

Im Blickfeld

Plädoyer für einen Paragraphen

Traditionell wird gerne über das komplizierte und langwierige Bau- und Planungsrecht hierzulande gemeckert. Von der Idee über die Aufstellung und Festsetzung eines Bebauungsplans bis hin zur Baugenehmigung und der finalen Fertigstellung würden nicht selten viele, viele Jahre vergehen. Insbesondere Bebauungsplanverfahren seien oft langwierig – das Ausland sei beim Bau- und Planungsrecht unkomplizierter und schneller, heißt es immer wieder. Doch in Deutschland wird zu wenig differenziert, was die Kritik am Baugesetzbuch (BauGB) angeht.

So wird in der öffentlichen Diskussion häufig übersehen, dass der in der Tat oft schwerfällige Bebauungsplan ja keineswegs immer gebraucht wird. Gerade im innerstädtischen Bereich lassen sich Projekte über § 34 BauGB realisieren. Vereinfacht gesagt sind Projekte nach § 34 BauGB zulässig, wenn sie sich in die nähere Umgebung einfügen. Damit ist sowohl die Nutzungsart gemeint als auch die Größe eines Vorhabens. Für Mehrfamilienhäuser in Baulücken beispielsweise ist der Paragraph ein wahrer Baubeschleuniger. Aber auch Einfamilien-, Reihen- und Doppelhäuser sind bereits nach § 34 BauGB in kurzer Zeit realisiert worden. Sofern die Behörden mitspielen, liegen zwischen Projektidee und Fertigstellung oft weniger als zwei Jahre, wenn Projekte ohne Bebauungsplan auskommen. Inklusive der Bauzeit kann mit § 34 BauGB also ein Projekt schneller realisiert werden, als mancher Bebauungsplan allein an Zeit verschlingt, inklusive aller gesetzlich vorgeschriebenen Verfahrensschritte und den möglichen Wiederholungsschleifen, die erst einmal vor Baubeginn absolviert werden müssen.

Falls dies wie ein Plädoyer für das Bauen ohne Bebauungsplan klingt – es ist eines! Das Bauen nach dem Prinzip des Einfügens ist offensichtlich so innovativ, dass beispielsweise Schweden gegenwärtig ganz konkret über ein ähnliches System nachdenkt. In Schweden kann es von der Grundstücksakquisition bis zur Fertigstellung schon mal vier bis fünf Jahre, oft auch deutlich länger dauern. Als die dortigen Planungsbehörden erfuhren, dass in Deutschland schneller gebaut werden kann, haben sie sich den § 34

BauGB erklären lassen. Man darf in Deutschland also ruhig ein wenig stolz darauf sein.

*Nils Olov Boback, Geschäftsführer,
NCC Deutschland GmbH, Fürstenwalde*

Nachhaltigkeit – der vergessene Mieter

„Der Nutzer bleibt in der Nachhaltigkeitsformel die vernachlässigte Größe“, so bringt die Union Investment Real Estate das Ergebnis ihrer Nachhaltigkeitsstudie auf den Punkt. Vieles ist in den vergangenen Jahren auch aufgrund der Flächennachfrager in technische Innovationen investiert worden, um die Gebäude in Bau und Betrieb wirtschaftlich effizienter, ökologisch weniger schädlich und das Leben und Arbeiten in ihnen angenehmer zu machen. Allerdings wird dabei der Mensch offensichtlich zu wenig berücksichtigt. Von den in Deutschland befragten Investoren messen nämlich nur rund 60 Prozent dem Mieterverhalten eine hohe Bedeutung für die Umweltbilanz eines Gebäudes bei. Dagegen sind es in Großbritannien 78 Prozent und in Frankreich 85 Prozent. Mit sogenannten „grünen Mietverträgen“ werden die Mieter vertraglich zur Einhaltung bestimmter Standards im ressourcenschonenden Immobilienbetrieb und -gebrauch verpflichtet. Dieses Instrument wollen in Großbritannien immerhin rund 40 Prozent und in Frankreich sogar 70 Prozent der Investoren in diesem Jahr nutzen. In Deutschland haben das lediglich 15 Prozent vor. Offensichtlich ist hierzulande noch zu wenig verstanden worden, dass die sparsamste Lampe immer noch ineffizient ist, wenn sie unnütz leuchtet. L.H.

LBS Stuttgart im Rausch der Superlative

Wer Erfolge vorzuweisen hat, stellt diese in aller Regel gern heraus, damit die Adressaten der frohen Botschaften sie aber auch ja gebührend zu würdigen wissen. So ist es nur verständlich, dass der Chef der LBS Baden-Württemberg, Tilmann Hesselbarth, die Geschäftszahlen seines Hauses enthusiastisch vortrug. 234 350 neu abgeschlossene Bausparverträge mit einer Bausparsumme von zusammen 7,373 Milliarden Euro bedeuten

daher nicht nur eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 13,8 Prozent in der Stückzahl und 8,3 Prozent beim Volumen, sondern zugleich das beste Ergebnis in der Geschichte dieser Landesbausparkasse. Rund 44 Prozent aller in Baden-Württemberg zwischen Januar und September 2012 abgeschlossenen Bausparverträge sind LBS-Produkte. Auf die Bausparsumme bezogen liegt der Marktanteil immerhin bei 39,6 Prozent. Außerdem erreichten die Darlehensauszahlungen mit 1,308 Milliarden Euro einen neuen Spitzenwert und übertrafen den Vorjahresstand um 4,2 Prozent.

So macht die LBS in Stuttgart den Eindruck eines gut bestellten Hauses. Erfolg hat aber bekanntlich seinen Preis. In diesem Falle ist es der Jugendtarif Classic B, der sich dank ansehnlicher und zudem noch bonifizierter Guthabenverzinsung bis August vergangenen Jahres exzellent verkaufte. Mit 12,8 Prozent wird der Neugeschäftsanteil (gemessen an der Bausparsumme) dieser kleinteiligen und in hoher Stückzahl abgesetzter Verträge angegeben. In der Gewinn- und Verlustrechnung haben die schönen Abschlusszahlen jedoch unschöne Scharten hinterlassen. Zunächst spiegelt sich die höhere Vertriebsleistung in dem um 16,5 Prozent auf 114,2 Millionen Euro gestiegenen Provisionsaufwand wider, den Hesselbarth aber im Verhältnis zum Bruttoabsatz noch als „moderat“ einstuft.

Belastet wurde jedoch auch das Zinsergebnis, das um 2,3 Prozent auf 237,5 Millionen zurückging. Auch ohne höher verzinsten Jugendtarife haben es die in ihrer Kapitalanlage eingeschränkten Bausparkassen schwer, im aktuellen Zinsumfeld auskömmliche Erträge zu erzielen. So bewegt sich auch das Darlehensgeschäft immer weiter aus dem Kollektiv heraus, weil die Darlehenszinsen der Altverträge derzeit kaum einen Vorteil zu klassischen Hypothekenzinsen bieten. Folglich wurden bei der LBS in Stuttgart 2012 lediglich 223 Millionen Euro an Bauspardarlehen abgerufen – 34,2 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Gleichzeitig nahmen allerdings die Vor- und Zwischenkredite um 18,4 Prozent auf den neuen Höchststand von 1,085 Milliarden Euro zu. Obwohl gleichzeitig die Gebührenerträge gesteigert wurden, verbleibt doch am Ende bei leicht erhöhten Verwaltungsaufwendungen ein um 14,3 Prozent niedrigeres Betriebsergebnis von 72,3 Millionen Euro. Aber auch hier

weiß der LBS-Chef erfreuliches zu berichten. Denn würden aus dem Vorjahresergebnis von 84,4 Millionen Euro die rund 15 Millionen Euro herausgerechnet, die aus der Auflösung von Pensionsrückstellungen resultieren, ist 2012 doch noch besser als 2011. Manchmal muss Erfolg eben nicht nur begeistert verkündet, sondern auch erklärt werden. L.H.

Vernachlässigter Jagdinstinkt

Die Akten- und Datenlandschaft rund um die Immobilie sind für Asset Manager wenig sexy. Nur 32 Prozent der Unternehmen, die von Ernst & Young befragt wurden, sehen darin einen zukünftigen Schwerpunkt. Dabei kommt dem Daten- und Dokumentenmanagement eine größere Bedeutung zu als häufig angenommen. „Wer schreibt, der bleibt“, heißt es oft lapidar – und darin steckt durchaus ein gewisser Wahrheitsgehalt.

Denn kommt es zu Streitigkeiten, die aus der Immobilie resultieren, ist üblicherweise derjenige im Vorteil, der die Situation schriftlich belegen kann. Konflikte sind grundsätzlich in allen Phasen des Lebenszyklus einer Immobilie denkbar. Hat das bauausführende Unternehmen tatsächlich die Materialien und die Technik eingebaut, die es hätte einbauen sollen? Hat ein Eigentümer beziehungsweise der eigentümerversetzende Asset Manager ausreichend dafür Sorge getragen, dass für die Nutzer keine Gefahren vom Gebäude ausgehen? Herabstürzende Stahlträger wie beim Berliner Hauptbahnhof mögen Einzelfälle sein, aber sie sind Realität.

Es hilft, wenn dem Eigentümer die erforderlichen Unterlagen vorliegen. Insgesamt fallen regelmäßig für jede Immobilie mehrere tausend unterschiedliche Dokumente an, die es zu sammeln und zu archivieren gilt. Betriebsanleitungen, Wartungsprotokolle, Stromlaufpläne, Abgasmessprotokolle, Kabelisten – allein im technischen Bereich ist die Fülle an Akten kaum zu überblicken. Erschwert wird dies dadurch, dass es keine verbindliche übergreifende Norm gibt, welche Dokumente überhaupt gesammelt werden sollten. Eigentümer (oder deren Asset Manager) müssen aber frühzeitig wissen, wann und bei welchem Unternehmen welche Daten oder welches

Dokument entstehen, um sie zeitnah abzufragen. Nachträglich den erforderlichen Akten nachzujagen ist aufwendiger und entsprechend kostenintensiver.

Das Thema Daten- und Dokumentenmanagement muss deutlich stärker auf die Agenda der Asset Manager. Sicherlich: Die Vermietung oder die Auswahl und Steuerung von Dienstleistern sind traditionell wichtiger und werden wohl auch wichtiger bleiben. Dennoch darf das Aktenjagen und -sammeln nicht vergessen werden.

*Dietmar Fischer, Partner,
Ernst & Young Real Estate*

Bausparen auf Rekordniveau

Dass sich Ereignisse wiederholen gilt Parapsychologen und Ökonomen als sicher. Die einen nennen es Déjà-vu, die anderen Zyklus. Was derzeit am Bausparkmarkt zu beobachten ist, erscheint doch recht vertraut. Da ist zunächst die ungebrochene Begeisterung der Deutschen, die weitgehend konjunkturresistent bausparen wie die Weltmeister. Insgesamt 3,5 Millionen neue Vertragsabschlüsse mit einem Bausparvolumen von 102,7 Milliarden Euro melden die Institute für das Jahr 2012. Dazu trugen die privaten Bausparkassen 2,1 Millionen Verträge (plus 3,3 Prozent) über 65,6 Milliarden Euro (plus 1,6 Prozent) und die Landesbausparkassen (LBS) 1,4 Millionen Policen (plus 3,3 Prozent) mit einer Bausparsumme von 37,1 Milliarden Euro (plus 3,9 Prozent) bei. An das Spitzenjahr 2003 reichten die privaten Institute damit nicht ganz heran, während die LBS-Gruppe ihn sogar übertraf.

Tatsächlich weisen beide Jahrgänge bemerkenswerte Parallelen auf. Da wäre zum Ersten die Diskussion um staatliche Förderinstrumente – einst beflügelte die Eigenheimzulage die Wohnungskäufe und damit auch die Nachfrage nach Baufinanzierungen, heute sorgt Wohnriester dafür. Zum Zweiten macht das damals wie heute als niedrig empfundene Zinsniveau den Erwerb von Wohneigentum einerseits erschwinglicher und andererseits attraktiver als andere Formen der Geldanlage. Zum Dritten waren Bausparverträge seinerzeit wegen relativ hoher Guthabenzinsen lukrativ – und vor allem für Jugendliche sind sie das

dank diverser Zulagen, Prämien und Boni auch heute noch. L.H.

Reden ist Gold

Reden ist Silber, Schweigen ist Gold – diese Weisheit stellt offenbar für viele Projektentwickler die Arbeitsgrundlage dar. Zumindest findet sie leider nur allzu häufig Anwendung, wenn es um die Kommunikation mit Entscheidungsträgern in Politik und Wirtschaft sowie mit Bürgern und Anwohnern geht. Projektentwickler sollten sich mehr als Kommunikationsunternehmen begreifen und entsprechend agieren. Mit 46 Milliarden Euro bezifferte der Hauptverband der Bauindustrie das Volumen der im Jahr 2011 blockierten Infrastrukturprojekte in Deutschland. Ein maßgeblicher Grund sind Akzeptanzprobleme aufgrund einer mehrheitlich mangelhaften Kommunikation der Projektentwickler.

Widerstand entsteht gegenüber Projekten meist aus Angst vor dem Ungewissen. Dies beginnt oft schon in der Planungsphase. Bereits in diesem Stadium gilt es, alle Beteiligten mit ins Boot zu holen – von Behörden, über betroffene Bewohner bis hin zu jenen Personengruppen, die mit dem Immobilienprodukt angesprochen werden sollen. Dabei ist ein gewisser Aufwand unvermeidbar. Eine Möglichkeit der Kommunikation sind regelmäßige Meetings mit den involvierten Parteien. Bei bereits bestehenden Gebäuden bieten sich auch Begehungen an, zu denen nicht etwa nur Politiker und Journalisten eingeladen werden sollten, sondern auch die Anwohner.

Dass die Kommunikation häufig hinter den Erfordernissen zurückbleibt, liegt in erster Linie daran, dass die Unternehmen nicht über die personellen Kapazitäten verfügen und nur selten die notwendigen finanziellen Mittel vorhalten. So gibt es meist – wenn überhaupt – nur einen Ansprechpartner für Presse- und Öffentlichkeitsfragen. Das ist schlichtweg zu wenig. Rund 15 bis 20 Prozent aller Ausgaben eines Projektentwicklers sollten in die Außenkommunikation fließen, um den Projekterfolg zu gewährleisten. Ein stillstehendes Projekt oder die Rettung eines Bauvorhabens, das zu scheitern droht, kostet deutlich mehr.

*Martin Halder, Vorstand,
Meilenwerk AG, Berlin*