diesem Jahr in Frankfurt 100.000 neue Glasfaseran-

Beim Neubau einer Immobilie sollte bereits eine entsprechende Verlegung von Leerrohren für Netzkabel eingeplant werden. Bei älteren Häusern muss ein Loch gebohrt werden, um den Hausanschluss für die Glasfaser zu montieren. Vom Abschlusspunkt ist die Versorgung der Etagen und Räume im Gebäude dann problemlos mit Netzkabeln möglich. So kann man auch in einem Mehrfamilienhaus die Glasfaser über ein Leerrohr im Treppenhaus bis in die Wohnung bringen.

Im Dezember 2021 ist eine Neuerung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) in Kraft getreten, welche die Nebenkosten-

umlage für Kabelfernsehen abschafft. Was bedeutet das für die Wohnungswirtschaft?

Durch die TKG-Novelle wird der Glasfaserausbau zusätzlich vorangetrieben. Demnach dürfen Vermieter die Kosten für den Internetanschluss künftig nur noch auf Mieter umlegen, wenn neue Glasfaseranschlüsse für Gigabit-Internet bis in die Gebäude verlegt werden. An den Investitionskosten können die Eigentümer die Mieter mit einem Bereitstellungsentgelt von bis zu 5 Euro pro Monat beteiligen. Die Neuerung des Gesetzes betrifft 12 Millionen Mieter. Bisher erhielten diese ihre TV-Grundversorgung über Ka-

belanschlüsse – ob sie wollten oder nicht. Die monatlichen Kosten dafür konnten die Vermieter bislang pauschal über die Nebenkosten auf die Mieter umlegen. Mit dem neuen TKG darf der Mieter selbst entscheiden, ob er den Kabelanschluss nutzt – die Nebenkostenumlage entfällt. Damit Hauseigentümer nicht auf den Kosten sitzen bleiben, gewährt der Gesetzgeber dem Vermieter ein Sonderkündigungsrecht seiner Kabel-Mehrnutzerverträge. Es lohnt sich für Eigentümer, dieses Recht in Anspruch zu nehmen, um bessere Konditionen und Leistungen für Mieter herauszuholen, die Liegenschaft aufzuwerten und einen seriösen, verlässlichen Übergang zum Glasfaser-Zeitalter zu sichern. Die Telekom bietet für Bauträger, Wohnungswirtschaften, Haus- und Liegenschaftsverwaltungen eine TV-Grundversorgung über Glasfaser an. Für Bestandsimmobilien tritt

das neue Gesetz nach einer Übergangsphase ab 2024 in Kraft, für neugebaute Hausverteilnetze gilt es ab sofort.

Dort, wo noch kein Glasfaseranschluss verfügbar ist: Was können Hausbesitzer und Mieter für eine bessere Konnektivität des Gebäudes tun?

Viele Verkabelungen laufen über alte Steigleitungen vom Keller in die Wohnung. Diese können eine häufige Fehlerquelle für langsame Internetverbindungen im Gebäude sein. Früher wurden die Steigleitungen oft ohne umschließende Leerrohre verlegt und hängen deshalb ungesichert und schutzlos an der Wand. Kabelbrüche und Korrosion sind daher nicht selten. Gerade bei Renovierungen kann man diesem Problem auf den Grund gehen. Ältere Steigleitungen sollten ausgetauscht werden, da sie heutigen Qualitätsansprüchen für schnelle Internetverbindungen nicht gewachsen sind.

Welche Möglichkeiten für besseren Empfang gibt es für besonders große Büros, Wohnungen oder Gebäude über mehrere Etagen?

Hier empfiehlt sich ein W-Lan mit Mesh-Technologie. Während die Reichweite eines gewöhnlichen W-Lan-Routers bei maximal 10 bis 20 Metern liegt – und mit jedem Meter Entfernung nimmt die Leistung des Signals ab –, arbeiten in einem Mesh-Netzwerk mehrere Geräte, spezielle Mesh-Repeater, zusammen und erzeugen so ein flächendeckendes W-Lan-Netz. Technikexperten der Telekom unterstützen sowohl Gewerbe- als auch Privatkunden bei der einfachen und sorgenfreien Einrichtung der W-Lan-Geräte. Und das gilt sogar für Kunden, die bei anderen Netzanbietern sind. Für ein schnelles und komfortables Surfvergnügen bieten wir zudem zwei neue Pakete: W-Lan Comfort und W-Lan Comfort Plus. Diese beinhalten den Speedport Smart 4 Router sowie – je nach Paket – bis zu drei Speed Home W-Lan Mesh-Repeater. Der Check des Netzwerks zwecks W-Lan-Optimierung ist beim sogenannten „Welcome Call“ inklusive. Wer einen persönlichen Installationsservice bevorzugt, kann bereits bei der Paket-Bestellung einen Vor-Ort-Termin buchen.



Digitale Lösungen vereinfachen den Immobilienvertrieb

MIET- UND VERKAUFSOBJEKTE EINFACH VERWALTEN UND VERMARKTEN

Schon lange steht der Wunsch der Wohnungswirtschaft nach einer 360 Grad Plattform, mit der Objekte sowohl vermietet als auch verkauft werden können, im Raum. Bei vielen Branchentreffen diskutierten Experten über mögliche Lösungen. Bisher konnten die bestehenden Herausforderungen jedoch nicht überwunden werden.

Zwar gibt es zahlreiche Anbieter, die in der Zwischenzeit erfolgreich digitale Vermarktungslösungen etabliert haben, jedoch handelt es sich dabei um Insellösungen. Eine Verknüpfung von Vermietung und Verkauf suchte man in der Angebotslandschaft bisher vergebens.

Neu entwickelte 360 Grad-Plattform

Das hat sich mittlerweile geändert: Die Hamburger Immomio hat ihre gleichnamige digitale Vermietungslösung um ein Verkaufs-Modul erweitert. Zusätzlich zu Mietobjekten können damit nun auch Verkaufsobjekte einfach verwaltet und vermarktet werden. Damit vollendet Immomio einen weiteren Schritt hin zur 360 Grad-Plattform für die Immobilienbranche. Bereits im Herbst 2021 wurde das Produktportfolio durch die Fusion mit der Deutsche Immobilien IT & Marketing um das Angebot einer Mieterapp ergänzt.

Verkäufer und Käufer profitieren

Auch beim Verkauf setzt Immomio auf den gewohnten digitalen Bewerbungsprozess, den Anwender bereits aus der Vermietung kennen. Verkäufern ist es darüber hinaus möglich, ihre unternehmensbezogenen Widerrufsbestimmungen digital abzubilden, um einen wirksamen Widerrufsabschluss für die Provision sicherzustellen. Neben den

Verkäufern profitieren hiervon auch die Interessenten beziehungsweise Käufer. Auch sie freuen sich über einen schlanken und digitalen Verkaufsprozess.

Größtes Proptech in der Wohnungswirtschaft

„Für unsere Kunden ist das Verkaufs-Modul die logische Erweiterung unseres Angebots. Wir freuen uns sehr, damit unseren Kunden ihre Arbeit wieder ein

Stückchen leichter gemacht zu haben, da sie von nun an alle Vermarktungsprozesse aus einer Oberfläche steuern können“, erläutert Immomio-Geschäftsführer Nicolas Jacobi. Mit Kunden, die insgesamt über 1,65 Millionen Wohneinheiten verwalten, ist Immomio das größte Proptech in der Wohnungswirtschaft.

Weitere Informationen erhalten Interessierte unter www.immomio.com.



Digitale Lösungen erleichtern Projektcontrolling und Budgetplanung

EINE GUTE KALKULATION IST DIE HALBE MIETE

Ob Bestandsobjekte oder Neubau – eine erfolgreiche Projektentwicklung ist von vielen verschiedenen Faktoren abhängig. Die strukturierte und übersichtliche Zusammenstellung der wesentlichen Kennzahlen ist hier ebenso wichtig, wie eine gemeinsame Datengrundlage für alle Projektbeteiligten. Digitale Lösungen bieten hierfür die perfekte Basis.

Jedes neue Projekt beginnt mit einer Planungsphase, die nicht nur die Ideen und Visionen aufnimmt, sondern auch den Weg zum Ziel beschreibt. Manches Immobilienunternehmen möchte ein ganzes Quartier neu errichten, ein anderes plant die umfangreiche Sanierung eines oder mehrerer Bestandsgebäude. Unabhängig von der Größe des Entwicklungsprojekts – die Basis für die Maßnahmen bildet die Betrachtung des Ausgangszustands.

Die wesentlichen Kennzahlen einer Projektentwicklung werden schon lange nicht mehr auf dem Reißbrett im Büro festgehalten. Der Softwarespezialist Domus unterstützt mit seinem CRM-System von Beginn an die strukturierte und detailreiche Übersicht aller relevanter Kennzahlen. Mithilfe der spezialisierten IT-Lösung kann der Ist-Zustand einer Immobilie – inklusive der anfallenden Bewirtschaftungskosten – mit dem Soll-Zustand verglichen und aussagekräftig gegenübergestellt werden. Anhand der eingegebenen Daten ist das Programm nicht nur in der Lage, die bisherigen Kosten in gewünschten Intervallen darzustellen, sondern auch zukünftige Bewirtschaftungskosten zu kalkulieren.

Projektmanagement: gebündelter Informationsfluss von allen Seiten

An Projektentwicklungen sind häufig viele maßgebliche Akteure beteiligt. Um hier die

Übersicht zu behalten ist es wichtig, eine zentrale Softwarelösung zu nutzen, über die verschiedene Informationen der einzelnen Beteiligten gebündelt verfügbar sind – und beim Projektentwickler beheimatet. Die Verwaltung des Projekts, die (weitere) Budgetplanung sowie Ressourcenplanung müssen kontinuierlich miteinander verbunden werden, denn gerät nur ein Aspekt in Schieflage, droht das gesamte Projekt zu scheitern.

Umso wichtiger ist es, dass der jeweilige Projektentwickler mit einem digitalen System arbeitet, das es ihm erlaubt, auf alle relevanten Informationen zugreifen und diese verständlich weiterverarbeiten zu können. Als Beispiel sei die Budgetplanung genannt: Der Projektverantwortliche benötigt nicht nur genaue Informationen darüber, welches Budget für das gesamte Projekt zur Verfügung steht, sondern auch, wie sich dieses Budget aufteilt. Wenn ein Teilbereich des Budgets überschritten wird, muss die Planungsinstanz idealerweise in Echtzeit informiert werden, um rechtzeitig und zielgerichtet gegensteuern zu können.

Nur so kann sichergestellt werden, dass die geplante Aufwertung eines Bestandsbaus im vorgesehenen Finanzrahmen erreicht werden kann oder sich die Konzeption eines Neubaus im gewünschten



Amortisationsrahmen refinanziert. Auch die Personalkosten sind innerhalb dieses Prozesses ein maßgeblicher Faktor.

Vom Plan über das Soll zum Ist

Mit einer skalierbaren und individuell anpassbaren CRM-Lösung sind Projektentwickler in der Lage, alle wesentlichen Kennzahlen ihrer Projekte im Überblick zu behalten und gleichzeitig auch anderen Projektbeteiligten Zugang zu ausgewählten Informationen zu gewähren. Dabei dient das System als zentrale Schnittstelle – begonnen von der Bereitstellung der Planungsunterlagen über die Auflistung der aktuellen Kosten bis hin zur Kalkulation der Fertigstellung. Mithilfe eines grafisch aufbereiteten Interface, das den Zyklus eines Projektes detailliert veranschaulicht und alle nötigen Informationen für die Wertentwicklung berechnet, lässt sich die voraussichtliche Immobilienentwicklung nicht nur gegenüber aller Projektbeteiligten sondern insbesondere auch potenzieller Investoren übersichtlich darstellen. Weitere Informationen zum Thema erhalten Interessierte unter www.domus-software.de.

Im Gespräch mit Michael Lowak, CEO der Plattform Deutschland von GETEC

SICHERUNG VON ÖKOLOGIE UND ÖKONOMIE DURCH PASSGENAUE CONTRACTING-LÖSUNGEN

Michael Lowak ist CEO der Plattform Deutschland des Energiedienstleisters GETEC. Im Gespräch mit der „Immobilien Wirtschaft Rhein-Main“ erläutert er, warum Contracting-Modelle ein unerlässlicher Bestandteil der Dekarbonisierung in der Gebäudewirtschaft sind. Dabei bieten diese Lösungen nicht nur ökologische Vorzüge. Gleichzeitig bieten sie für Projektentwickler auch enorme ökonomische Vorteile, um die zukunftsgerichtete Projektierung und die wirtschaftliche Lukrativität ihrer Objekte mittel- und langfristig zu sichern.

Herr Lowak, welchen Anteil haben Contracting-Projekte an einer erfolgreichen Energiewende auf dem deutschen Immobilienmarkt?

Contracting ist ein wichtiges Instrument, um die zukünftigen klimapolitischen Zielsetzungen der Bundesregierung zu erreichen und die damit verbundene Dekarbonisierungsstrategie in Deutschland umzusetzen. Um die besten technischen und wirtschaftlichen Lösungen zu finden, benötigt die Immobilienwirtschaft Profis aus dem Segment der Energieversorgung, die in der Lage sind, die jeweils projektbezogenen idealen Möglichkeiten zu erarbeiten und verschiedene Varianten der Energieversorgung durchzuspielen. Ich bin absolut überzeugt davon, dass die Erreichung der Dekarbonisierungsziele bis 2030 nur mit Contracting funktioniert. Denn neben einer ökologisch orientierten Ausrichtung der Neubauten geht es hier in erster Linie um eine signifikante Optimierung der Energieversorgung im Bestand. Das bedeutet eine Abkehr von der fossilen Energieversorgung und eine zunehmend ansteigende Nutzung erneuerbarer Energien. Auch die Integration von Stromlösungen wird in diesem Zuge immer wichtiger. Das alles sind keine Kernaufgaben eines Immobilienunternehmens. Im Grunde müssen die Assets neu bewertet und die beste Lösung für jedes einzelne Objekt gefunden werden.

Das können Projektentwickler im Normalfall nur dadurch leisten, indem zusätzliches Kapital und Experten der Energieversorgung miteinbezogen werden. Unser Unternehmen investiert derzeit in Energieanlagen in einer Größenordnung von 500 Millionen Euro. Und wir planen, dieses Engagement im Gebäudesektor in den kommenden Jahren weiter auszubauen.

Wo liegen die Vorteile dieses Modells für Projektentwickler und die wirtschaftlich lukrative Vermarktung ihrer Immobilien?

Ein grundlegender Vorteil von Contracting-Lösungen ist, dass Projektentwickler eine zukunftsfähige und ökologisch orientierte Energieversorgung ihrer Projekte ohne eigenen Kapitaleinsatz realisieren



können. Schon heute ist die energetische Konzeption der Wohnbauten zu einem echten Wettbewerbsfaktor geworden – ab 2024/25 wird auch das Thema der Taxonomie eine immer größere Rolle spielen. Aller Voraussicht nach wird dadurch die Vermarktung nicht nachhaltiger Projekte auch aus wirtschaftlichen Perspektiven immer weniger lukrativ. Die Wechselbeziehung zwischen dem Immobilien- und dem Energiesektor wird dadurch noch enger werden. In diesem Zuge arbeiten Projektentwickler zunehmend auch mit professionellen Contracting-Partnern zusammen, um ganze Wohnquartiere energetisch einheitlich zu steuern und zukunftsorientiert auszurichten.

Welche politischen Maßnahmen sind Ihrer Meinung nach nötig, um die Energiewende im Gebäudesektor weiter voranzutreiben?

Am Ende geht es um ein wirksames Maßnahmenbündel: Fest steht dabei, dass Kli-

maschutz und Dekarbonisierung nicht zum Nulltarif zu haben sein werden. Wir reden von Investitionen in der Größenordnung zwischen 15 und 25 Milliarden Euro pro Jahr, die man ins System bringen müsste, um die politischen Zielsetzungen umzusetzen. Dafür brauchen wir klare Rahmenbedingungen. Mit der CO₂-Abgabe existiert momentan lediglich ein Kostenelement statt einem Marktelement. Wir wünschen uns, dass die Einnahmen daraus auch in die Sanierung von Immobilien und die entsprechende Energietechnik fließen. Auch sollten sich alle Beteiligten darüber im Klaren sein, dass die Einbringung und Nutzung erneuerbarer Energien viel Geld kosten wird und darum entsprechende Bezuschussungsmechanismen etabliert werden müssen. Vor allem brauchen wir aber eine Zuverlässigkeit in der Planung. Dinge, die jetzt angepackt werden, sieht man erst viel später. Denn insbesondere im Immobiliensektor geht es um Langfristigkeit. Es ist notwendig, projektbezogen auf

die passendste und wirtschaftlich sinnvollste Lösung zurückzugreifen, um die energetische Ertüchtigung des gesamten Immobiliensektors voranzutreiben. Eine Erneuerung der Dämmung reicht hier bei Weitem nicht aus. Es kommt vielmehr auf eine gelungene Kombination aus einer effizienten Gebäudesanierung und der passenden Energietechnik an. Wir sind sehr gespannt, wie die Fördermöglichkeiten in Zukunft aussehen werden. Dabei ist Aktionismus fehl am Platz, wir benötigen sichere Rahmenbedingungen für die Planbarkeit einer sukzessiven Dekarbonisierung. Gleichzeitig dürfen wir aber auch nicht vergessen: Viele Dinge werden auf europäischer Ebene entschieden. So steht aktuell unter anderem das Maßnahmenpaket „Fit for 55“ zur Diskussion. Diese Entscheidungen von höchster Ebene, bei denen häufig auch andere Aspekte in der Betrachtung einfließen als wir sie aus unserer nationalen Betrachtung fordern, haben natürlich auch stets Einfluss auf die nationale Politik.

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

Ganz gleich, ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien: Ihre Energieversorgung ist komplex. Und sie muss wirtschaftlich und nachhaltig zugleich sein – für Immobilieneigentümer und deren Mieter. GETEC bietet smarte, grüne und ganzheitliche Energiekonzepte für die Immobilienwirtschaft. Mit uns als Partner genießen Sie mehr Effizienz und reduzieren dabei zugleich Ihren Carbon-Footprint. Gehen Sie mit uns den GETEC-Weg für Ihre Energie-Strategie. Partnerschaftlich. Effizient. Nachhaltig.

ENERGIE FÜR MEHR.

WWW.GETEC-ENERGYSERVICES.COM



GETEC



Bezüglich des Veranstaltungsformats bzw. möglicher Absagen beachten Sie bitte die aktuellen Hinweise zu den Veranstaltungen auf der Homepage www.bfw-hrs.de

BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland
Termine 2022

Datum	Ort	Veranstaltung
10. Mai 2022	Online-Seminar	Juristischer Dienstag: „Bauverträge lesen und verstehen – typische Klauseln im Bauträgervertrag“
17. Mai 2022	Frankfurt am Main	BFW ImmoLounge und Mitgliederversammlung 2022
19. Mai 2022	Online-Seminar	Juristischer Dienstag: „Der Bauträgervertrag mit dem Einzelinvestor („Forward Deal“)
24. Mai 2022	Online-Seminar	Photovoltaikpflicht wirtschaftlich optimiert
7. Juni 2022	Online-Seminar	Juristischer Dienstag: „Abnahme des Gemeinschaftseigentums“ – Teil 1
9. Juni 2022	Online-Seminar	Juristischer Dienstag: „Abnahme des Gemeinschaftseigentums“ – Teil 2
29. Juni 2022	Frankfurt am Main	Kongress „Frankfurt/Rhein Main baut“
5. Juli 2022	Online-Seminar	Juristischer Dienstag: „Abwehr von Bauzeitnachträgen“
8. Juli 2022	Domtal Mommenheim	Golftour der Wohnungswirtschaft 2022
13. Juli 2022	Online-Seminar	Stellschrauben zur kostengünstigen Umsetzung energetischer Vorgaben
7. September 2022	Eschborn	Bauträgertag 2022

Nähere Informationen unter www.bfw-hrs.de

(Änderungen vorbehalten. Stand: 30. März 2022)

Herausgeber:

PresseCompany GmbH
Reinsburgstraße 82
70178 Stuttgart
Fon. 0711.23886-27
Fax. 0711.23886-31
info@pressecompany.de

In Zusammenarbeit mit dem BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

Nachdruck von Beiträgen und Nachrichten:

nur mit Genehmigung des Verlags. Mit dem Namen des Verfassers gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Beiträge in unserer Zeitschrift, in denen speziell Erzeugnisse von Firmen besprochen werden, dienen lediglich der Information unserer Leser, um sie über die Neuheiten auf diesem Gebiet aufzuklären. Eine Garantieerklärung für Produkte und Firma ist damit nicht verbunden. Rückfragen bezüglich firmengebundener Beiträge sind deshalb direkt an die Hersteller zu richten oder werden an diese weitergeleitet.

Redaktionsbeirat:

Sonja Steffen, Vorstandsvorsitzende des BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

Gerald Lipka, Geschäftsführer des BFW Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

Foto Titelseite (und weitere):

Shutterstock, iStockphoto, Adobe Stock

Redaktionsleitung:

Johannes Ohnesorg
johannes.ohnesorg@pressecompany.de

Redaktion:

Sonja Mai

Layout:

Jens Tippel

Anzeigenverwaltung:

Christoph Mattes
christoph.mattes@mup-verlag.de

**DAS EVENT-UNIVERSUM FÜR
DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT 2022**

**KOCHEN
GOLFFEN
GRILLEN
FAHREN
LERNEN**



WEITERE INFOS
FINDEN SIE UNTER
PRESSECOMPANY.EVENTS

DIE BERUFLICHE KONTAKTPFLEGE UND DER PERSÖNLICHE AUSTAUSCH SIND FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE UNVERZICHTBAR. DIE PRESSECOMPANY STUTTGART – DEUTSCHLANDS FÜHRENDE KOMMUNIKATIONSAGENTUR FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT – IST DER SPEZIALIST FÜR EIN PROFESSIONELLES BERUFLICHES NETZWERK. ZAHLEICHE HOCHKARÄTIGE EVENTS IN GANZ DEUTSCHLAND BIETEN DER FÜHRUNGSRIEGE DER IMMOBILIENBRANCHE AUCH IM KOMMENDEN JAHR DIE GELEGENHEIT, GEWINNBRINGENDE BEKANNTSCHAFTEN ZU MACHEN, BESTEHENDE KONTAKTE ZU PFLEGEN UND IM AUSTAUSCH MIT DEN BRANCHENKOLLEGEN ZU BLEIBEN. UND DAS BESTE IST: BEI ALLEN BERUFLICHEN MEHRWERTEN STEHT DER SPASS AN EINEM GELUNGENEN EVENT AN VORDERSTER STELLE.

PresseCompany



Gewerbe. Märkte. **Immobilien.**

BFW Landesverband Freier Immobilien- und
Wohnungsunternehmen Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland

Spitzenverband der **Immobilien-** und **Wohnungswirtschaft**

- Politische Interessenvertretung
- Kompetentes Netzwerk
- Erfahrungsaustausch
- Arbeitskreise und Fachgespräche
- Impulsgeber und Knowhow-Träger
- Messen und Kongresse
- Statistik & Research
- Rechts- und Steuerberatung

Interesse an einer Mitgliedschaft?
Dann melden Sie sich bei uns!

BFW Landesverband Freier Immobilien-
und Wohnungsunternehmen Hessen/
Rheinland-Pfalz/Saarland e. V.

Friedrich-Ebert-Anlage 56
60325 Frankfurt am Main
Telefon: 069 / 768 039 10
Telefax: 069 / 768 039 11
info@bfw-hrs.de
www.bfw-hrs.de