

Im Blickfeld

Wachsende Schere auf dem Wohnungsmarkt

Alles in allem fehlen in Deutschland 630 000 Wohnungen – davon in diesem Jahr 380 000. Diese Hausnummern nannte Konstantin Lüttger vom Immobiliendienstleister CBRE bei der Vorstellung des „Marketview Wohninvestmentmarktes Q1 2016“. Das Wachstumspotenzial stößt allerdings an seine Grenzen. Ein entscheidender Grund dafür ist, dass Städteplaner kaum noch Flächen nachverdichten können, ohne den Zorn der Bürger auf sich zu ziehen. Einzige Ausnahme bildet die Bundeshauptstadt Berlin, wo es noch Raum zum Bauen gibt.

Nun rächt sich, dass sich die Neubautätigkeit im Lande in den vergangenen Jahren nur auf einem niedrigen Niveau bewegt. Wie groß der Bedarf an Wohnraum ist, belegen auch die seit geraumer Zeit sinkenden Leerstandsquoten in den Metropolen, trotz explodierender Preise: In Frankfurt am Main liegt diese mittlerweile nur noch bei 0,8 Prozent, in Berlin bei zwei Prozent. Allerdings beruhigt sich die Lage im Luxussegment: Hier bewegen sich Angebot und Nachfrage wieder stärker aufeinander zu. Die Anspannung im unteren und mittleren Segment hält dagegen bei unvermindertem Zuzug in die Ballungsräume an. Und im vergangenen Jahr kamen noch 1,1 Millionen registrierter Flüchtlinge hinzu, die derzeit meist in provisorischen Unterkünften wohnen.

All dies bedeutet in der Realität nichts anderes, als dass gerade in Ballungsräumen proportional mehr Wohnungen im Hochpreissegment gebaut werden. Dieser Zustand könnte in gar nicht so ferner Zukunft zu der kuriosen Situation führen, dass Luxuswohnungen in Relation günstiger und Wohnungen der anderen Segmente überproportional teurer werden. Mehr Ausgewogenheit bei der Ausweisung von Bauland gerade in dicht besiedelten Regionen ist hier vonnöten, um eine sich entwickelnde und verschärfende Schiefelage wieder ins Gleichgewicht zu bringen. Das sollte ganz unabhängig davon passieren, dass der deutsche Markt infolge der ungebrochen hohen Nachfrage und der stetigen Verknappung von Bestandsportfolios auch für ausländische Investoren zunehmend interessanter wird. Das Interesse an Projektentwicklungen nimmt aktuell stetig zu.

Das allokierte Transaktionsvolumen in Neubautwicklungen stieg im ersten Quartal dieses Jahres gegenüber dem Vorjahreswert um 35 Prozent auf 574 Millionen Euro. Damit machten Projektentwicklungen rund ein Viertel des gesamten Investitionsvolumens aus. Bei einer leicht gestiegenen Anzahl von Wohnportfoliotransaktionen wurden nach Angaben von CBRE insgesamt 25 800 Wohneinheiten gehandelt. Der dabei erzielte Kaufpreis pro Wohneinheit lag durchschnittlich bei 88 900 Euro. Das sind bemerkenswerte 45 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Ebenfalls erhöhte sich der Kaufpreis pro Quadratmeter im Vergleich zum Vorjahr um 43 Prozent auf 1 430 Euro. Die stärkste Nettokäufergruppe in den ersten drei Monaten war die öffentliche Hand. Sie kaufte Wohnimmobilien im Wert von 471 Millionen Euro, während sie lediglich Wohnanlagen im Wert von 24 Millionen Euro verkaufte. Unter den stärksten Nettoinvestoren befinden sich mit einem Plus von 226 Millionen Euro auch die Gruppe der offenen Immobilien- und Spezialfonds. Gemessen am absoluten Transaktionsvolumen waren Asset- und Fondsmanager mit einem Investmentvolumen von rund 506 Millionen Euro. dro

Facility Management 4.0 in den Kinderschuhen

„Digitale Transformation!“ Viele Vertreter nicht nur der Facility-Management-Branche werden bei diesen zwei Wörtern entweder zusammenzucken oder sich fragen, was das überhaupt bedeutet. Dahinter steckt nicht nur ein bloßes Aufrüsten von IT-Systemen. Digitalisierung verlangt, das komplette Unternehmen neu zu denken. Dieser Transformationsprozess umfasst dabei alle Bereiche einer Organisation, angefangen beim Kundenservice über Vertrieb, Produktion bis hin zur Produktentwicklung, dem Marketing, Personalwesen und der internen wie externen Kommunikation. Bei einer Veranstaltung der Informationsgesellschaft Lünendonk GmbH mit führenden Facility-Service-Unternehmen in Deutschland wurde vor allem eines deutlich: Die Firmen sind sich darin einig, dass durch die Digitalisierung tiefgreifende Veränderungen auf sie zukommen werden. Es grassiert bei den FS-Anbietern einerseits die Angst, dass ihr bisher-

ges Geschäftsmodell erodieren könnte. Auf der anderen Seite erwarten die Gebäudemanager aber auch positive Auswirkungen auf die Professionalität und das Image der Branche.

Positiv ist, dass alle befragten Studienteilnehmer derzeit nach eigenen Angaben an Produkten arbeiten, die die Vorteile der Digitalisierung nutzen. Dennoch scheinen mögliche bisherige Entwicklungen kaum Einzug in den Firmenalltag der FM-Branche gehalten zu haben. Angesprochen auf konkrete Projekte im Bereich Digitalisierung blieben viele der anwesenden Firmenchefs überraschend schmallippig. So merkte Fritz-Klaus Lange von RGM an, dass der „Megatrend Digitalisierung“ zu mehr Transparenz auf allen Seiten führe. Martin Schenk von der Strabag Property and Facility Services erklärte, dass man die „Datenhoheit über die Datenvielfalt“ nicht verlieren dürfe. Arnulf Piepenbrück bringt bei der Diskussion sodann die dadurch wachsenden Löhne ins Spiel. „Aber: Wir müssen ja auch den steigenden Ansprüchen gerecht werden.“ Während sich die FM-Chefs bei dem Thema auffällig in allgemeinen Floskeln verlieren, gibt Ralf Hempel von der Frankfurter Wisag Facility Service immerhin zu, dass in seinem Hause die Digitalisierung von Bau- und Planungsdaten noch nicht ausgereift sei. Er bemängelte darüber hinaus das Nichtvorhandensein einheitlicher Standards. Das sei unbedingt nötig. Es wird höchste Zeit, dass Vorhaben wie beispielsweise Fernwartung- und Regelung sowie Überwachung und Auswertung von Mustererkennung zügig angegangen werden. Denn wenn es die großen FM-Player nicht angehen, kommen möglicherweise schon bald neue kleine digitale Player und nagen an den Marktanteilen. Denn der Kostendruck in der Branche ist schon jetzt enorm und die Aufgaben werden immer komplexer.

Noch konnten die 25 führenden Facility-Service-Anbieter ihren Inlandsumsatz im vergangenen Geschäftsjahr um acht Prozent steigern. Mit einem Anstieg von 3,6 Prozentpunkten ist dies das stärkste Wachstum seit 2009. Grund in erster Linie: Sonderkonjunkturreffekte. Neben einer stabilen Nachfrage und weiteren Übernahmen ist insbesondere der Bedarf an Catering- und Sicherheitsdienstleistungen für die Versorgung und Bewachung von Flüchtlingsunterkünften angestiegen. Nachdem im Vorfeld mit allen Mitteln gegen die Einführung des Mindestlohns

gekämpft wurde – auch im Facility-Management-Sektor – zeigt die Lünendonk-Studie recht eindeutig, dass die Anfang des vergangenen Jahres eingeführten 8,50 Euro Untergrenze keine wesentlichen Effekte auf die Anbieter hatte. dro

Teilungserklärungen sind ein Renditekiller

Für Wohn- und Geschäftshäuser, die aufgeteilt werden sollen, müssen Teilungserklärungen so abgefasst werden, dass eine langfristig marktkonforme Vermietung der Ladenfläche durch unterschiedliche Nutzungskonzepte möglich und rechtlich gesichert ist. Hier liegt das größte Risiko in standardmäßig abgefassten Teilungserklärungen. Die als „Bibel“ bezeichnete Regelung aller Rechtsverhältnisse, Rechte und Pflichten von Sonder- und Gemeinschaftseigentümern am Gesamteigentum wurde vor Jahren eher aus Perspektive der Wohnungseigentümer entwickelt. Für Eigentümer von Ladeneinheiten ist es aber wichtig, neue bonitätsstarke Mieter aus dem Handel oder der Gastronomie zu finden, die meist andere Anforderungen an die Fläche haben.

Gastronomie wird in Teilungserklärungen oft ausgeschlossen, da sie eventuell mit Geräusch- und Lärmbelästigung einhergeht. In der Vermietungspraxis wird zwischen Teil- und Vollgastronomie unterschieden, denn nur bei der Vollgastronomie ist mit möglichen Störungen zu rechnen. Handelt es sich jedoch um Teilgastronomie wie beispielsweise Bäckereien mit kleinem Café ist damit nicht unmittelbar zu rechnen. Diese Nutzungsart ähnelt der klassischen Einzelhandelsnutzung, wird aber unter dem Überbegriff Gastronomie geführt und daher häufig in Teilungserklärungen ausgeschlossen. Dies führt je nach Mikrolage zu erheblichen Vermarktungsschwierigkeiten.

Ein weiterer problematischer Aspekt ist das einheitliche, äußere Erscheinungsbild. Starre Regelungen führen dazu, dass der Laden-Teileigentümer keine Mieter findet, weil er beispielsweise einem Umbau der Schaufenster nicht zustimmen kann beziehungsweise einen sehr langen Entscheidungsweg über die Hauseigentümergeinschaft gehen müsste. Der Laden-Teileigentümer muss hier durch die Teilungserklärung mehr Freiheit bekommen, um sich an die

Markt- und Interessentenbedürfnisse anpassen zu können. Hinzugekommen sind auch erhöhte Anforderungen der Energieeinsparverordnung. Riesige und einfach verglaste Schaufenster aus den siebziger Jahren lassen sich aus baulichen und statischen Gründen nicht einfach austauschen, ohne dass das optische Erscheinungsbild des Hauses betroffen ist.

Ein weiteres Thema sind Werbeflächen an, über oder neben Schaufenstern. Für den Einzelhändler ist es elementar, sein Corporate Design bestmöglich umzusetzen und ansprechend zu werben. Dem Teileigentümer muss es per Teilungserklärung möglich sein, dem neuen Mieter sein Werbekonzept schnell und unkompliziert, auch schon in der Mieteranwerbungsphase, zu genehmigen. Sobald er die Genehmigung der gesamten Eigentümerschaft benötigt, wird es zu langwierig und der potenzielle Mieter entscheidet sich lieber für einen Laden in einem Gesamthandseigentum (Einzeleigentümer). Weiterhin sollten die Gehwege vor den Läden, soweit sie zum Grundstück gehören und nicht öffentliches Straßenland sind, dem Laden-Teileigentümer zugeordnet werden. Diese Flächen sind für den Einzelhändler und vor allem für Gastronomen ein wichtiger Bestandteil der Mietverhandlungen, denn sie dienen nicht nur der Warenpräsentation und werblichen Außendarstellung, sondern auch als Terrassenfläche mit Umsatzpotenzial.

Fazit: Bei der Abfassung von Teilungserklärungen müssen die Bedürfnisse und Notwendigkeiten für die Eigentümer im Erdgeschoss dringend Berücksichtigung finden. Eigentümer von Ladeneinheiten sollte es möglich sein, ihr Eigentum den sich laufend ändernden ökologischen, ökonomischen und marktspezifischen Anforderungen baulich anpassen zu können. Nur so ist gewährleistet, dass Ladengeschäfte im Teileigentum ein langfristig attraktives Anlagegut sind und bleiben.

Stephan Grupe, Geschäftsführer, Grupe Maklergesellschaft für Immobilien mbH, Berlin

Die Lösung ist vertikal

Deutschland baut falsch: In den Metropolen entsteht zu wenig Wohnraum, in manchen ländlichen Regionen zu viel. Die Städte und die Wohnungswirtschaft

müssen gemeinsam alles dafür tun, dies rasch umzukehren.

Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln e.V. (IW) hat kürzlich eine Studie präsentiert, die belegt, dass Wohnraum in Deutschland häufig dort entsteht, wo er gar nicht gebraucht wird: in ländlichen strukturschwachen Regionen wie der Eifel, Teilen des Schwarzwalds oder Ostdeutschlands. In den boomenden Metropolen dagegen bleibt der Wohnungsneubau weit hinter dem Bedarf zurück. Beispiel Berlin: In der Hauptstadt müssten nach Berechnungen des IW bis 2020 pro Jahr 20 000 neue Wohnungen entstehen. Die Wirklichkeit sieht anders aus; tatsächlich war es dem Institut zufolge im vergangenen Jahr mit nur 8 744 Wohnungen nicht einmal die Hälfte.

Weil die großen Städte nicht genug freie Flächen haben, auf denen der dringend benötigte Wohnraum entstehen könnte, fordert das IW, dass die stark nachgefragten Städte die Auflagen für die Gebäudehöhen lockern müssten. Das ist ein sinnvoller Vorschlag, weil vertikaler Wohnraum die einzige praktikable Lösung für das immer drängendere Problem ist. Jenen, die „vertikal“ noch immer mit den gescheiterten Ansätzen aus dem sozialen Wohnungsbau des vergangenen Jahrhunderts verbinden, sei gesagt: Mit dunklen, unübersichtlichen und anonymen Bauten hat der moderne Hochhausbau nichts gemein. Selbst dann, wenn ältere ungenutzte Bürotürme zu Wohnraum umgewandelt werden, entstehen helle attraktive Wohneinheiten und moderne Fassaden, die das Stadtbild bereichern.

Die Mehrheit der Stadtbewohner und auch viele politische Entscheider haben aber längst erkannt, dass die Lösung der urbanen Wohnungsproblematik in der Vertikalen liegt. Es sind bereits spannende Wohnkonzepte entstanden; viele weitere gibt es in den Schubladen und in den Köpfen der Projektentwickler. Damit sie Realität werden können, sollten die Städte nun endlich das wichtigste Instrument einsetzen, mit dem sie den Neubau fördern können: Sie müssen sich von kommunalen Grundstücken trennen, anstatt sie wie Schätze zu horten. Nur so können Projektentwickler ihre vertikalen Ideen umsetzen und rasch den dringend benötigten neuen Wohnraum schaffen.

Christoph Gröner, geschäftsführender Gesellschafter, CG Gruppe, Berlin.