

## Im Blickfeld

### Klimaschutzziele mit Augenmaß erreichen

Klimaschutz ist für die gesamte Gesellschaft eine enorme Herausforderung. Dabei ist insbesondere die Immobilienwirtschaft gefordert, Möglichkeiten zu entwickeln, wie klimapolitische Ziele umgesetzt und die Ökobilanz der Immobilien verbessert werden können. Bereits seit mehreren Jahren ist der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA dabei ein verlässlicher Partner der Politik. Auch in unseren internen Ausschüssen und der neu gegründeten Task Force Energie wird das Thema Klimaschutz konstant vorangetrieben. Doch gerade weil unsere Branche als einer der größten Industriezweige der Bundesrepublik Deutschland eine wichtige Rolle bei dieser gesamtgesellschaftlichen Aufgabe spielt, darf sie nicht überfordert werden. Die Klimaschutzpolitischen Ziele können nur wirtschaftlich sinnvoll und technologieoffen erreicht werden. Die Auflagen dürfen nicht dazu führen, dass die Herstellungskosten ausufern. Nur so können wir die Ökobilanz beim Neubau und bei Bestandsimmobilien im Einklang wirtschaftlich sinnvoll reduzieren und Städte bezahlbar halten.

Der neueste Hausentwurf aus dem Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) zur Umsetzung des Klimaschutzplans 2050 enthält jedoch nach wie vor existenzielle und gefährliche Eingriffe für die Branche. Diese gefährden die gemeinsam gesetzten Ziele der bezahlbaren Stadtentwicklung und belasten die Herstellungs- und Sanierungskosten erheblich, sowohl für professionelle als auch für Einzeleigentümer. So sieht der neueste Entwurf etwa unverändert Zwangssanierungsmaßnahmen für Neubau- und Bestandsimmobilien vor. Dabei stellt insbesondere der sogenannte Sanierungsfahrplan einen erheblichen Eingriff in die Eigentumsrechte dar. Eigentümer, die bis zu einem bestimmten Zeitpunkt ein willkürlich formuliertes Energieziel erreichen müssen, werden finanziell überfordert. Vermieter und Eigentümer müssten selbst entscheiden dürfen, wie sie die Klimaschutzziele erreichen. Die Formulierung von Standards ohne Augenmaß ist nicht zielführend. Auch das Wirtschaftlichkeitsgebot etwa durch eine reine Förderung zu gewährleisten, ist realitätsfern. Das Ziel muss sein, eben jene Maßnah-

men vorzuschreiben, die tatsächlich Wirkung und zur Verbesserung der Ökobilanz führen. Diese müssen aber auch wirtschaftlich darstellbar sein. Es muss sichergestellt werden, dass auch alternative Technologien zur Verbesserung der Bilanz zugelassen werden. Beispielsweise werden im Proptech-Bereich zahlreiche Möglichkeiten entwickelt, um den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu reduzieren. Diese Technologien müssen ebenfalls angerechnet werden können. Dämmen ist nicht alles!

Klimaschutz und Nachhaltigkeit stehen schon seit Jahren auf der Agenda zahlreicher Akteure der Immobilienwirtschaft. Damit kommen sie auch ihrer unternehmerischen Verantwortung nach. Die Energiewende ist eines der Kernziele unserer Branche und das werden wir erreichen. Dafür werden wir die Ziele gemeinsam mit der Bundesregierung formulieren und Seite an Seite Maßnahmen entwickeln.

*Dr. Andreas Mattner, Präsident des ZIA  
Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.,  
Berlin*

### „Geparkt wird immer“

Vor einigen Jahren wurde in Deutschland noch viel über die „autogerechte Stadt“ diskutiert – ein möglicher Ausbau der Parkhausinfrastruktur galt als unzeitgemäß. Doch die Realität ist und bleibt eine andere: Bis auf die Schweiz und die Niederlande steigt die Zahl der Kfz-Neuzulassungen in Europa Jahr für Jahr an. Allein im vergangenen Jahr wurden hierzulande 7,1 Prozent mehr Autos angemeldet als im Vorjahr. In Mitteleuropa liegen die Steigerungsraten noch deutlich höher. Beispiel Polen: plus 18,5 Prozent. Was möglicherweise schlecht für die Umwelt ist, ist gut für Parkhausinvestoren.

Bis vor zwei oder drei Jahren gehörte „Parkern“ beispielsweise mangels Attraktivität aus Sicht der Berlin Hyp zu den ausgeschlossenen Assetklassen. Ganz anders klingen mittlerweile die Stimmen vieler Akteure. So erwartet der Finanzberater Catella ein deutliches Wachstum der Preise beziehungsweise der Gebühren. Die Zahlungsbereitschaft der Parkraumnutzer nehme deutlich zu – bei gleichzeitiger Abnahme der durchschnittlichen Nutzungsdauer. Als besonders attraktive Anlageobjekte betrachte man Parkhäuser, die von verschiedenen

Mietergruppen in Anspruch genommen werden.

Ein „hybrides Parkhaus“ sei strukturell besser aufgestellt, als ein Parkhaus, das nur im monofunktionalem Gebrauch sei. Martin Eberhard von Bouwfonds ergänzt: „Die makroökonomischen Rahmenbedingungen sind günstig.“ Der Trend zur Urbanisierung nehme zu – ebenso die Zahl der Haushalte. Beides führe so zu einer steigenden Nachfrage nach Parkraum, aber auch zu steigenden Parkgebühren. „Geparkt wird immer“, brachte er es auf den Punkt. Sicher ist es auch ein Vorteil, dass die reinen Baukosten im Vergleich zu anderen Immobilien relativ stabil geblieben sind. Schließlich gibt es für diese Objekte keine strengen Energie- und Dämmvorgaben. Darüber hinaus sind Systemanbieter, die Fertigteile und Stahlkonstruktionen aus einem Guss böten, immer noch wesentlich kostengünstiger als konventionelle Anbieter. Er sehe derzeit für sein Unternehmen Ausschüttungsrenditen von 4,5 bis 5,5 Prozent. Für den Investor ergebe sich eine IRR von sechs bis sieben Prozent.

Aber es gibt auch viele Faktoren, die die allzu optimistischen Einschätzungen etwas dämpfen: Mittlerweile werden aufgrund von Flächenmangel und auch aus ästhetischen Gründen kaum noch oberirdische Parkhäuser in gefragten Citylagen genehmigt. Eine mögliche Alternative ist der Bau unterirdischer Stellplätze. Problem: Der Bau solcher Objekte ist erheblich teurer. Nach Angaben von Sascha Stabenow, Senior Projektentwickler bei der Arcadia Investment Group, sind die Erdarbeiten und die Beleuchtung deutlich aufwendiger. Während die Kosten eines Parkhausstellplatzes in der Regel zwischen 5000 und 10000 Euro lägen, seien es bei einem Tiefgaragenplatz in der Regel zwischen stolzen 20000 und 30000 Euro. Daher sei es eine Herausforderung, ein wirtschaftlich tragfähiges Umsatzpotenzial für die Realisierung von Tiefgaragen zu erkennen. Auch darf nicht vergessen werden, dass die Fahrzeuge immer breiter werden. Heutzutage sollten die Stellplatzbreiten bei mindestens 2,50 liegen. Es kommen also einfach weniger Fahrzeuge unter. Das bedeutet weniger Einnahmen pro Fläche.

Die Berlin Hyp tut also gut daran, bei dieser Assetklasse – im Gegensatz zu manch anderer – weiter Vorsicht walten zu lassen. Nach den weisen Worten von

Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands, werde „die Nische eine nicht vergleichbare Bedeutung wie Logistik oder Hotel erlangen.“ Man erwarte einen stärker werdenden Wettbewerb, was aufgrund des Runs auf Immobilieninvestments durchaus eine realistische Einschätzung ist. Was allerdings weniger nachvollziehbar ist, ist die Unterstellung einer fallenden Nachfrage. Angesichts des anhaltenden Runs auf Autos ist diese Annahme nicht durch die Fakten gedeckt. Selbst die Zunahme von „Carsharing“-Angeboten wird daran nichts ändern. Ganz im Gegenteil: Mit mehr Anbietern auf diesem Segment steigt auch die Nachfrage nach festem zentralen Parkraum. dro

## Imagewandel dank Sachkundenachweis?

Wer hierzulande als Immobilienmakler arbeiten möchte, trifft Stand heute auf keine allzu großen Hürden – die Anmeldung beim zuständigen Gewerbeamt reicht aus, eine spezielle Ausbildung ist nicht erforderlich. Entsprechend viele Makler tummeln sich daher im Markt, nicht alle ohne Fehl und Tadel, worunter das Image der Branche natürlich leidet. Doch damit soll nun Schluss sein. Eine Gewerbeerlaubnis soll künftig nur noch beim Nachweis von Sachkenntnissen erteilt werden. Diese Regelung ist Bestandteil des jüngst vom Bundeskabinett beschlossenen Gesetzentwurfs zum Sachkundenachweis, der darüber hinaus auch die gewerblichen Wohneigentumsverwalter adressiert. Die Regierung will die Ausübung der beiden Berufe damit an Voraussetzungen knüpfen, mit denen „eine Verbesserung der von Immobilienmaklern und Wohneigentumsverwaltern erbrachten Dienstleistungen und damit eine Stärkung des Verbraucherschutzes“ angestrebt wird.

Die ersten Reaktionen aus der Maklerbranche waren überwiegend positiv, wenn überhaupt hätten sich viele sogar noch eine noch höhere Messlatte gewünscht. So bemängelt Jürgen Michael Schick, Präsident des IVD, die an manchen Stellen unzureichenden Standards, beispielsweise in Bezug auf den Umfang der Sachkundeprüfung oder die weiter fehlende Versicherungspflicht für Makler. Nichtsdestotrotz handelt es sich bei dem Gesetzentwurf in seinen Augen um einen „Meilenstein“. Auch der Dachverband

Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) fordert seit Jahren verbindliche Regeln zur Berufszulassung für Immobilienverwalter.

Es bleibt aber auch festzuhalten, dass die Politik nur zur Tat schreiten musste, weil alle Initiativen zur Selbstregulierung etwa mithilfe freiwilliger Zertifizierungen kaum Wirkung entfaltet. Wozu ein solcher Sachkundenachweis führen kann, zeigt der Blick über die Grenzen: In Ländern wie den Niederlanden sind die Qualitätsstandards für Immobilienmakler bereits deutlich höher – und mit ihnen das von Verbrauchern entgegengebrachte Vertrauen. Hierzulande sind dagegen viele Verbraucher unsicher, welche Dienstleistungen in welchem Umfang von einem Makler überhaupt erwartet werden dürfen. Entsprechend ernüchternd lesen sich mitunter die auf Bewertungsportalen abgegebenen Erfahrungsberichte von Verbrauchern. Und auch von den Maklern selbst hört man ständig Klagen über unqualifizierte und fachfremde Kollegen, die die Reputation aller aufs Spiel setzten.

Den Beruf vor „schwarzen Schafen“ schützen zu wollen, ist da keine schlechte Idee. Erst recht, da die Anforderungen an einen seriösen und professionellen Makler vielfältiger denn je sind: über profunde Marktkenntnisse sollte er verfügen, kundig sein hinsichtlich Finanzierungsfragen und auch Verständnis für vertragsrechtliche Aspekte besitzen. Dem „Marktmonitor Immobilien“ zufolge gehen 78 Prozent der befragten Immobilienmakler von einer marktbereinigenden Wirkung des Sachkundenachweises aus.

Damit könnte es Verbrauchern bei ihrer Suche nach qualifizierten Maklern künftig also leichter fallen, die „Spreu vom Weizen“ zu trennen. Allerdings sieht auch der vorliegende Gesetzentwurf schon wieder einige Ausnahmen vor. So könnte etwa die großzügige Regelung, Immobilienmakler, die seit mindestens sechs Jahre am Markt tätig sind, vom Sachkundenachweis zu verschonen (sogenannte „Alte-Hasen-Regelung“), dem Verbraucherschutz unter Umständen einen Bärendienst erweisen. ph

## Ein Hoch auf die Platte

Ein Traum wird wahr. Endlich eine schöne Wohnung. Und am allerbesten wäre es, wenn es sich dabei um ein Plattenhaus

handelt. Warum? Weil gerade die standardisierte Bauweise eine Modernisierung mit individuellen Konzepten ermöglicht. Diese beim ersten Hinsehen überraschende Erkenntnis bringt uns die TAG Immobilien AG: „Die Platte ist bei unseren Mietern sehr beliebt und die Nachfrage groß“, schwärmt TAG-Vorstand Claudia Hoyer. Am Standort Erfurt beispielsweise zeichnet das Unternehmen bei den Plattenbauten einen Leerstand von lediglich 2,5 Prozent. Hinzu komme die hohe Verweildauer der Mieter. Den Menschen sei es heute wichtiger, in welches Viertel sie zögen als die Frage, ob sich ihre Wohnung in einer Platte oder in einem konventionellen Bau befinde. Da wird doch von dem Unternehmen, das etwa 38 Prozent dieser Bauten im Portfolio hat, sehr viel und sehr in den Himmel gelobt. Denn in der Realität geht es doch letztlich nur darum, wer sich welche Wohnung leisten kann.

Fakt ist, dass das Wohnen hierzulande immer teurer wird und Wohnungskäufer wie auch Mieter nach günstigen bezahlbaren Alternativen Ausschau halten. Dabei geht es aber weniger darum, für wie attraktiv diese Bauart für die Bewohner ist, sondern ob sie es sich leisten können. Niemand wird in einen Freudentaumel verfallen, weil er nun ausgerechnet einen Plattenbau – gleich, ob alt oder neu – bezieht. Es ist schlicht günstiger als konventionelle Bauten. Und die Probleme in den alten Betongemäuern aus sozialistischer Zeit sind ja damit auch nicht sofort vom Tisch gewischt. Hellhörigkeit und schlechte Innenthermik sind nur einige Probleme, die sich auch durch Renovierungen nicht so einfach beheben lassen. Schöne Träume sehen anders aus.

Aber die „dünnen“ Wände haben auch einen Vorteil. Räume lassen sich sehr einfach vergrößern und sogar sanitäre Anlagen lassen sich verlegen – und das mit einem vergleichsweise geringen Aufwand. So gestaltet die TAG beispielsweise kleine Dreiraum-Wohnungen in großzügiger geschnittene Zweiraum-Wohnungen um oder legt zwei Einheiten zusammen – mit einem offenen Wohn- oder Küchenbereich. Innenliegende Bäder werden verlegt oder bekommen ein Fenster. In der Tat ist diese Flexibilität ein großes Plus dieser Wohnungen. Offenbar ist mit dem sozialistischen Erbe doch noch länger und mehr Kasse zu machen als gedacht. Und in Form von seriellem Geschosswohnungsbau hat er in Deutschland sogar eine Zukunft. dro