

Die Suche nach Alternativen



Das Fest ist vorbei ... Neben dem Brexit drehten sich die Diskussionen vor allem um die anhaltende Niedrigzinsphase, die neuen Strategien der Stadtentwicklung und die Herausforderungen der Digitalisierung. Außerdem stand die Frage nach der richtigen Anlageform im Fokus.

Natürlich Sorge der Brexit potenziell für Verschiebungen, die das Umfeld für Investitionen komplexer machen, sagte Mahdi Mokrane, Head of European Research & Strategy, LaSalle Investment Management Great Britain. Es sei jedoch viel zu früh, um sagen zu können, was passieren werde. Bisher keinen Einfluss des Brexits auf den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt registrierte Andreas Völker, Geschäftsführer von BNPPRE. Deutschland gelte insbesondere bei ausländischen Investoren einmal mehr als sicherer Hafen mit positiver konjunktureller Entwicklung und guten Fundamentaldaten.

Auf dem Investmentmarkt setzt sich die Preisrallye fort. Die Niedrigzinsphase und die hohe Marktliquidität erhöhen den Anlagedruck. Bei Bieterverfahren sind hierzulande Vervielfältiger bis zum 25-Fachen der Jahresmiete keine Seltenheit mehr, berichtete Claudia Hoyer, COO der TAG Immobilien AG. Dennoch ermittelte das Beratungshaus BNPPRE für die

ersten drei Quartale einen Rückgang des Transaktionsvolumens um 29,7 Prozent auf gut 40 Milliarden Euro. „Auf den ersten Blick implizieren die Zahlen einen Rückgang der Nachfrage. Das geringere Volumen basiert jedoch in erster Linie auf einem zu geringen Angebot guter Produkte, insbesondere im großvolumigen Bereich“, stellte Völker klar. Zahlreiche Gesprächsrunden auf der Messe drehten sich daher um mögliche Alternativen für Investoren. Die Strategien bewegen sich dabei je nach Renditeerwartung und Nutzungsart zwischen einem Ausweichen in B- und C-Standorte und der Diversifikation in Nischenprodukte wie Pflegeheime, Studentenwohnungen oder Hotels.

Der starke Investitionsdrang führt dabei zu einer intensiven Diskussion über die optimalen Finanzierungsstrukturen. „Mezzanine Finanzierungsformen stoßen zunehmend auf das Interesse der Marktteilnehmer“, so Ulrich Höller, Vorstandsvorsitzender der GEG Group. »

SUMMARY » **39.000 Teilnehmer** kamen in diesem Jahr zur Expo Real nach München, das waren 1,9 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Zahl der Aussteller legte ebenfalls zu, um 3,6 Prozent auf 1.768. » **Digitalisierung ist derzeit das Schlagwort der Branche**, das auch auf der Gewerbeimmobilienmesse viel diskutiert wurde. Dabei zeigte sich: Die Immobilienwirtschaft sucht in der Praxis noch nach Lösungen, die in anderen Branchen längst üblich sind. » **Die Auswirkungen des Brexits** auf den deutschen Immobilienmarkt sind bislang kaum zu spüren.



Die Gewerbeimmobilienmesse Expo Real öffnete auch in diesem Jahr Anfang Oktober in München ihre Türen. In den Messehallen herrschte wie immer großes Gedränge – und eines der wichtigsten Diskussionsthemen der drei Tage war die Digitalisierung.

„Einstein würde vor Neid erblassen – relativ.“

Was das „AbRechnen“ angeht, sind wir von KALO wahre Streber, denn dank der Bearbeitung Ihrer Daten durch unsere intelligenten Anwendungen gehören wir zu den schnellsten und genauesten Messdienstleistern.

Warten Sie nicht länger auf Ihre Abrechnung – rufen Sie mich einfach persönlich an! Thomas Kode. Telefon: 040 – 237 75-252

KALO
einfach persönlicher.



schnellste
Abrechnung
www.kalo.de



EXTRA: VIDEO



<http://bit.ly/2enjWvs>

Expo-Real-Nachbericht: Sehen Sie in unserem Film weitere Eindrücke von den drei Messetagen.



Nachbericht Expo Real 2016



Michael Schmid, Vorsitzender der Geschäftsführung der DB Services GmbH



Alexandre Grellier, CEO der Drooms GmbH

„Die Immobilienwirtschaft benötigt beim Thema Digitalisierung noch einen Weckruf.“

Günther Oettinger, EU-Kommissar



Auf der Expo ging es auch um neue Konzepte und Strategien der Stadtentwicklung. Die Ballungszentren suchen nach Alternativen, um die angespannten Wohnungsmärkte zu entlasten.

DIGITALISIERUNG BRAUCHT WECKRUF „Die Immobilienwirtschaft benötigt bei der Digitalisierung noch einen Weckruf“, skizzierte EU-Kommissar Günther Oettinger ein weiteres großes Thema. „Die Immobilienwirtschaft sucht noch nach Lösungen, die in anderen Branchen bereits üblich sind“, bestätigte Erik Marienfeldt, Geschäftsführer der HIH Real Estate. „Um digitale Prozesse zu optimieren, bedarf es einheitlicher Standards bei der Erfassung, der Auswertung und dem Austausch von Daten“, sagte Jochen Schenk, Vorstand der Real I.S. AG. Ohne diese ließen sich Informationsverluste an den Schnittstellen zwischen einzelnen Beteiligten nicht vermeiden. Unter dem Motto „Auf dem Weg zur Modellregion für intelligent vernetzte Infrastrukturen“ spielte das Thema auch bei der Metropolregion Rhein-Neckar eine Rolle. Die Region dient als Erprobungsraum für neue technologische Konzepte, in dem Wirtschaft, Verwaltung, Wissenschaft und Politik zusammenarbeiten.

Der Trend zur Urbanisierung und die hohen Zuwanderungszahlen führen in vielen Ballungszentren zur Auflage neuer Konzepte der Stadtentwicklung. Die Städte setzen vor allem auf Nachverdichtung, vertikales Wachstum, Konversion und das Branding weniger nachgefragter Stadtteile. Frankfurt stellte die Rekonstruktion

und Neugestaltung des Dom-Römer-Areals vor, mit dem die Stadt bis 2018 ihre alte Mitte mit neuer Identität wieder errichtet und das Wohnen in die Altstadt zurückholen will. Daneben gilt Frankfurt mit der markanten Hochhauskyline als Vorreiter für das vertikale Wachstum. Diesen Bereich will auch Hamburg – zumindest außerhalb der historischen Innenstadt – künftig stärker in den Fokus nehmen. So sind im Quartier Elbbrücken in der HafenCity bis zu drei Hochhäuser geplant.

Die Attraktivität Nürnbergs als Investitions- und Wohnstandort führt nicht nur dort zu einer zunehmenden Konkurrenz zwischen Gewerbe, Wohnen sowie Grün- und Freiräumen. „Das erfordert einen bewussten Umgang mit den vorhandenen Flächenpotenzialen. Mit dem Handlungsprogramm ‚Wohnen 2025‘ und der Entwicklung eines ‚Masterplans Gewerbeflächen‘ sichern wir die Zukunft Nürnbergs als Standort zum Wohnen und Arbeiten“, sagte Nürnbergs Wirtschaftsreferent Michael Fraas. Als Hochburg für die Konversion ehemals militärisch genutzter Flächen stellte die Stadt Mannheim ihre Konzepte für die gut 500 Hektar Flächen vor, die in den kommenden Jahren für eine Umnutzung bereitstehen. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Die integrierte Nebenkostenabrechnung

Das dynamische Flächenmanagement, komplexe Mietvertragsregelungen mit Sondervereinbarungen sowie eine komplexe Gebäudetechnik lassen die Durchführung der Nebenkostenabrechnung in Shoppingcentern oder Fachmarktzentren zu einer besonderen Herausforderung werden.

Herausforderungen ...

Die Flächendynamik. Bei Gewerbe-Immobilien handelt es sich nicht um starre Immobilien, bei denen die Gesamtfläche als die wichtigste Verteilgröße für die Kosten im Zeitablauf immer konstant bleibt. Es finden oft Umbaumaßnahmen und Revitalisierungen statt, die Gesamtfläche verändert sich.

Sondervereinbarungen in den Mietverträgen. Einzelne Mieter nehmen an bestimmten Kostenarten nicht teil. Für die Gesamtkosten oder eine Kostengruppe oder für eine einzelne Kostenart können Obergrenzen vereinbart werden. Ankermieter tragen einen bestimmten Prozentsatz der Gesamtkosten, die verbleibenden Kosten werden nach der Fläche auf die übrigen Mieter verteilt. Für die Verteilung der Kosten wird eine „gesonderte Nebenkostenfläche“ anstelle der vertraglichen Mietfläche zugrunde gelegt. Haupt- und Nebenflächen werden unterschiedlich belastet.

Komplexe Gebäudetechnik. Gewerbe-Immobilien bestehen in der Regel aus verschiedenen Bauteilen mit einer umfangreichen Gebäudetechnik. Die Kosten müssen detailliert erfasst und kontiert werden, um dem Verursacherprinzip gerecht zu werden. Viele Kostenarten werden mittels Verbrauchsmessungen und Zählersystemen auf die einzelnen Mietverhältnisse verteilt.

Lösungsansätze ...

Gewichtete Durchschnittsfläche. Das Problem der Schwankung der Gesamtmietfläche im Zeitablauf lässt sich lösen, indem man die unterschiedlichen Gesamtmietflächen mit der Zeitdauer gewichtet, die im Abrechnungszeitraum für die einzelnen Flächengrößen existierten. Die durchschnittliche Gesamtmietfläche bildet dann die Basis für die Verteilung der Kosten auf die einzelnen Mietflächen.

Abrechnungseinheiten. Der Kontenrahmen in der Finanzbuchhaltung ist zu grob, um die einzelnen Kosten verursachungsgerecht verteilen zu können. Daher ist eine weitere Untergliederung der einzelnen Kostenarten in Abrechnungseinheiten notwendig – etwa die Bauteile. So kann man z.B. die Kosten für Rolltreppen nach Bauteilen gesondert erfassen.

Kostenmatrix. Die einzelnen Mietflächen nehmen aufgrund ihrer Lage in der Immobilie, losgelöst von den individuellen Vereinbarungen in den Mietverträgen, verursachungsgerecht an bestimmten Kostenarten teil. Daher sind so genannte Kostenmuster („Säulen“) zu definieren. Diese

Kostenmuster sind mit den Mieteinheiten zu verknüpfen, die an den Kosten der entsprechenden Säule teilnehmen.

Vertragliche Sondervereinbarungen. Alle vertraglichen Sondervereinbarungen sind zusätzlich zur Kostenmatrix zu erfassen. Bei der Abrechnung werden die Kosten zunächst verursachungsgerecht auf die einzelnen Mietflächen entsprechend der Kostenmatrix verteilt. Ein zweiter Abrechnungslauf ersetzt die Verteilungsergebnisse durch die individuellen Sondervereinbarungen aus dem Mietvertrag. So ist sichergestellt, dass Sondervereinbarungen keine Auswirkungen auf die Abrechnungsergebnisse der anderen Mieter haben.

Zählerverteilung. Um die Kosten nach Verbrauch zu verteilen, müssen alle Zähler mit ihren Zählerständen vorliegen. Hierzu ist es sinnvoll, eine maschinelle Datenübernahme aus Systemen der Gebäudetechnik an die kaufmännische Software zur Nebenkostenabrechnung zu organisieren.

Die Vorteile ...

Wenn die Nebenkosten detailliert auf Konten und Abrechnungseinheiten gebucht, die Kostenstrukturen der Immobilie detailliert analysiert und in einer Kostenmatrix erfasst wurden und bestehende vertragliche Sondervereinbarungen komplett transparent dokumentiert sind, lässt sich die Nebenkostenabrechnung in einem maschinellen Abrechnungslauf durchführen. Der Vorteil der integrierten Lösung besteht nicht zuletzt darin, dass alle Änderungen bei den Mietverhältnissen sowie Änderungen bei den Flächen und den Kosten automatisch ohne weitere Zusatzerfassung bei der Verteilung berücksichtigt werden. Der Aufwand für die Ersterfassung der Kostenmatrix wird in den Folgejahren durch die integrierte Nutzung der bereits vorhandenen Vertrags- und Kostendaten überkompensiert.



YARDI

Dr. Klaus Grüning,
Director Germany
bei Yardi Systems.