

Im Blickfeld

Viele Wahrheiten und weniger Baugenehmigungen

Wie kann denn das sein? Das mögen sich nicht wenige gedacht haben, als sie die Zahlen des Statistischen Bundesamtes vor Augen hatten. Um neun Prozent sind bundesweit die Baugenehmigungen von Januar bis April zurückgegangen. Und dies trotz eines immer weiter steigenden Wohnbedarfs. Sofort drängt sich hier die Frage nach dem Grund auf. Sind es nur die schleppenden Baugenehmigungsverfahren? Sind die Kommunen und ihre vermeintlich drögen Verwaltungen schuld? Oft ist der erste Gedanke aber auch nur ein kleiner Teil der Wahrheit. Denn Hemmschuhe für den Wohnungsbau im Lande gibt es viele. Beispielsweise steigende Baukosten. GdW-Präsident Axel Gedaschko machte jüngst in Berlin darauf aufmerksam, dass die Explosion der Bauvorschriften zu immer höheren Bauwerkskosten führe. Derzeit gebe es 20 000 Bauvorschriften – im Jahre 1990 seien es nur 5 000 gewesen. Wärmedämm- und Energieeinsparungsvorschriften sind ebenfalls ein Preistreiber. Seit 2002 habe die Kostensteigerung hierdurch 16 Prozent betragen.

Aber auch über den ökologischen Standard hinaus steigen die Anforderungen an neue Gebäude. Schallschutz, Einbruchschutz, moderne, den digitalen Herausforderungen der neuen Welt gewachsenen Elektroinstallationen und erhöhte Sicherheitsstandards wegen der derzeit auch klar statistisch belegbar steigenden Einbruchgefahr. Darüber hinaus werden Baugrundstücke immer teurer angeboten – auch und gerade von den Kommunen. Das frustriert nicht nur Projektentwickler. Carsten Sellschopf, Geschäftsführer des Projektentwicklers Formart GmbH, klagt im Tagesspiegel, dass sein Unternehmen in Berlin immer mehr Angebote für Bauland insbesondere in den Vororten „auf die Seite“ lege. Grund: Die überhöhten Preise und damit einhergehend möglicherweise nicht genügend Käufer.

So weit, so richtig. Aber ohne Frage profitieren die Bauherren auch ordentlich von den steigenden Verkaufspreisen der Immobilien und den niedrigen Zinsen. Im Segment der sogenannten Nichtwohngebäude sind die Standards und die Baukosten aber zweifellos geringer. Das lässt die Bewerbung auf solche Projekte möglicherweise attraktiver erscheinen als auf

Wohnprojekte. Die Statistik des Statistischen Bundesamtes spielt diesem Gedanken in die Hände: Die Genehmigungen von Hotels und Gaststätten schnellten in den ersten Monaten dieses Jahres um satte 27,7 Prozent in die Höhe. Die Zulassung des Baus von Warenlagergebäuden kletterte um 18,1 Prozent. Büro- und Verwaltungsgebäude verzeichneten einen Anstieg um immerhin noch 3,6 Prozent. Diese Zahlen können den politischen Akteuren auf Dauer aber nicht ernsthaft gefallen. Die Schaffung für mehr Raum für Arbeit muss auch mit der im besten Fall kongruenten Schaffung von Wohnraum einhergehen. Und das am besten kurzfristig. Die Schiefelage insbesondere in den Ballungsräumen vergrößert sich dadurch weiter. Was ist hier also zu tun? Die Wahlprogramme der Parteien zur Bundestagswahl versprechen für die Bürger einige Bonbons. Die Bauträgerseite wird – bis auf die FPD – vergleichsweise schwach berücksichtigt. Es ist allerdings im Falle des Wohnungsbaus ein Gebot der Stunde, auch beide Seiten zu berücksichtigen.

Axel Gedaschko fordert plakativ eine „echte Willkommenskultur für Bagger und Neubau“. Dieses Statement leuchtet nicht sofort ein. Die Akzeptanz der Bevölkerung innerhalb von bereits existierenden Nachbarschaften – aber auch auf größeren innerstädtischen Brachflächen – sei zurückgegangen, sagt er. Es gelte das Prinzip „not in my backyard“. Wenn dies so wäre, wäre es zunächst einmal kein formeller Hinderungsgrund. Dennoch sind diese „pikierten“ Bürger natürlich Wähler, die die Politik mit unbedachter Verdichtung vergraulen kann. Doch in der Peripherie von Ballungszentren sitzen ebenfalls frustrierte Bürger, die nur zu gern Wohneigentum erwerben oder zumindest in eine schickere zentraler gelegene Wohnung ziehen wollen. Eine weitere Forderung ist die Erhöhung der Abschreibungsmöglichkeiten im Wohnungsbau. Hier solle die lineare Höhe von zwei auf drei Prozent erhöht werden. Warum auch nicht?

Bleibt andererseits aber auch die stets wiederkehrende Forderung Gedaschkos und anderer nach Abschaffung der Mietpreiskontrolle. In Schleswig-Holstein und in Nordrhein-Westfalen geschieht nun eben dies. Im ersten Falle mit der Begründung, die Maßnahme habe keine stabilen Mietpreise gesichert, im zweiten Fall argumentiert man in Düsseldorf, dass die Bremse gar die privaten Investitionen in den Wohnungsbau gebremst habe. Doch wie

kommen die Koalitionäre darauf? Gibt es Untersuchungen oder Studien, die eben dies belegen? Bislang nicht. Außerdem gilt diese Regelung nur für Gebäude mit Baufertigstellung bis Oktober 2014. Alle Gebäude, die danach erstmalig vermietet oder umfassend modernisiert wurden, sind davon ausgenommen. Maßgeblich ist es, die Unattraktivität des Wohnungsbaus im Vergleich zu anderen Wohnungsbauvorhaben zu minimieren. Dann wäre schon einiges bewegt. Der Handlungsdruck liegt in diesem Falle bei der Politik auf allen drei Ebenen. Der Markt richtet das derzeit nicht alleine. dro

Der Berg kreite und gebar nicht einmal eine Maus

Es gibt hier an dieser Stelle immer wieder die traurige Gelegenheit darauf einzugehen, wie die Politik mit der Immobilienwirtschaft als einer wichtigen Leitbranche umgeht. Man denke nur an die Themen Bestellerprinzip bei Mietwohnungen und neuerdings auch die Diskussion im Zusammenhang mit Kaufimmobilien, Grunderwerbsteuererhöhungen (Bayern ist hier eine erfreuliche Ausnahme, Baden-Württemberg leider nicht), Mietpreisbremse, energetische Verschärfungen... Die Liste ließe sich weiter ausbauen.

Jetzt gibt es ein besonders klägliches Beispiel und das ist der Sachkundenachweis. Im Koalitionsvertrag war er neben diversen oben erwähnten Unerfreulichkeiten für die Immobilienwirtschaft vereinbart worden – er war quasi der einzig substanziell positive Punkt für die Immobilienwirtschaft in diesem Dokument. Die im Wahlkampf versprochene Wiedereinführung der degressiven AfA war bei den Koalitionsverhandlungen 2013 zunächst unter Finanzierungsvorbehalt gestellt und in der Endphase der Koalitionsverhandlungen komplett gekippt worden.

Und jetzt kommt nicht einmal der Sachkundeausweis, sondern nur eine klägliche Fortbildungsverpflichtung für Immobilienmakler und -verwalter, im Umfang von noch kläglicheren insgesamt 20 Stunden alle drei Jahre. Und das auch erst ab 2021. Klägliches geht es nicht. Wie kam es dazu? Kurz nach der Regierungsbildung begann die Diskussion um die Umsetzung des eigentlich wohlklin-

genden Beschlusses der Koalitionäre. Diskutiert wurde, ob es eine „alte Hasen Regelung“ geben sollte. Sollte ein solcher Nachweis gleichermaßen für Makler, WEG- und Miethausverwalter gelten (wobei mir bis heute kein Politiker erklären konnte, warum es angedacht war, Mietverwalter hiervon auszunehmen)? Von wie vielen Stunden Lehrinhalt sollte man ausgehen? Wie lange sollte die Übergangsfrist von der Verkündung bis zum Inkrafttreten des Gesetzes sein?

Dann ging der Gesetzesentwurf sehr spät ins parlamentarische Verfahren, das sich schleppend hinzog, die Bundestagswahl rückte immer näher. Negativ war, dass sich der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHK) aufgrund nicht ganz überzeugender marktliberalistischen Erwägungen sehr skeptisch zu dem Gesetz äußerte (wohl aber bereit gewesen wäre, die nicht ganz unattraktiven Prüfungen zu übernehmen), obwohl sich große Kammern erfreulich klar für den Sachkundenachweis ausgesprochen hatten. Die Unionsparteien argwöhnten ein weiteres Stück Marktregulierung und waren daher nicht bereit den Sachkundenachweis mitzutragen. So eine kritische Ablehnung von Eingriffen in den Markt hätte man sich beim Bestellerprinzip und der Mietpreisbremse gewünscht, aber das sei hier nur ganz nebenbei angemerkt.

Während die Diskussion um den Sachkundenachweis wogte, waren viele Makler oder Verwalter sehr verunsichert, ob ihre bisherige Ausbildung oder Tätigkeit ausreichend sei oder ob sie irgendwelche Prüfungen nachholen müssten. Wie sich jetzt herausstellt – alles eine völlig unnötige Aufregung. Und dann gab es da noch nicht so richtig seriöse Seminaranbieter, die faszinierenderweise schon Seminare für den Sachkundenachweis bewarben, obwohl es noch nicht einmal ein Curriculum oder sonstige Lehrinhalte gab. Der geplante und dann kurz vor der Ziellinie kläglich verendete Sachkundenachweis war ein riesiges Branchenverunsicherungs-Programm und eine mindestens ebenso große Enttäuschung. Man sagt so schön „der Berg kreißte und gebar eine Maus“, bei diesem Trauerspiel muss man bilanzieren „er gebar nicht einmal eine Maus“. Sehr schade!

*Prof. Dr. Stephan Kippes,
IVD-Institut – Gesellschaft für
Immobilienmarktforschung und
Berufsbildung mbH, München*

Digitalisierung: kritische Selbsteinschätzung

Auch wenn das Thema „Digitalisierung“ mittlerweile auf keiner Presse- oder sonstigen Konferenz der Immobilienwirtschaft mehr fehlen darf und Begriffe wie „Big Data“, „Künstliche Intelligenz“ oder „Virtual Reality“ den Unternehmensmanagern inzwischen souverän über die Lippen kommen, darf man mitunter den Eindruck haben, dass es einen ordentlichen Dissens zwischen Erkenntnis und Umsetzung gibt. In der täglichen Praxis vieler Immobilienunternehmen wird die Digitalisierung nämlich scheinbar nach wie vor kaum gelebt.

Das haben diverse Studien externer Beratungsunternehmen in den vergangenen Monaten immer wieder herausgearbeitet, die Betroffenen selbst sehen das aber ganz genauso. Zumindes wenn man der Studie „Digitale Transformation und Innovation in der deutschen Immobilienbranche 2017“ Glauben schenkt. In der „umfangreichsten und akademisch fundiertesten“ Analyse zu dem Themenkomplex im deutschsprachigen Raum hat CBRE Research in Kooperation mit dem Future Real Estate Institute 190 Akteure aus 163 Unternehmen befragt. Die Ergebnisse stimmen wenig zuversichtlich: Nur elf Prozent der Befragten sind der Meinung, dass die digitale Transformation für ihre Unternehmen kein Problem darstellt. In höchstens 30 Prozent der Unternehmen wurden bislang überhaupt erst Grundlagen für diesen Prozess geschaffen. Eine digitale Strategie? Oftmals nicht vorhanden. Digitale Talente und Führungskräfte beziehungsweise der Wille, diese auszubilden? Anno 2017 noch immer längst keine Selbstverständlichkeit. Knapp die Hälfte ist der Auffassung, dass es an Veränderungsbereitschaft, digitaler Kompetenz und einer klaren Strategie mangelt. Auch das Management nimmt vielerorts keine Vorbildfunktion für Digitales ein.

Soweit, so schlecht. Der Blick auf die einzelnen Technologien liefert noch weniger Anlass zu Optimismus, das Wissen über zukunftssträchtige Themenfelder ist oftmals nur rudimentär beziehungsweise nicht existent. Hinsichtlich der Blockchain etwa erachten auf Unternehmensebene nur 9 Prozent den Wissensstand als solide, bei Virtual Reality (17 Prozent), Building Information

Modeling (20 Prozent) und Big Data (25 Prozent) sind es nicht viel mehr. Wenn Daten wie so oft zitiert das „Öl des 21. Jahrhunderts“ sind, stimmt gerade letzterer Punkt bedenklich. Der Anteil von Immobilienunternehmen, die datengetriebene strategische Entscheidungen treffen, ist gering und laut Studie „nicht zeitgemäß“. Hemmend beim zu Nutzen machen der internen Datensätze wirken möglicherweise die strengen deutschen Datenschutzgesetze. Trotzdem: Bei der Etablierung intelligenter Datenverarbeitungssysteme sollte man definitiv nicht den Anschluss verlieren.

Ein Umstand, der die Studienergebnisse ein Stück weit relativiert, ist die fehlende Trennschärfe der Analyse. So wurde eine Untergliederung der Umfrageteilnehmer nach Wohnungsunternehmen, Projektentwicklern, Asset Managern (und vielen mehr) nicht vollzogen. Ein klares Manko, schließlich wird der Heterogenität der Branche dadurch nicht Rechnung getragen. Während tradierte Geschäftsmodelle etwa von Maklern (bedroht durch Robotik) oder Immobilienbewertern (bedroht durch Künstliche Intelligenz) vielleicht stärker unter Druck geraten, ist für Finanzierer oder Wohnungsunternehmen nicht zwangsläufig eine umfassende digitale Transformation vonnöten. Bei Letzteren ist ein punktuell und sanfteres Vorgehen möglicherweise viel klüger. Innovieren und Digitalisieren, nur um sagen zu können, man sei dabei gewesen, ist wohl kaum des Rätsels Lösung. Und im Übrigen ziehen – entgegen des medialen Eindrucks – nicht in jedem Teilbereich der Branche neue digitale Konkurrenten (Stichwort „PropTechs“) herauf, die ernsthaft an den Thronen der Etablierten rütteln. Wenn überhaupt sind viele von ihnen nur in Form von Kooperationen überlebensfähig, auch weil ihnen die historisch gewachsenen Kundenbeziehungen schmerzlich fehlen.

Umfang und Tiefe der Digitalisierung müssen am Ende von jedem Immobilienunternehmen individuell und in dem für sich als richtig befundenen Tempo gewählt werden. Grundsätzlich wären die derzeit herrschenden, wirtschaftlich überwiegend hervorragenden Rahmenbedingungen aber ideal für ein bisschen mehr Elan. Doch bekanntlich fällt es gerade in relativ sorglosen Zeiten schwer, die eigene Komfortzone zu verlassen und sich einem ungewissen und mitunter fehleranfälligen Anpassungsprozess zu stellen. ph