

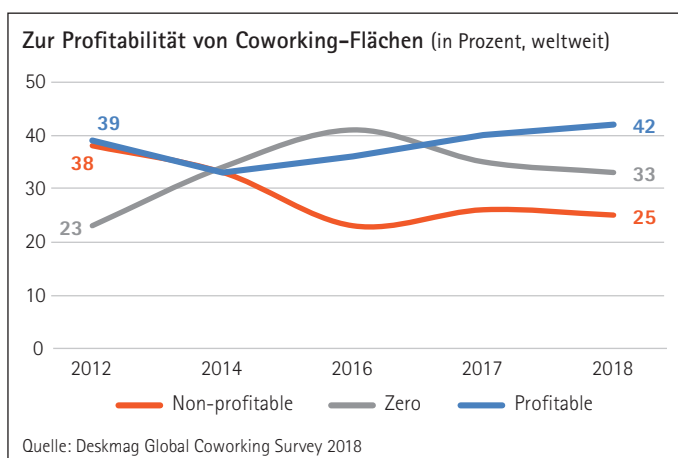
IM BLICKFELD

Coworker: erste Zweifel

Vielversprechende Ideen auf der einen, tieferen Zahlen auf der anderen Seite: Es gibt so einige Start-ups, die diese Gegensätze für sich beanspruchen können, aber wohl keines auf so extreme Art und Weise wie der Coworking-Anbieter Wework, der voraussichtlich noch im September den Sprung aufs Börsenparkett wagt. Auf schlappe 47 Milliarden US-Dollar wird der Wert des Unternehmens inzwischen taxiert – bei einem Verlust von 690 Millionen US-Dollar allein im ersten Halbjahr 2019. Im vergangenen Geschäftsjahr – immerhin das achte seit der Gründung – ist dem Bürovermittler gar das seltene Kunststück gelungen, mehr Miese (1,92 Milliarden US-Dollar) als Umsatz (1,82 Milliarden US-Dollar) zu erzielen.

Gewiss: Hohe Verluste sind für einen dynamisch expandierenden Marktführer nicht zwangsläufig ein Problem. Doch es bedarf schon reichlich Fantasie, um ein solch hochdefizitäres Geschäftsmodell in ein halbwegs positives Licht zu rücken. Gerade wenn man bedenkt, dass es an den in den vergangenen Jahren brummenden Bürovermietungsmärkten von jetzt an eigentlich nur noch bergab gehen kann und darüber hinaus zunehmend Geschichten die Runde machen, wonach erste Mitarbeiter in Unternehmen, die mit flexiblen Arbeitsplätzen experimentieren, schon wieder genug davon haben.

Dass die Coworking-Branche insgesamt ihre liebe Mühe hat, die Verlustzone zu verlassen, zeigt eine aktuelle Bestandsaufnahme von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE). Zwar ist der Anteil profitabler Coworking-Flächen weltweit im vergangenen Jahr leicht auf 42 Prozent gestiegen, aber gleichzeitig ist ein Viertel der von Wework & Co. betreuten Flächen nach wie vor unrentabel. Das restliche Drittel befand sich 2018 an der Nutzenschwelle (siehe Abbildung).



Deshalb, aber auch aufgrund einiger weiterer Probleme, sieht BNP den Markt am Beginn einer Bereinigung. Dafür spreche neben der starken Fragmentierung – es existiert (noch) eine Vielzahl kleinerer Akteure, die lediglich lokal beziehungsweise regional aktiv sind – vor allem die Tatsache, dass es für Coworker immer schwieriger wird, Flächen in den begehrten Zentren deutscher Großstädte zu finden. In Frankfurt am Main etwa zählt BNPPRE gerade einmal zwei Neuabschlüsse über knapp 10 000 Quadratmeter im ersten Halbjahr 2019, im gesamten Jahr 2018 waren es immerhin zwölf (40 000 Quadratmeter). In München ergibt sich ein ähnliches Bild, lediglich in der inoffiziellen Coworking-Hauptstadt Berlin (bislang

elf Abschlüsse über rund 48 000 Quadratmeter) kann an das hohe Wachstum der Vorjahre angeknüpft werden.

Die abnehmende Dynamik beim Flächenumsatz lässt sich im Übrigen nicht nur auf den Mangel an verfügbarem Produkt zurückführen. BNPPRE berichtet auch von einer steigenden Zurückhaltung unter Projektentwicklern, mit denen Coworker gerade in Berlin offenbar verstärkt eine frühzeitige Kooperation anstreben: Viele Developer reagierten diesbezüglich skeptisch, einerseits aufgrund der aktuell komfortablen Nachfrage konventioneller Mieter, andererseits aufgrund mangelnden Vertrauens in die Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells. Dieses Vertrauen gilt es für die Branchenakteure nun zügig aufzubauen – am besten mit etwas weniger kostenlosen Soja-Latte-Frappuccinos und dafür mit handfesten ökonomischen Argumenten. ph

Logistikkonzerne sollten grün denken

Wohl kaum etwas wird so intensiv diskutiert wie das nachhaltige Wirtschaften. Denn besonders junge Menschen legen immer größeren Wert darauf, dass Unternehmen sich um die Zukunft des Planeten kümmern. Zentrale Themen sind die globale Erderwärmung oder das Sauberhalten der Ozeane. Grüne – und damit nachhaltige – Lösungen der Industrie sind daher in aller Munde.

Auch Investoren bevorzugen zunehmend nachhaltige Investments: Environmental, Social, Governance, kurz ESG, ist unter Geldgebern mittlerweile ein weitläufig bekannter Begriff. Das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) hat vor Kurzem in seiner jährlichen Analyse herausgefunden, dass nachhaltige Anlagen 2018 im Vergleich zum Vorjahr um 48 Milliarden Euro auf 219 Milliarden Euro gestiegen sind. Das ist ein Plus von rund 28 Prozent. Allein Investmentfonds und Vermögensverwalter verwalteten Ende 2018 ein Vermögen von 133,5 Milliarden Euro – 41 Milliarden Euro mehr als noch 2017.

Die Nachfrage ist also groß. Die richtigen Anlagemöglichkeiten zu finden, ist derweil schwierig. Eine interessante Nische in der Nische nachhaltiger Investments sind Logistikimmobilien. Aber was haben Lagerhallen mit grünen Anlagemöglichkeiten zu tun? Die Antwort ist vielschichtig. Logistikflächen bieten eine Menge Möglichkeiten, um ihren ökologischen Fußabdruck zu verbessern. Gleichzeitig erhöhen Logistiker potenziell ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit, wenn sie auf Nachhaltigkeit achten. Denn moderne Logistikkonzepte können einen wichtigen Beitrag zu einer effizienten Versorgung, zur Optimierung von Lieferwegen und damit letztlich auch zur Verringerung von Treibhausgasemissionen leisten.

Leichter lassen sich die Anwendungsbereiche grüner Technologien freilich an Beispielen erläutern: Dächer von Logistikhallen etwa eignen sich häufig zur Installation von Fotovoltaikanlagen – gerade für das sonnige Südeuropa eine interessante Option. Der erzeugte Strom kann dann entweder ins Stromnetz eingespeist und vermarktet oder den Nutzern der Logistikfläche günstig zur Verfügung gestellt werden. Besonders Rechenzentren haben einen hohen Strombedarf. Dass der Strom grün und „inhouse“ erzeugt wird, ist in dieser Hinsicht ein zusätzliches Argument. Darüber hinaus können moderne Klimatisierungs- und Beleuchtungskonzepte den Energieverbrauch senken.

Auch die im Vergleich zu Büro- und Wohngebäuden kurze Lebensdauer von Logistikimmobilien ist eine Stellschraube, um nachhaltiger zu wirtschaften. Projektentwickler können beispielsweise Rückbaukonzepte berücksichtigen und recycelte sowie recycelbare Baumaterialien bevorzugen. Zudem kann die Lebensdauer einer Immobilie erhöht werden, indem beispielsweise eine Logistikhalle eine hohe Drittverwendungsfähigkeit aufweist sowie problemlos an neue Marktgegebenheiten oder Innovationen angepasst werden kann.

Die zahlreichen Beispiele zeigen: Ökologie und Ökonomie gehen beim Thema „Green Logistics“ Hand in Hand. Nun ist die nachhaltige Logistikwelt noch längst nicht gänzlich unkompliziert. Eine Herausforderung für solche grüne Lösungen ist, dass sie mit hohen Investitionskosten einhergehen. Die Margen im Logistikgeschäft sind aber traditionell hart umkämpft, es kommt auf jeden Cent an. Budgets für vermeintlich weiche Themen wie Nachhaltigkeit freizubekommen, ist in vielen Unternehmen daher schwierig.

Viele Logistikunternehmen sind derzeit selbst an einer Nachhaltigkeitszertifizierung interessiert und setzen daher auf eine möglichst sparsame und klimafreundliche Fahrzeugflotte. Das geht in der Regel mit höheren Investitionen einher. Wichtig ist hierbei jedoch auch das Nutzen von nachhaltigen Logistikflächen. Schon jetzt erfüllen die meisten der in Deutschland und Europa entstehenden neuen Logistikobjekte allerdings einen Großteil der Standards und könnten problemlos ein Zertifikat erhalten.

Den Herausforderungen zum Trotz: Auf Dauer kommen Logistikkonzerne kaum um das Thema Nachhaltigkeit herum, da sie von unterschiedlichsten Fronten in diese Richtung gedrängt werden. Investoren werden in Zukunft immer mehr auf nachhaltige Investments pochen, Behörden bevorzugen nachhaltige Bauvorhaben gegenüber klassischen Logistikkonzepten. Zudem achten Kunden immer stärker darauf, dass Unternehmen sozial und ökologisch verträglich agieren. Nur wer nachhaltiges Wirtschaften frühzeitig umsetzt, kann ESG-Themen auch in Zukunft überzeugend umsetzen. Ist die Glaubwürdigkeit aber erst einmal verloren, ist sie nur schwer zurückzubekommen.

Rolf Zarnekow, Head Investment Management Real Estate, Aquila Capital, Hamburg

Implikationen des EuGH-Urteils zur HOAI

Am 4. Juli 2019 ist die lang erwartete Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH, Rechtssache C-377/17) zu den Mindest- und Höchstsätzen der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) gefallen. Die Luxemburger Richter halten die für Deutschland geltenden Begrenzungen für unvereinbar mit EU-Recht, da die HOAI die Dienstleistungsfreiheit in unzulässiger Weise beschränke. In der Bau- und Immobilienbranche hat diese Entscheidung für Aufregung gesorgt, wenngleich ihre Auswirkungen vermutlich weniger gravierend sind, als sie auf den ersten Blick scheinen.

Zunächst die wichtigste Botschaft: Die HOAI ist aufgrund des Urteils nicht automatisch null und nichtig. Was die Entscheidung des EuGH aussagt ist lediglich, dass die in der Ordnung geregelten Höchst- und Mindestsätze gegen EU-Recht verstoßen. Deutsch-

land ist als Mitgliedsstaat der EU nun gemeinschaftsrechtlich verpflichtet, auf die Entscheidung zu reagieren und die HOAI innerhalb der Umsetzungsfrist EU-rechtskonform abzuändern oder aufzuheben. Bis der Ordnungsgeber tätig wird, gilt die HOAI in ihrer jetzigen Form auch weiterhin.

Für Architekten, Ingenieure und deren Auftraggeber, die vor Gericht über Ansprüche wegen Unterschreitung der Mindestsätze oder Überschreitung der Höchstsätze streiten, hat die EuGH-Entscheidung direkte Auswirkungen. Deutsche Gerichte sind bei entsprechenden Prozessen gehalten, das Bundesrecht im Lichte des Gemeinschaftsrechts auszulegen. Im konkreten Fall müssten sie im Rahmen ihrer Entscheidung also berücksichtigen, dass die Mindest- und Höchstsätze der HOAI gegen EU-Recht verstoßen. Bei richtlinienkonformer Anwendung ergeben sich aus dem EuGH-Urteil so verschiedene Neuerungen für Gerichtsverfahren. Eine auf Zahlung des Mindestsatzes gerichtete Honorarklage dürfte beispielsweise keine Aussicht auf Erfolg haben, wenn die Parteien formell wirksam, also schriftlich bei Auftragserteilung, ein Honorar unterhalb der Mindestsätze vereinbart haben. Genauso dürfte es bei einer Klage wegen Überschreitung der Höchstsätze der Fall sein, wenn die Parteien formell wirksam ein Honorar oberhalb der Höchstsätze vereinbart hatten.

Viele Vereinbarungen scheitern in der Praxis jedoch an den formellen Anforderungen, da Honorare oft erst nach Auftragserteilung schriftlich vereinbart und vertraglich festgehalten werden. Nach der HOAI gilt in solchen Fällen stets die unwiderlegliche Vermutung, dass die Parteien eine Vergütung nach Mindestsatz vereinbart hätten. An dieser Regelung hat sich mit dem Urteil des EuGH nichts geändert. Es besteht also kein Anlass, diese Vermutungsregel zu ändern, denn aufgrund der EuGH-Entscheidung wäre grundsätzlich auch die Vereinbarung eines Honorars unterhalb des Mindestsatzes möglich. Dies wird derzeit aber heftig diskutiert. Die Gegenauffassung vertritt die Ansicht, die Vermutungsregel sei ebenfalls unzulässig: Statt der HOAI unter Anwendung des Bürgerlichen Gesetzbuches sei die übliche Vergütung als vereinbart anzusehen. Was hier als „üblich“ bezeichnet wird, dürfte im Ergebnis wiederum dem Mindestsatz nach HOAI entsprechen.

Was muss aufgrund der EuGH-Entscheidung beim Abschluss künftiger Architekten- und Ingenieurverträge nun konkret beachtet werden? Nachdem die Honorarordnung nicht als Ganzes für europarechtswidrig erklärt wurde, sondern nur ihre Mindest- und Höchstsätze, kann bei der Vertragsgestaltung nach wie vor auf die HOAI Bezug genommen und diese zur Preisfindung herangezogen werden. Alles in allem müssen Architekten und Ingenieure bei Verträgen aus der Hand des Auftraggebers jetzt allerdings noch genauer prüfen, dass sie kein Honorar unterhalb der Mindestsätze vereinbaren. Sie werden nämlich nicht mehr durch die HOAI geschützt und sind bei formell wirksamer Vereinbarung auch an eine unterhalb der Mindestsätze liegende Honorarvereinbarung gebunden. Gleiches gilt umgekehrt für Auftraggeber bei Überschreitung der Höchstsätze.

Eine Aufhebung der Mindest- und Höchstsätze bringt allerdings auch Chancen, wie beispielsweise im Wettbewerb mit ausländischen Auftragnehmern, da deutsche Architekten und Ingenieure ihre Leistungen hiermit grundsätzlich auch unterhalb der Mindestsätze anbieten dürften. Die Frage ist natürlich, ob dies dann zu je-



nem ruinösen Preiswettbewerb führen kann, den die HOAI durch ihre Mindestsätze ursprünglich verhindern wollte. Klar dagegen spricht die derzeit aufgrund hoher Nachfrage günstige Marktlage für Architekten und Ingenieure. Mit einem Preisdumping ist zunächst also nicht zu rechnen.

*Sebastian Schneider, Senior Associate,
Eversheds Sutherland (Germany) LLP, München*

Büroentwicklungen in Berlin: mehr Friedrichshain wagen

Wenn in der Immobilienfachwelt von Start-ups die Rede ist, dann meist im Kontext möglicher Kooperationen: Ihre neuen Digitaltechnologien sollen Prozesse vereinfachen, Produkte verbessern, Kunden glücklicher machen. Vom Start-up als Mieter ist hingegen seltener die Rede. Allzu häufig wird außen vor gelassen, dass auch junge Gründer moderne und vor allem erschwingliche Büroflächen jenseits der Coworking Spaces benötigen, damit sie ihre Wachstumspotenziale auch tatsächlich freisetzen können. Die Flächen dafür stehen jedoch nur sehr begrenzt zur Verfügung. An keinem anderen Ort wird der Gegensatz so deutlich wie in der Bundeshauptstadt. Inzwischen entsteht jedes vierte neu gegründete deutsche Start-up in Berlin. Gemeinsam mit dem Silicon Valley und Tel Aviv gilt die Spreemetropole als weltweite Start-up-Hochburg – und das bleibt nicht ohne Folgen: Seit Jahren verzeichnet Berlin eine bundesweit einzigartige Sonderkonjunktur. Das Wirtschaftswachstum lag mit 3,1 Prozent verglichen mit dem deutschen Durchschnitt mehr als doppelt so hoch. Maßgeblich dafür verantwortlich ist der sogenannte TMT-Sektor, der die Bereiche Technologie, Medien und Telekommunikation umfasst.

Prinzipiell steht einer Fortsetzung dieser Erfolgsstory nichts im Wege – denn sowohl die niedrigen Geschäftskosten als auch die zahlreichen jungen Fachkräfte, die an den vier großen Universitäten Berlins ausgebildet werden, sorgen weiterhin für exzellente Ausgangsbedingungen. Wer jedoch den rasant wachsenden Flächenmangel betrachtet, erkennt schnell die Problematik für junge Gründer: Aktuelle Erhebungen von CBRE zeigen eine Leerstandsquote von 1,4 Prozent. Innerhalb von zwölf Monaten hat sich die Summe der in der Hauptstadt zur Verfügung stehenden Büroflächen mehr als halbiert – und betrug zur Jahresmitte 2019 nur noch rund 263 000 Quadratmeter. Die Berliner Immobilienwirtschaft hat bereits auf diesen Flächenmangel reagiert und die Bautätigkeit kräftig angekurbelt. Der Neubau-Büroflächenumsatz stieg im zweiten Quartal 2019 um beachtliche 43,3 Prozent. Das heißt jedoch keinesfalls, dass sich das Flächenproblem für Start-ups in einigen Jahren von selbst lösen wird. Denn allzu oft stehen bei Neuentwicklungen nicht die jungen Wachstumsunternehmen, sondern etablierte Mittelständler oder Konzerne mit entsprechend großen Flächenzuschnitten im Fokus. Zudem werden zahlreiche Objekte nach wie vor eher nach Schema F entwickelt. Man setzt auf altbewährte Konzepte und schematische, schnell umsetzbare Grundrisse. Das Problem: Ein Projektentwickler kann in der aktuellen Marktlage auch eine solche Immobilie schnell und zu guten Konditionen weiterverkaufen. Spätestens im zweiten oder dritten Mietzyklus sind diese Flächentypen jedoch veraltet und für langfristig orientierte Bestandhalter kaum mehr vermietbar – bezüglich der Nachhaltigkeit eines solchen Ansatzes lassen sich also berechtigte Zweifel äußern.

Stattdessen ist es wichtig, gerade in Berlin neue Ansätze zu erproben. Eine flexible Mischung aus größeren und kleineren Teilflächen für unterschiedliche Mieterprofile sorgt dafür, dass sich sowohl Start-ups als auch etablierte Player in ein und derselben Immo-bilie ansiedeln können. Werden darüber hinaus die wichtigen Nutzungsanforderungen der Zukunft – Stichwort Well-Being – berücksichtigt, bleibt die Fläche auch für die kommenden Mietzyklen attraktiv. Investoren dürfen sich also stabile Wertzuwächse versprechen. Aber auch was den Standort betrifft, ist von Projektentwicklern aktuell Mut gefragt. Es müssen nicht immer die inzwischen oft überbelegten A-Lagen sein. Hierbei sollten sich Entwickler mit Fokus auf Büroimmobilien von der Wohnungswirtschaft inspirieren lassen, die bereits seit Längerem aufstrebende Kieze wie Moabit, den Wedding oder allen voran Friedrichshain für sich entdeckt hat. Diese Lagen sind auch für Start-ups erschwinglich und versprühen mindestens genauso viel Charme wie der eher überlaufene Potsdamer Platz. Inzwischen kehren schließlich immer mehr Start-ups den klassischen Lagen freiwillig den Rücken – zumindest, sofern ihnen die passende Fläche zur Verfügung steht.

*Joshua Abadaye, Geschäftsführer,
Atrium Development Group GmbH, Berlin*

Green-Building-Zertifizierung zahlt sich aus

DGNB, BREEAM, LEED, GEFMA 160 – mit Nachhaltigkeitszertifikaten ausgestattete Immobilien (Green Buildings) haben in Zeiten des Klimawandels Hochkonjunktur und das macht sich auch immer stärker am gewerblichen Investmentmarkt bemerkbar: Jeder fünfte Euro fließt hierzulande nach Angaben von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) mittlerweile in zertifizierte Gewerbeimmobilien, bei Bürogebäuden ist es sogar jeder vierte Euro. Als Konsequenz wuchs im vergangenen Jahr das Transaktionsvolumen für Green Buildings gegenüber 2017 um dynamische 27,5 Prozent auf 10,1 Milliarden Euro.

Den Titel als „Green-Building-Hauptstadt“ Deutschlands darf im Übrigen Frankfurt am Main für sich beanspruchen: 260 als nachhaltig zertifizierte Gebäude befinden sich in der Mainmetropole und damit deutlich mehr als in den übrigen deutschen Großstädten München (188), Hamburg (187) und Berlin (182). Bundesweit ist die Zahl der Green Buildings Stand Ende 2018 um 200 auf 1 800 gestiegen. Der Nachhaltigkeitsboom ist vor allem deshalb bemerkenswert, weil in Deutschland mit der Energieeinsparverordnung (EnEV) bereits nach einem sehr anspruchsvollen und kostenintensiven Standard gebaut werden muss. Doch offensichtlich reicht dies vielen Büronutzern nicht, insbesondere in Frankfurt: Banken und Finanzdienstleister, traditionell die größte Mietergruppe auf dem dortigen Büromarkt, erheben nach Beobachtungen von BNPPRE immer öfter den Anspruch, entweder ausschließlich oder zumindest bevorzugt zertifizierte, grüne Gebäude anmieten zu wollen. Dementsprechend reagierten Projektentwickler, Investoren und Asset Manager mit verstärkten Zertifizierungsaktivitäten ihrer Objekte, um diese Unternehmen mit guter Bonität als Mieter zu gewinnen. Neben Risikoaspekten und Imagegewinn ist dabei auch der monetäre Nutzen nicht zu unterschätzen: Einer von der Schwaiger Group durchgeführten Umfrage unter Maklern zufolge lassen sich in Gebäuden mit Nachhaltigkeitszertifikat bis zu einem Viertel mehr Miete erzielen.