

Der Immobilienbewerter

Zeitschrift für die
Bewertungspraxis



Ärztelhäuser und MVZ

- Ärztelhäuser und Medizinische Versorgungszentren
- Impact of the Expansion of Production Sites on Land Values
- Empirical Evidence on Rent Dynamics in Germany

6
2019

ISSN 1862-0930 · Bundesanzeiger Verlagsges. mbH, Postfach 10 05 34, 50445 Köln –
Postvertriebsstück – Entgelt bezahlt – G 70944



Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität
Freiburg GmbH

Herausgebergemeinschaft

= Reguvis

Für Jeden das Richtige – Seminare, Tagungen, Broschüren für Immobilienbewerter

Sie wollen

- sich fachlich weiterbilden
- sich auf eine öffentliche Bestellung oder eine Zertifizierung vorbereiten
- mit einem qualifizierten Lehrgangszertifikat am Markt auftreten

Das IfS steht in direktem Kontakt mit Bestellungskörperschaften, Verbänden und Sachverständigenorganisationen und hat umfassende Erfahrung bei der Fortbildung sowie Zertifizierung von Immobilienbewertern.

Auf einen Blick: Das IfS-Leistungsangebot für Immobilienbewerter

- Zertifikatslehrgang „Immobilienbewerter (IfS)“ – Modular zum Ziel
- Spezialseminare zu Immobilienbewertung und Immobilienwirtschaft
- Symposium Immobilienbewertung
- Fachbroschüren

Informationen, Buchung

Institut für
Sachverständigenwesen
Hohenstaufenring 48-54
50674 Köln

Tel.: +49 221 912771 0
Fax: +49 221 912 771 99
info@ifsforum.de
www.ifsforum.de

Falls Sie die öffentliche Bestellung
oder Zertifizierung anstreben:

Repetitorium 2020

- ✓ Aktuelle und fundierte Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung
- ✓ Mit Fällen, Fragen und Klausuren Defizite entdecken und schließen
- ✓ Effiziente Arbeit in kleinen Gruppen
- ✓ Individuelles Lernprogramm nach Selbsteinschätzung der Teilnehmer
- ✓ Simulation mündlicher Prüfungen
- ✓ Trainer mit jahrelanger Erfahrung

6-Tages-Repetitorium

Detaillierte Informationen

09. / 10. Oktober 2020

DR. SOMMER + PARTNER

16. / 17. Oktober 2020

53177 Bonn, Fichtestr. 45

13. / 14. November 2020

Telefon: 0228 - 44 40 42

Veranstaltungsort: Bonn

post@sommerundp.de

www.sommerundp.de

degib

Deutsche Gesellschaft für
Immobilienbewertung e.V.

**Sachverständige/r für die Bewertung von
bebauten und unbebauten Grundstücken**

Kompakt-Ausbildung mit Abschlusszertifikat
in vier Monaten

Fachliche Leitung: **Dr. Goetz Sommer**

Schulungsort: **Gevelsberg**

Termine

27. – 29. Februar 2020
26. – 28. März 2020
23. – 25. April 2020
14. – 16. Mai 2020
20. Juni 2020

Schwerpunkte

Grundlagen und normierte Verfahren
Wertermittlungsrecht / Gutachtertaining I
Gewerbeimmobilien/Rechte und Lasten
Verkehrswert / Gutachtertaining II
Schriftliche und mündliche Abschlussprüfung

- Kleine Gruppen mit maximal 12 Personen
- Effizientes Lernen
- Intensives Gutachtertaining
- Hoher Praxisbezug
- Zahlreiche Lernkontrollen
- Abschluss mit Zertifikat der degib

Ihre Ansprechpartner:

Organisation und Anmeldung:
Tel: 02043-31880-37, s.bresch@degib.de
Tel: 0228-444042, g.sommer@degib.de

Zu Inhalten:

Tel: 02332-914047, w.ossenberger@degib.de
Tel: 0228-444042, g.sommer@degib.de

Weitere Details: www.degib.de sowie www.sommerundp.de

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,



Die demografische Entwicklung in Deutschland, der medizinisch-technische Fortschritt und das wachsende Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung führen zu einer zusätzlichen Nachfrage an herkömmlichen professionellen Dienstleistungen in den Bereichen Gesundheit, Pflege und Betreuung, aber auch an Produkten und Dienstleistungen des zweiten Gesundheitsmarktes. Die Gesundheitswirtschaft hat eine erhebliche ökonomische Bedeutung für den Standort Deutschland. Die Bruttowertschöpfung im Kernbereich der Gesundheitswirtschaft lag 2018 bei knapp 370 Mrd. €. Das entspricht mehr als 12 % des BIP. Es gibt andererseits nur wenige Bereiche, die so starken regulatorischen Eingriffen ausgesetzt sind wie das Gesundheitswesen. Bei der Bewertung von Gesundheitsimmobilien von der Arztpraxis über das Akutkrankenhaus bis hin zum Pflegeheim bedarf es daher einer intensiven Auseinandersetzung mit den jeweils geltenden Gesetzen und Verordnungen. So wurden alleine in diesem Jahr zahlreiche neue Gesetze verabschiedet.

Mit dem am 1. Januar 2019 in Kraft getretenen Pflegepersonalstärkungsgesetz (PpSG) wurde die Finanzierung von Krankenhäusern neu aufgestellt. Ab dem Jahr 2020 erfolgt die Finanzierung der Kosten des einzelnen Krankenhauses für die Pflege am Bett durch ein eigenes Pflegebudget. Damit wird sichergestellt, dass die in den Krankenhäusern anfallenden Pflegepersonalkosten vollständig von den Kostenträgern finanziert werden. Da bislang die Mittel für Pflegepersonalkosten von den Krankenhäusern teilweise auch für andere Personalkosten genutzt wurden, werden ab 2020 rund 200 Mio. € in die Landesbasisfallwerte überführt. Mit weiteren 50 Mio. € werden Krankenhäuser in ländlichen Regionen gefördert. Damit wird eine bessere Versorgung im ländlichen Raum ermöglicht.

Das „Gesetz für bessere und unabhängige Prüfungen – MDK-Reformgesetz“ trennt den Medizinischen Dienst organisatorisch von den Krankenkassen. Der MDK soll künftig als unabhängige Körperschaft des öffentlichen Rechts agieren. Zudem wird die Prüfung der Krankenhausabrechnung einheitlicher gestaltet, um z.B. strittige Kodier- und Abrechnungsfragen systematisch zu vermindern.

Ziel des Terminservice- und Versorgungsgesetzes (TSVG) ist es, Patienten zu schnelleren Arztterminen zu verhelfen. Im Mittelpunkt steht der Ausbau der Terminservicestellen. Sie sollen spätestens mit Beginn des neuen Jahres zentrale Anlaufstellen für Patienten werden und 24 Stunden an sieben Tagen pro Woche erreichbar sein. Parallel dazu erhalten die Vertragsärzte den Auftrag, ihr Mindestsprechstundenangebot zu erhöhen. In unterversorgten Gebieten müssen die Kassenärztlichen Vereinigungen künftig eigene Praxen eröffnen oder Versorgungsalternativen anbieten. Außerdem wird der Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenversicherung um zusätzliche Angebote, die ganz überwiegend sofort in Kraft treten, erweitert. Krankenkassen werden verpflichtet, für ihre Versicherten spätestens ab 2021 elektronische Patientenakten anzubieten.

Gesundheitsimmobilien sind meist Betreiberimmobilien, bei denen neben Marktfähigkeit, Wettbewerbssituation und Betreiberqualifikation auch der Ansatz der Roherträge, Investitionskosten, Betriebskosten und die Vertragsgestaltung im Hinblick auf die aktuelle Gesetzeslage genau geprüft werden muss. Die Nachfrage nach Immobilienbewertungen in diesem Sektor und damit nach fachlich hochqualifizierten Sachverständigen wird künftig deutlich steigen.

Im Blick auf den Jahresausklang möchten wir uns bei Ihnen, liebe Leser, herzlich für Ihr Interesse und Ihre Unterstützung bedanken. Es hat Spaß gemacht und ich persönlich durfte wertvolle persönliche und fachliche Erfahrungen über das Bewertungswesen und die kleinen und großen Probleme von Sachverständigen vor Ort gewinnen. Wir wünschen Ihnen ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins Jahr 2020.

Ihre Gabriele Bobka

WERTERMITTLUNG

Dagmar Joeris

Ärztelhäuser und Medizinische Versorgungszentren 3

Maximilian Frye

Impact of the Expansion of Production Sites on Land Values 7

Gabriele Bobka

Erfolgsmethode in der Marktwertermittlung 12

Dr. Lorenz Thomschke

Empirical Evidence on Rent Dynamics in Germany 14

ANALYSEN UND STUDIEN

Gabriele Bobka

Expo Real 2019: Business as usual 17

Regulierung versus Markt 22

CBRE, Hamburg Team Investment Management

Ärztelhäuser- und MVZ-Report 23

IMMOBILIENMÄRKTE AKTUELL 26

NACHRICHTEN 30

RECHT AKTUELL 35

IMPRESSUM 11

Der Immobilienbewerter
Zeitschrift für die Bewertungspraxis

Herausgeber

Reguvis Fachmedien GmbH,
Amsterdamer Straße 192, 50735 Köln
Deutsche Immobilien-Akademie an der
Universität Freiburg GmbH,
Eisenbahnstraße 56, 79098 Freiburg

Kooperationspartner

IVD Bundesverband e.V.,
Littenstraße 10, 10179 Berlin

Chefredakteurin

Gabriele Bobka
Basler Str. 45
79189 Bad Krozingen
Telefon 0 76 33-92 33 448;
E-Mail: bobka@gabriele-bobka.de

Beirat

Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Hermann Francke,
Studienleiter, DIA Freiburg;
Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Studienleiter,
DIA Freiburg;
Carsten Henningsen, Mitglied des IVD-Fach-
referates „Sachverständige“ auf Bundesebene,
Inhaber der Firma Geltinger Versicherungs- und
Immobilienkontor, Gelting/Ostsee;
Dipl.-Ing. Ludger Kaup, Vorsitzender des IVD-
Fachreferates „Sachverständige“ auf Bundes-
ebene, Inhaber der Firma Kaup-Immobilien,
Güterloh;
Prof. Dr. Michael Lister, Lehrstuhl für Finanzen,
Banken und Controlling School of Manage-
ment and Innovation, Steinbeis-Hochschule
Berlin;
Rechtsanwalt Schmitz-Peiffer, Vorsitzender
des Freiburger Anwaltvereins e.V., Mitglied des
Vorstandes des Anwaltverbandes Baden-Würt-
temberg e.V. Stuttgart, Freiburg;
Hugo W. Sprenker, IVD-Vizepräsident, Inhaber
der Firma Hugo W. Sprenker Immobilien
GmbH, Freiburg;
Dipl.-Betriebswirt Stephan Zehnter (MRICS),
öffentlich bestellter und vereidigter
Sachverständiger für die Grundstücksbewer-
tung, München.

Cover + Fotos: Gabriele Bobka

≡ Reguvis

DIA

ivd IVD Bundes-
verband

Erfolgsmethode in der Marktwertermittlung

Für die Qualifikation und das Verhalten von Sachverständigen sowie die inhaltlichen Anforderungen an ein Gutachten bestehen zahlreiche berufliche Standards. Jedoch fehlten bisher Best Practice-Empfehlungen für die Besichtigung von Objekt und Standort, die Datenerhebung, das Analysieren, das Würdigen mit Blick auf die Ergebnisse der Objektbesichtigung und die nachvollziehbare Beurteilung der jeweils relevanten Aspekte im Gutachten. Um hier Unterstützung zu bieten, hat die Kompetenzgruppe Marktwertermittlung der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) Standards für Marktwertgutachten erarbeitet, die bestehende berufsrechtliche Regelungen ergänzen und erforderliche Kernkompetenzen der Gutachter aufzeigen und positionieren. **Brigitte Adam**, geschäftsführende Gesellschafterin der Sachverständigen-gesellschaft ENA Experts und vor ihrer Wahl zum Vorstandsmitglied bei der gif Leiterin der gif-Kompetenzgruppe Marktwertermittlung, erläutert im Interview die wichtigsten Inhalte.



Brigitte Adam, Quelle: ENA Experts GmbH

Online-Bewertungsportale erwecken den Eindruck, Immobilienbewertung ließe sich mit einem Knopfdruck erledigen. Braucht es den Immobiliengutachter noch?

Adam: Solche Portale erstellen in der Regel eine Schätzung, deren Aussagekraft von der Qualität der hinterlegten Daten und der Eingabegenauigkeit abhängt. Der Marktwert wird dabei nicht ermittelt. Die Anbieter übernehmen im Gegensatz zum sachverständigen Wertermittler auch keine Haftung für ihr Ergebnis. Es ist durchaus denkbar, dass sogenannte „Standardimmobilien“ künftig nahezu vollständig automatisiert bewertet

werden können. Bei komplexeren Immobilienbewertungen, bei denen der Unikatcharakter einer Immobilie zum Tragen kommt, ist die Künstliche Intelligenz überfordert.

Durch welche Kernkompetenzen zeichnet sich denn ein seriöser Immobiliengutachter aus?

Adam: Gefragt sind ein strukturelles wie aktuelles Verständnis des bewertungsrelevanten Marktgeschehens und der unterschiedlichen Interessenlagen der Marktteilnehmer. Darüber hinaus muss der Gutachter ein Gespür dafür haben, wie das Bewertungsobjekt zum Bewertungsstichtag von den Marktteilnehmern wahrgenommen wird. Neben dieser Marktkompetenz muss der Bewerter alle üblichen Wertermittlungsverfahren, deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede sowie deren Kontext zum Wertermittlungszweck kennen, also über Methodenkompetenz verfügen. Um die Einflussfaktoren auf den Marktwert sachgerecht würdigen zu können, muss er zudem über das entsprechende technische, wirtschaftliche und rechtliche Know-how zurückgreifen können. Diese besondere Sachkunde ist kontinuierlich zu aktualisieren. Es bedarf zudem eines hohen Maßes an sozialer Kompetenz, um in Kommunikations- und Interaktionssituationen entsprechend den Bedürfnissen der Beteiligten Realitätskontrolle zu übernehmen und effektiv zu handeln.

Bei zahlreichen Bewertungsanlässen, insbesondere bei Gerichtsgutachten, ist die persönliche Besichtigung des Bewertungsobjekts Pflicht. Was muss der Gutachter dabei berücksichtigen?

Adam: Eine ordnungsgemäße Innen- und Außenbesichtigung des Objekts setzt voraus, dass der Gutachter sich vor dem Ortstermin alle wesentlichen Objekt- und Standortinformationen verschafft. Nur so kann er Abweichungen, Widersprüche oder Lücken zwischen Soll- und Istzustand bei der Begehung fachgerecht erkennen und sachverständig aufklären. Zu besichtigen sind das Objekt und der Standort im Hinblick auf die tatsächlichen Eigenschaften und Qualitäten, mögliche Entwicklungspotenziale und Veränderungen, Wirtschaftszusammenhänge, Agglomerationseffekte, Konkurrenzsituation, Entwicklungspotenziale und die Umfeld-Qualitäten. Aus der Inaugenscheinnahme heraus kann der Gutachter prüfen, ob eine Nacherhebung von relevanten Daten notwendig ist. Die Sekundärdaten werden mit der Erhebung der Primärdaten durch die Besichtigung in Zusammenhang gebracht, auf Wechselwirkungen geprüft und plausibilisiert. Anschließend werden die wertrelevanten Eindrücke der Besichtigung beschrieben und dokumentiert. Diese Leistung ist nicht teilbar, der fachlich verantwortliche Gutachter hat die Besichtigung höchstpersönlich durchzuführen.

In der Immobilienbewertung spielen Daten eine große Rolle. Wie gelingt es in Zeiten von Big Data und Fake News den Wert oder die Qualität von Daten richtig einzuschätzen?

Adam: Für die Immobilienbewertung werden Objekt-, Standort-, Marktdaten und -unterlagen auf vielfältigen Wegen ermittelt. Ihre Quellen sind vom Sachverständigen zu identifizieren, selektieren und im Hinblick auf Zeiträume, rechtliche Gegebenheiten, tatsächliche Eigenschaften, Nutzungsarten, Umgebungsbezug, oder auch Marktkonformität zu untersuchen. Eine Gegenüberstellung verschiedener Datenanbieter und -quellen ist dabei obligatorisch. Indirekte Vergleichsdaten, die untersucht und verwendet werden, sind an das Bewertungsobjekt, den Standort oder Markt anzupassen. Stehen keine ausreichenden Daten zur Verfügung, ist dies im Gutachten darzulegen.

Seit Einführung der ImmoWertV und der Wertermittlungsrichtlinien spielt die Modellkonformität eine große Rolle. Wie kommt diese in den Empfehlungen zum Tragen?

Adam: Die Modellkonformität bestimmt als Vorgabe nicht nur die einzelnen Parameter, sondern auch die funktionalen Wirkungszusammenhänge der einzelnen Parameter untereinander und ihre Auswirkungen auf das rechnerische Ergebnis. Für den Gutachter bedeutet das die Notwendigkeit, sich in jedem Bewertungsfall in das Modell des zuständigen Gutachterausschusses einzuarbeiten. Die Qualität der Festsetzung von zentralen Wertparametern wie die objekt-spezifischen Marktmieten oder des Kapitalisierungszinssatzes ist unmittelbar abhängig von der Qualität der Besichtigung, der Datenerhebung, der Analyse und der Würdigung durch die fachlich verantwortlichen Sachverständigen. Durch Festsetzung

der Einzelparameter erfolgt die nachvollziehbare Einordnung des Bewertungsobjekts in seinen Markt unter Berücksichtigung aller festgestellten Tatsachen, Einschätzungen, Analysen und Würdigung. Eine Doppelberücksichtigung derselben Chancen und Risiken, Stärken und Schwächen des Objektes, Standortes und Marktes ist bei der Festsetzung der Parameter zu vermeiden. Aus der Wahl der einzelnen Parameter wird abschließend der Marktwert festgesetzt. Dieser ist nachvollziehbar in den vorhandenen Vergleichsdaten zu positionieren und plausibilisieren. Der gerundete Marktwert ist im Gutachten klar zu benennen.

Die kompletten Standards „Erfolgsmethode der Wertermittlung“ können kostenfrei bei der gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung unter <https://www.gif-ev.de/onlineshop/detail/445> abgerufen werden.

Die Empfehlungen schlagen die SWOT-Analyse als Instrument für die Interpretation und Würdigung der Analyseergebnisse vor. Was bedeutet das konkret?

Adam: Die SWOT-Analyse führt Stärken und Schwächen der Liegenschaft auf und stellt zusammenfassend wesentliche relevante Aspekte für eine Immobilie transparent dar. Hierzu werden die jeweiligen Gesichtspunkte in einer Matrix festgehalten. Dabei berücksichtigt die obere Matrixzeile vor allem die Bestandssituation der Immobilie (Ist-Situation), während die untere Matrixzeile Potenziale und Risiken für die künftige Ausrichtung darstellt. In den Matrixspalten werden analog hierzu Positiv- und Negativaspekte vergleichend gegenübergestellt. Für jeden der vier SWOT-Bausteine können grundsätzlich wesentliche Eigenschaften des Marktes, des Standortes und des Objektes sowohl auf der Makro-, als auch auf der Mikroebene berücksichtigt werden. Diese SWOT-Analyse dient der zusätzlichen Information, wie die Sachverständigen das Bewertungsobjekt einordnen bzw. positionieren.

		Interne Analyse – Objekt-Umgangsfaktoren		
		Alle Faktoren, die für die nachhaltige Verwertung und Bewirtschaftung des Objekts maßgeblich sind: / Bautyp und Ausstattung / Bauwerksqualität / Gebäudetechnik / Grundstück / Mieterstruktur / Verwaltung / Instandhaltung / Dokumentation / Lage / Verkehrsanbindung / finanzielle Kennzahlen / Umbau- und Umnutzungsmöglichkeiten		
Externe Analyse – Umweltfaktoren	Alle Faktoren, die um das Objekt herum existieren und welche die zukünftige Verwertbarkeit und Bewirtschaftung des Objektes beeinflussen können, insb.: / selbst erzielbare Aufwertungschancen / Reservenutzungen am Objekt / Veränderungen des Mikro- und Makroumfeldes / Veränderungen in Einwohnerstruktur / Job-Angebote / Einkommen / Veränderungen in Industrie- und Gewebelandschaft / Ausbau oder Stilllegung von Verkehrsinfrastruktur / Sanierungsgebiete / rechtliche Änderungen und Zwänge (z.B. EnEV) / Änderungen in der Steuergesetzgebung / Marktnachfrage im privaten und professionellen und institutionellen		S = Stärken	W = Schwächen
	O = Chancen	SO= Stärken-Chancen-Abgleich Stärken und Chancen nutzen / Welche Stärken passen zu welchen Chancen? / Wie Stärken und eigene Ressourcen einsetzen, damit Chancen optimal genutzt werden?	WO= Schwächen-Chancen-Abgleich Schwächen abbauen und Chancen nutzen / Wie lassen sich aus Schwächen Stärken entwickeln? / Wie lassen sich Chancen aus den Schwächen entwickeln?	
		ST= Stärken-Risiken-Abgleich Stärken nutzen und Risiken verringern / Welche Risiken sind mit welchen Stärken verbunden? / Wie sind die Stärken am besten einzusetzen, um Risiken zu begrenzen?	WT= Schwächen-Risiken-Abgleich Schwächen abbauen und Risiken vorbeugen / Welche Schwächen sind besonders risikorelevant? / Wie vor Schaden schützen bzw. absichern?	
	T = Risiken			

Abb. 1: Darstellung des SWOT-Modells in der Wertermittlung. Quelle: gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung

Gabriele Bobka

Expo Real 2019: Business as usual

Drei Tage war die Gewerbeimmobilienmesse Expo Real Plattform für Diskussionen, Netzwerke, Horizont-erweiterung und Geschäfte. Die Stimmung war bestens und trotz Brexit, Konjunkturertrübung und Handelsstreit überwog realitätsbezogener Optimismus. „2.190 Aussteller aus 45 Ländern, mehr als 46.000 Teilnehmer aus 76 Ländern, eine weitere Halle eröffnet: Die Messe war 2019 größer und internationaler denn je“, berichtet Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung, Messe München. „Die starke Beteiligung spiegelt eine positive Erwartung der Immobilienwirtschaft für dieses Jahr wider.“ Zugleich beschäftigt sich die Branche intensiv mit Innovationen, um Prozesse zu vereinfachen und neue Marktlösungen zu präsentieren. Mit der neu geöffneten Halle NOVA3 hat die Expo Real eine zentrale Plattform hierfür geschaffen. „Wir sind beeindruckt, wie gut dieses neue Angebot angenommen wurde“, so Dittrich.



Zinsgewissheit beflügelt die Assetklasse Immobilien

Die lockere Geldpolitik der EZB lässt Zinserhöhungen in weite Ferne rücken und verleiht Investments in Immobilien weiterhin eine hohe Attraktivität. Eine Änderung der positiven Entwicklung für den deutschen Immobilienmarkt ist für die Experten von BNP Paribas Real Estate vorerst nicht in Sicht. „In den ersten drei Quartalen 2019 lag das Transaktionsvolumen auf einem hohen Niveau und der Bürovermietungsmarkt steuert auf einen neuen Rekord zu“, erläuterte Piotr Bienkowski, CEO der BNP Paribas Real Estate Holding. Die Zinsen seien nochmals gesunken und immer häufiger richte sich der Blick nach Japan und dessen Umgang mit der Deflation. „Gerade in einer Welt mit zunehmenden ökonomischen und politischen Unsicherheiten stellen Immobilien trotz der mittlerweile hohen Preisniveaus eine der renditestärksten, am wenigsten schwankungsanfälligen und damit sichersten Assetklassen dar. Dies gilt insbesondere in einer insgesamt stabilen und gesunden Volkswirtschaft wie Deutschland“, so Bienkowski. „Das Interesse ausländischer Investoren ist ungebrochen hoch und liegt in vielen Deals bei 40 bis 60 %“, bestätigte Andreas Völker, Geschäftsführer bei BNPPRE. Deutschland werde im Vergleich mit anderen Ländern immer noch als sicherer Hafen wahrgenommen. Allerdings dürfe sich die Politik hierzulande nicht noch mehr Regulatorik und Zögerlichkeit leisten. Investoren akzeptierten angesichts



Der Bürovermietungsmarkt steuert auf ein Rekordniveau hin, prognostizieren v.l.n.r. Andreas Völker, Piotr Bienkowski und Wolfgang Schneider.

mangelnder Alternativen niedrige Renditen. „Müssen künftig auch Privatkunden Negativzinsen auf ihre Anlagen zahlen, könnten die Renditen sogar nochmals sinken“, ergänzte Wolfgang Schneider, BNPPRE-Head of Research.

Umsatzrekord auf den Bürovermietungsmärkten

„Der Flächenumsatz an den Top 8-Städten übertraf mit gut 3,03 Mio. m² Bürofläche den Vorjahreswert um 6 %. Für das Gesamtjahr ist eine neue Bestmarke zu erwarten“, berichtete Bienkowski. Trotz schwächelnder Wirtschaft gehe er zumindest im kommenden Jahr nur von geringen Auswirkungen auf den Bürovermietungsmarkt aus, zumal auf der Angebotsseite keine Entspannung in Sicht sei. Die Mehrheit der Unternehmen gehe weiterhin davon aus, dass es sich bei der aktuell verlangsamen Konjunkturentwicklung nur um eine Wachstumsdelle handle. Unter Berücksichtigung der demografischen Entwicklung und dem daraus resultierenden War for Talents, spreche einiges dafür, dass viele Firmen auch in einer konjunkturellen Schwächephase versuchten, ihre Mitarbeiter zu halten. Vor dem Hintergrund des sich weiter verengenden Angebots, insbesondere im Segment der hochwertigen und modern ausgestatteten Flächen in zentralen Lagen, sei der Leerstand in allen acht Städten gesunken und die Mietpreise im Durchschnitt um 7 % gestiegen. In Berlin sei es nur noch eine Frage der Zeit, bis die Marke von 40 €/m² überschritten werde.

Regulierungsdiskussionen verunsichern Investoren

„Die Diskussionen über Mieten-deckel, Enteignungen und weitere Regulierungspläne verunsichern insbesondere ausländische Investoren. Auch wenn im Moment Berlin hier als Vorreiter fungiert, besteht die Sorge, dass weitere Städte mit angespannten Wohnungsmärkten folgen könnten“, berichtete Bienkowski. Noch werde allerdings fleißig investiert. Der hohe Nachfrageüberhang auf dem Wohnungsmarkt der A-Städte werde aufgrund von Kapazitätsengpässen im Bausegment, länger andauernden Planungsprozessen und dem Einstieg

der Offenen Immobilienfonds in die Sparte Wohnimmobilien tendenziell noch weiter ansteigen.

Deutschland bleibt Investors Darling

„Investoren rechnen mit weiter steigenden Preisen“, berichtete Kai Wolfram, geschäftsführender Gesellschafter der Engel & Völkers Investment Consulting, im Rahmen des Expertentalks der Engel & Völkers Investment Consulting (EVIC) zum Thema „Immobilieninvestmentmarkt: Safe Haven Germany am Ende?“. Aufgrund des Angebotsmangels und der weiter steigenden Immobilienpreise vor allem in den Segmenten Wohnen und Büro planten viele Marktteilnehmer höhere Investitionen außerhalb der etablierten Ballungszentren. Die Produktknappheit lasse außerdem immer mehr Investoren auf Mischnutzungs- und neue Konzepte ausweichen. Andere wiederum verlagerten ihr Risikocluster weiter zu Core+ oder Value-Add. Während in den A-Standorten der Preispeak erreicht sei, werde die steigende Nachfrage in den B- und C-Standorten zu steigenden Preisen führen. „Die Mehrheit der Investoren beobachtet die aktuelle Konjunktur-entwicklung und das Zinsumfeld sehr genau. Auf der Suche nach alternativen Anlagemöglichkeiten stehen die Zeichen weiter auf Ankauf“, ergänzte Andreas Ewald, geschäftsführender Gesellschafter von EVIC. „Wir suchen den passenden Deckel auf den Topf“, brachte es Thomas Landschreiber, Chief Investment Officer der Corestate Capital Group, auf den Punkt. In Deutschland investiere das Unternehmen zunehmend in Serviced Apartments. Diese Mischnutzungsform sei für Investoren besonders deshalb interessant, weil sie gewerblich und nicht von Mietregulierungen betroffen sei. Der Fokus liege auf den deutschen Top-7, weil hier für die Assetklasse Micro Living die größte Lücke zwischen Angebot und Nachfrage bestehe.

„Als Projektentwickler sind wir auf Wohnungsbau und Quartiersentwicklung spezialisiert. Eine Verlagerung in andere Assets kommt für uns nicht infrage“, konterte Andreas Steyer, Chief Executive Officer, Consus Real Estate. Gerade in den großen deut-

schen Metropolen sehe er auch in den kommenden Jahren einen sehr großen Bedarf. Vor allem bezahlbarer Wohnraum werde eine wachsende Nachfrage erfahren. „Das Immobilienpreisniveau in Deutschland hat deutlich angezogen, und nicht bei jeder Preisvorstellung können wir aufgrund unserer Bewertung mitgehen. Was die Renditeerwartung angeht, sind Institutionelle aus der Schweiz, von einem anderen Niveau kommend und mit Negativzinsen erfahren, durchaus moderater und operieren mit geringeren Kapitalerträgen. Ich glaube, dass wir uns insgesamt auf niedrigere Renditen einstellen müssen“, führte Christoph Schumacher, Head of Global Real Estate der Credit Suisse Asset Management, aus. „Die börsennotierten Wohnungsgesellschaften verzeichneten lange Zeit einen Bonus auf ihren Asset Value, inzwischen sehen wir eher Abschläge“, berichtete Thomas Wiegand, Managing Director der Cerberus Deutschland Beteiligungsberatung.

Verleihung des DIA-Forschungspreises 2019 auf der Expo Real

Zum 21. Mal verlieh die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real ihren Forschungspreis. In diesem Jahr zeichneten Karin Schütz, Staatssekretärin im baden-württembergischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau, und Günther Oettinger, EU-Kommissar für Haushalt und Personal, eine Dissertation und eine Masterarbeit aus. Die Preisträger sind Dr. Lorenz Thomschke für seine Dissertation „Empirical Evidence on Rent Dynamics in Germany“ und Maximilian Frye für seine Masterarbeit „Impact of the Expansion of Production Sites on Land Values“.

„Die Eintrübung der Konjunktur stellt das Exportland Deutschland vor Herausforderungen“, führte Oettinger aus. Die Immobilienwirtschaft erweise sich dabei als sehr stabile Branche mit einer hohen Wertschöpfung. „Ihr seid das Flaggschiff der Volkswirtschaft“, lobte er die Branche. Angesichts des demografischen Wandels und des schon heute spürbaren Fachkräftemangels erweise sich lebenslanges Lernen und ständige Weiterbildung als Gebot der Stunde.



v.l.n.r. Prof. Marco Wölfe, Günther Oettinger, Dr. Lorenz Thomschke, Jürgen Michael Schick, Peter Graf

„In kaum einem anderen Wirtschaftszweig übt der Staat so umfassende regulatorische Eingriffe in den Markt aus wie in der Immobilienwirtschaft“, stellte Professor Marco Wölfe, wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES), einem Gemeinschaftsinstitut von DIA und Steinbeis Hochschule Berlin, fest. Ohne Forschung stünde den Akteu-

ren keine auf Fakten basierte Basis zur Verfügung, um Potenziale, Risiken und Entwicklungen zu erkennen und richtig einzuschätzen. Die Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg unterstütze daher neben der Aus- und Weiterbildung auch die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit aktuellen Fragen.



v.l.n.r. Karin Schütz, Maximilian Frye und Prof. Marco Wölfe

Frankfurts Wachstum sozial- und klimagerecht gestalten

Frankfurt wird bis 2030 voraussichtlich von knapp 750.000 auf 810.000 Menschen wachsen. Die stetig wachsende Bevölkerung führt zu steigenden Preisen und Mieten und einer zunehmenden Konkurrenz der Flächennutzungen. Wie also umgehen mit dem Wachstum lautete die zentrale Frage einer Diskussionsrunde auf der Expo Real.

„Klimagerechte Stadtquartiere lassen sich nicht ohne Berücksichtigung der sozialen Frage verwirklichen“, stellte Oliver Weigel, Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat (BMI), fest. Für Kommunen gelte es, die unterschiedlichen Interessen gegeneinander abzuwägen. „Wir können das Verhalten der Menschen nicht ändern. Wenn wir Wachstum gestalten wollen, müssen wir Akzeptanz in der Bevölkerung schaffen. Das geht nur, wenn auch Mehrwerte geschaffen werden“, erläuterte Mike Josef, Dezernent für Planen und Wohnen der Stadt Frankfurt am Main. Bei der Vergrößerung des Angebots gelte es, passgenau zu bauen und soziale, ökologische und ökonomische Aspekte in Übereinstimmung zu bringen. „Wir haben ein Luxusproblem. Die Beteiligungsformate der Stadt Frankfurt haben wie bei der Entwicklung des integrierten Stadtentwicklungskonzepts die Bevölkerung mitgenommen und damit Erfolge erzielt“, führte Weigel aus. „Nun gilt es für die Politik das Konzept auch umzusetzen. Beteiligungsverfahren lassen sich nicht in der Endlosschleife durchführen“, sagte Josef. Das schärfste Schwert einer Kommune sei das Planungsrecht, in das sie ihre Vorstellungen einbringen und umsetzen könne. „Kommunen benötigen eine Planungskultur. In Deutschland ist Verdichtung häufig negativ besetzt“, berichtete Torsten Becker, Stadtplaner, Vorsitzender des Städtebaubekommis der Stadt Frankfurt. „Eine klimagerechte und sozial ausgewogene Stadtentwicklung darf den Bestand nicht vergessen“, so Weigel. Im Hinblick auf das Thema energetische Sanierung stehe die Bundesregierung dabei vor dem Problem, dass die Städtelandschaft in Deutschland sehr

zwischen Wachstum und Schrumpfungprozessen differiere. „Nachverdichtung ist nicht pauschal schlecht für das Klima“, sagte Becker. So wirke sich die Umnutzung eines bisher versiegelten Parkplatzes in eine begrünte Wohnbebauung durchaus positiv aus. „Wir brauchen in Frankfurt mehr Grün und mehr Wasserbezug. Historisch gesehen sind die deutschen Städte durch Mischnutzungen und Dichte im Innenstadtbereich geprägt“, führte er weiter aus. „Experten haben eine positive Einstellung zur städtischen Dichte. Vor Ort nehmen sie die Bürger jedoch meist negativ wahr“, stellte Josef fest. In der Vergangenheit sei Dichte sehr oft über die BGF definiert worden, weniger über den Mehrwert, den Dichte für die städtische Infrastruktur bringen kann. Nahversorger setzten beispielsweise eine gewisse Bevölkerungsdichte voraus, um sich anzusiedeln. Im Gegensatz zu Paris sinke in Frankfurt die Bevölkerungsdichte zum Stadtrand hin. Hier bestehe durchaus Nachverdichtungspotenzial, wenn der ÖPNV gut ausgebaut und die benötigten Schulen vorhanden seien. „Wer bezahlbaren Wohnraum fordert, muss eine gewisse Dichte akzeptieren“, so Josef. Seitens der Stadt komme zudem beim Verkauf städtischer Flächen die Konzeptvergabe zu stärkerem Einsatz, bei der nicht der höchste Preis, sondern das beste Konzept für die Quartiersentwicklung entscheide. Auch im Hinblick auf Dachaufstockungen biete die Stadt mit der Privilegierung der Stellplätze neue Möglichkeiten.

Empfehlungen der Baulandkommission im Praxischeck

„Erbbaurecht ist nicht die Lösung aller Probleme, aber durchaus ein Instrument, sofern die Verträge attraktiv ausgestaltet werden“, sagte Axel Gedaschko, Präsident des GdW und BID-Vorsitzender. Er schlug die Vergabe kommunaler Grundstücke zu einem gegen Null tendierenden Erbbauzins beispielsweise für Genossenschaften oder den sozialen Wohnungsbau vor. „Wir würden unsere Grundstücke durchaus im Erbbaurecht vergeben, aber die meisten Kommunen bevorzugen einen Kauf“, lautete die Erfahrung von Christoph Krupp, Sprecher des Vorstands der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben. „In dieser Hinsicht profitiert Hamburg davon gleichzeitig Stadt und Land zu sein“, stellte Dorothee Stapelfeldt, Hamburger Senatorin der Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen, fest. In Hamburg haben sich das Bündnis von Stadt und Wohnungswirtschaft und von Stadt und Bezirken als Motor für den Wohnungsneubau bewährt. So etwas könne allerdings nur funktionieren, sofern Bauland zur Verfügung stehe und die planungsrechtlichen Voraussetzungen geschaffen wurden. „Länger anhaltendes Wachstum fordert eine ganzheitliche Stadtentwicklung, die eine gute Sozial- und Bildungsinfrastruktur von Beginn an einplant“, so Stapelfeldt. Zudem bedürfe es einer aktiven Liegenschaftspolitik. Die in Hamburg praktizierte Konzeptvergabe sei auch für Investoren

interessant, gerade weil der Preis nicht im Fokus stehe. „Nachverdichtung ist ein Thema, in dem viel Musik steckt“, sagte Marco Wanderwitz, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister des Innern, für Bau und Heimat. Sorge bereite ihm der zunehmende Überhang an Baugenehmigungen. Hier hätten alle Beteiligten noch Hausaufgaben zu erledigen. „Die Baulandmobilisierung ist ebenso wichtig wie die Überwindung der Nutzungskonkurrenz von Flächen. Zudem muss der Vorrang des Gemeinwesens vor Einzelinteressen wieder stärkere Beachtung finden“, forderte Stapelfeldt. „Stadt ist nicht gleich Stadt. In wenig genutzten Standorten ist sicher Mobilisierungspotenzial vorhanden, in wachsenden Städten müsste andererseits bauplanerisch eine größere Dichte ermöglicht werden“, führte Gedaschko aus.

Studie Logistik und Immobilien 2019

„Der Mangel an verfügbaren Grundstücksflächen in einigen Logistikregionen führt dazu, dass die hohe Nachfrage nach Logistikimmobilien nicht gedeckt werden kann. Die gute Nachricht: Es gibt Alternativen in der Peripherie, die funktionieren und zugleich dem Sicherheitsdenken von Logistikern oder Projektentwicklern Genüge tun. Auch zukünftig wird die Nachfrage nach Logistikimmobilien hoch bleiben. Dafür sprechen die veränderte Nachfrage der Konsumenten und die Verzahnung mit der Produktion, vor allem aber die mittlerweile unstrittige gesamtwirtschaftliche Bedeutung“, erläuterte Tobias Kassner, Bereichsleiter Industrie- und Logistikimmobilien bei bulwiengesa, bei der Vorstellung der Studie „Logistik und Immobilien 2019“, die bulwiengesa in Partnerschaft mit den Unternehmen Berlin Hyp, Bremer, Garbe Industrial Real Estate und Savills herausgegeben hat. Zwar steuere das Fertigstellungsvolumen im Gesamtjahr mit voraussichtlich rd. 5 Mio. m² einen neuen Rekord an, doch die Neubautätigkeit könne kaum den ermittelten jährlichen Bedarf von 6,5 bis 7,0 Mio. m² an zusätzlicher Logistikfläche in Deutschland ausgleichen. Die aktuelle Auswertung zeige, dass die regionalen Schwerpunkte bei der



Christoph Krupp, Marco Wanderwitz, Dorothee Stapelfeldt und Axel Gedaschko v.l.n.r. nahmen die Praxistauglichkeit der von der Baulandkommission erarbeiteten Empfehlungen ins Visier.

Entwicklung von Logistikflächen zwar nach wie vor in den etablierten Logistikregionen lägen, dort aber zunehmend auch in der Peripherie. Die Projektentwickler und Investoren bevorzugten Standorte nah an Ballungsräumen. Wichtig seien ihnen auch die Nähe zu Verkehrsknotenpunkten, weitere Flächenreserven und die Multi-Tenant-Fähigkeit eines Objektes. „Aus unserer Bautätigkeit wissen wir, dass die Nachhaltigkeit einer Logistiklage nicht nur von den Standortfaktoren im Makro- und Mikroumfeld abhängt, sondern auch von der Ausstattung und Qualität der Immobilie“, berichtete Michael Dufhues, Vorstand bei Bremer. So sei zum Beispiel die Anzahl an Ladedocks sehr wichtig. „Ebenso wie die Nutzer gehen wir davon aus, dass die Umschlaggeschwindigkeiten weiter ansteigen und sich die Logistik noch weiter als bisher von der Lagerhaltung weg zu hochkomplexen und schnelldrehenden Distributionsprozessen wandeln wird“, so Dufhues. „Der hohe jährliche Bedarf an zusätzlicher Logistikfläche kann nur durch erheblich mehr Bautätigkeit gedeckt werden. Darüber hinaus gibt es weitere Alternativen, um dem Flächenengpass entgegenzuwirken: etwa durch Verdichtung, die Entwicklung von Brownfields, die

Neuordnung von bestehenden Gewerbegebieten, das Zusammenlegen von Grundstücken oder mehrstöckigen Objekten. Vor allem Kommunen sollten im Hinterkopf behalten, dass Logistik auch ein Jobmotor ist“, führte Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer bei Garbe, aus.

„Die Investmentnachfrage nach Logistikimmobilien erreicht erneut ein hohes Niveau. Mit rund 3,8 Mrd. € liegt das Investmentvolumen in Lager-, Logistik- sowie Unternehmensimmobilien im bisherigen Jahresverlauf 2019 leicht über dem Wert des Vorjahreszeitraums“, so Kassner. „Immer mehr deutsche Investoren entdecken die Chancen auf dem Logistikmarkt. Internationale Unternehmen hatten Logistikimmobilien schon lange als attraktive Assetklasse für sich entdeckt und sich insbesondere über Portfoliokäufe große Bestände gesichert. Trotz rückläufiger Tendenz sind internationale Akteure insbesondere aus dem europäischen Ausland und Asien noch stark präsent. Ihr Anteil beträgt aktuell rund 50 % am deutschen Logistikinvestmentmarkt“, stellte Bertrand Ehm, Director Industrial Investment bei Savills, fest. „Im Vergleich zu anderen Assetklassen oder Ländern ist die Verzinsung bei deutschen Logistikim-

mobilien hoch. Allerdings hat sich durch die gesunkenen Renditen der Abstand zu anderen Immobilienarten deutlich verringert. Weil wir in Deutschland einen vergleichsweise hohen Industrialisierungsgrad sowie eine hohe Eigennutzerquote haben, ergeben sich für Investoren vielfältige Anlageoptionen. Zudem machen eine geringe Zyklicität und hohe Cashflow-Rendite diese Assetklasse interessant“, berichtete Gero Bergmann, Mitglied des Vorstands der Berlin Hyp. „Die Lücke zwischen geplanten und im Bau befindlichen Flächen einerseits und dem Bedarf auf der anderen Seite ist in den etablierten Logistikregionen Hamburg, Berlin und München am höchsten. Der vergleichsweise höchste Bedarf bis 2021 besteht für peripher gelegene Regionen in Bayern und die Logistikregion Rhein-Main/Frankfurt mit jeweils rund 1,9 Mio. m² Fläche“, sagte Kassner. Aber nicht überall herrsche Mangel: So sei in den Logistikregionen A4 Sachsen, Augsburg, Bremen und Nordseehäfen, aber auch peripher gelegenen Regionen Hessens der prognostizierte Logistikflächenbedarf schon zu über 90 % gedeckt. Die höchste Bedarfsüberdeckung könne in der Logistikregion Magdeburg festgestellt werden.

Regulierung versus Markt

Wohnraum ist in Groß- und Universitätsstädten knapp und teuer und gerät zunehmend zur zentralen sozialen Frage. Die ökologischen, ökonomischen und sozialen Ziele und Erfordernisse von Kommunen, Projektentwicklern und Bestandshaltern lassen sich immer schwerer harmonisch vereinbaren. **Esfandiar Khorrami** zu Vorkaufsrechten, CO²-Steuer und Mietendeckel.



Dr. Esfandiar Khorrami ist Rechtsanwalt und Partner bei der Berliner Rechts- und Steuerberatungskanzlei Bottermann Khorrami, die im vergangenen Jahr Transaktionen von Gewerbe- und Wohnimmobilien im Volumen von rund 515 Mio. € rechtlich begleitet hat. Zu den gehandelten Objekten gehören im Wesentlichen Immobilien in Deutschland, wobei der Schwerpunkt auf Berlin liegt. Quelle: Bottermann Khorrami

Nutzen Kommunen städtische Vorkaufsrechte verstärkt als Druckmittel zur Durchsetzung städtebaulicher Interessen und wie gehen Investoren damit um?

Khorrami: Vorkaufsrechte werden durchaus als Druckmittel zur Durchsetzung von Interessen genutzt. In Berlin haben wir aber eine besondere Situation. Vordergründig werden städtebauliche Interessen angeführt. Nach meiner Einschätzung sind die Interessen aber eher politischer Art. Das zeigen Maßnahmenkataloge in Abwendungsvereinbarungen, die Modernisierungen auf zeitgemäße Standards verhindern. Für mich fehlt vielfach das notwendige öffentliche Interesse. Vielmehr geht es darum, den Bestand an kommunalem Ei-

gentum zu erhöhen. Handelt es sich dabei um ein städtebauliches Interesse? Ich würde sagen: Nein. Investoren gehen damit sehr pragmatisch um. Einerseits verhandelt heute kaum mehr jemand Abwendungsvereinbarungen, sondern wartet ab, ob die Kommune tatsächlich das Vorkaufsrecht ausübt. Andererseits werden beispielsweise Kaufverträge so gestaltet, dass sowohl Käufer als auch Verkäufer zurücktreten können. Denn in einem Berliner Bezirk mehrt sich gerade ein pikantes Detail: Vorkaufsrechte werden unter Finanzierungsvorbehalt ausgeübt. Das ist ein eklatanter Verstoß gegen geltendes Recht. Die Bezirke schaffen sich eine Rechtsposition, die der Verkäufer dem Käufer nicht eingeräumt hat. Der Verkäufer weiß in diesem Fall nicht, ob der Kaufvertrag zustande kommt, noch wann das sein wird – eine unerträgliche Hängepartie beginnt.

Die Energiewende hat den Gebäudesektor mit der Debatte über die CO²-Steuer erneut in den Fokus der Nachhaltigkeitsdebatte gestellt. Mit welchen Auswirkungen müssen Wohnungsgesellschaften rechnen?

Khorrami: Interessant ist die politische Gemengelage: Wir haben einerseits Berliner Senat und Bundesregierung mit ambitionierten Klimazielen sowie großem Interesse an energetischen Sanierungen. Das Problem dabei: Wer soll dafür bezahlen? In der Praxis zeigen andererseits die Berliner Bezirke weniger Begeisterung für die Aufwertung von Wohnraum, da Modernisierung auch zu höheren Mietkosten führt. Um noch mal auf die Abwendungsvereinbarungen zurückzukommen: Diese schließen Sanierungen sogar aus; es sei denn, sie sind verpflichtend. Nicht zuletzt

sorgt der Mietendeckel dafür, dass eine freiwillige energetische Sanierung von vielen erst einmal auf Eis gelegt wird. Wenn aber politisch die Energiewende gewollt ist – mit dem Klimaschutzprogramm hat die Bundesregierung das wiederholt –, müssen Anreize geschaffen werden, die Eigentümer animieren zu investieren. Eine neue Steuer – auch wenn sie CO²-Bepreisung heißt – halte ich nicht für die richtige Antwort, weil ein Malus-System nicht zum gewünschten Ziel führen wird. Am Ende macht es Wohnen noch teurer.

Mietendeckel und Enteignungsdebatte: Wie verändert die zunehmende politische Regulierung den Berliner Immobilienmarkt?

Khorrami: Ganz gleich, was am Ende kommt, der Schaden für den Berliner Immobilienmarkt ist angerichtet. Denn allein die Restriktionsdebatten haben bereits zu einem Rückzug von Investoren geführt. Dass Eigentümer durch den Mietendeckel Nachteile haben werden, ist ausgiebig diskutiert worden. Was tut der Mietendeckel aber für Mieter? Nach meiner Einschätzung werden die Mieter am Ende nicht die Gewinner, sondern die Verlierer sein. Denn erstens wird das Risiko privater Insolvenzen erhöht, wenn Gerichte nach jahrelangem Rechtsstreit feststellen sollten, dass das Absenken der Miete nicht rechtmäßig war und der Mieter auf einen Schlag erhebliche Mietentgelte nachzahlen muss. Nicht ausgeschlossen sind dann auch Kündigungen, weil Mieter automatisch mit Beträgen von mehr als zwei Monatsmieten im Rückstand sind. Zweitens entsteht eine jahrelange Rechtsunsicherheit, die weit über die Gültigkeit des Mietendeckels hinausreichen wird. Denn nach dem Mietendeckel, ist nicht vor dem Mietendeckel. Das heißt: Eine unmittelbare Rückkehr

zum Mietspiegel ist rechtlich nicht möglich. Drittens wird der Mietendeckel Privatisierungen forcieren. Mietshäuser werden in Wohneigentum aufgeteilt, mit der Absicht sie zu verkaufen, wenn Mieter ausziehen.

Wir hatten allein in den vergangenen Wochen acht Aufträge für die Erstellung von Teilungserklärungen. Diese Zahl hat sich nahezu verdreifacht. Viertens werden Investitionen in die Schaffung von Wohnraum im Be-

stand und aufwändige Sanierungen ausbleiben. Und fünftens kann der Mietendeckel zu schwarzmarktähnlichen Zuständen führen, in denen die Wohnungsvergabe von verdeckten Zahlungen abhängig ist.

CBRE, Hamburg Team Investment Management

Ärztelhäuser- und MVZ-Report

Gesundheitsimmobilien sind in den vergangenen Jahren immer stärker in den Fokus von Investoren gerückt. Der Report „Ärztelhäuser- und MVZ-Report“ beleuchtet in Interviews und Beiträgen die unterschiedlichen Besonderheiten und Fallstricke, die beim Umgang mit dieser Assetklasse zu beachten sind. Er bietet eine Einführung in das Thema dieser Gesundheitsimmobilien für die ambulante Versorgung, aus Sicht des Marktes in Bezug auf die Entwicklung und regionale Verteilung von MVZ, aber auch aus Sicht der Investoren, für die neben der Basis für den langfristigen Erfolg vor allem Standort-, Immobilien- und Renditeeigenschaften entscheidend sind. Einen besonderen Fokus legt der Report auf die Beleuchtung der rechtlichen Gegebenheiten wie bspw. Mietvertragsgestaltung bezüglich Ausbauinvestitionen, erforderliche Zulassung der Kassenärztlichen Vereinigung und Wertsicherungsvereinbarungen.

Jeder fünfte Arbeitsplatz in Deutschland ist im Gesundheitssektor verortet. Ein Bereich, in dem die Ausgaben seit Jahrzehnten ansteigen. Wissenschaftlich-technischer Fortschritt in der Medizin und die demografische Entwicklung sorgen dafür, dass der Anteil älterer Menschen in der Gesellschaft in den vergangenen Jahren gestiegen ist. Hierdurch steigen jedoch auch die Gesundheitsausgaben. Es entstehen Herausforderungen in Pflege, Reha und stationärer Gesundheitsversorgung – aber auch in der ambulanten Gesundheitsversorgung. So wurden im Jahr 2017 in Deutschland insgesamt rund 376 Mrd. € für Gesundheitsleistungen ausgegeben. Den größten Posten innerhalb der ambulanten Versorgung bildeten mit rund 55 Mrd. € die Arztpraxen. Weitere 27 Mrd. € wurden für Zahnarztpraxen ausgegeben. Damit überschritten die Gesundheitsausgaben pro Tag erstmals die Milliardengrenze. Durch die Notwendigkeit einer Steigerung der Kosteneffizienz, die häufig in ambulanten Versorgungsformen gesehen wird, sowie geänderten Anforderungen der Nutzer haben Immobilienarten wie Ärztehäuser, Medizinische Versorgungszentren (MVZ) Aufwind

bekommen, die sich am treffendsten unter dem Oberbegriff „Medical Office Buildings (MOB)“ zusammenfassen lassen. Sie erfreuen sich auch anlegerseitig zunehmender Beliebtheit, da sie eine klar kalkulierbare Basis mit dem Nebeneffekt bilden, dass sie im hohen Maß konjunkturunabhängig sind. Zudem sind die Renditen meist höher als in den klassischen Immobilien-Sub-Assetklassen.

Behandlungsfälle und Arztdichte

Die Zahl der durchschnittlichen Behandlungsfälle pro Arzt blieb in den Jahren 2013 bis 2018 in Deutschland insgesamt relativ stabil. In der fachärztlichen Versorgung fiel die Zahl mit 851 Behandlungen je Arzt zuletzt – wie auch bereits in den vergangenen Jahren – etwas niedriger aus als im hausärztlichen Bereich (919).

Starke Disparitäten zwischen den Regionen innerhalb Deutschlands zeigen sich auch in Bezug auf die Verteilung der Ärzte je Einwohner. So lag die Arztdichte im Jahr 2018 in Ballungsregionen tendenziell höher

als in den ländlich geprägten Regionen. Jedoch muss bedacht werden, dass ländliche Regionen zum Teil von Städten mitversorgt werden. Insgesamt ist die Arztdichte gegenüber dem Jahr 2014 in 391 der 402 Kreise in Deutschland zurückgegangen.

Entscheidung über Zulassung

Von besonderer Bedeutung für die Neugründung von Praxen sind die sogenannten Versorgungsgrade, die für jede Facharzttrichtung berechnet werden. Auf ihrer Grundlage werden die Niederlassungsmöglichkeiten für Ärzte in Deutschland geregelt. So kann die Niederlassung von Ärzten in Regionen mit zu hohen Versorgungsgraden durch die Kassenärztlichen Vereinigungen (KV) untersagt werden. Derzeit erfolgt beispielsweise bei Hausärzten in 59 % der Regionen eine reguläre Zulassung, in 28 % der Regionen kann sogar eine Förderung erfolgen, da eine Unterversorgung droht oder bereits vorhanden ist. Die Versorgungsgrade für Hausärzte sind dabei in den ländlichen Regionen häufig niedriger als in den Städten. Insbesondere in einigen ländlichen

Bereichen in Ost- und Norddeutschland fallen die Versorgungsgrade niedrig aus. Jedoch gilt dies auch für weite Bereiche (Ost-) Westfalens oder Baden-Württembergs.

MVZ auf dem Vormarsch

Die ambulante medizinische Versorgung wird in Deutschland durch unterschiedliche Praxisstrukturen realisiert, die sich auch auf die Anforderungen an die Immobilie und die vertragsrechtliche Gestaltung des Mietverhältnisses auswirken. Ein Blick in das Bundesärztereister zeigt: Der Anteil der Ärzte in Medizinischen Versorgungszentren (MVZ), in denen sich mehrere Ärzte wirtschaftlich zusammenschließen, hat in den vergangenen Jahren deutlich zugelegt – auch weil seit 2016 fachgleiche MVZ möglich sind. Bis dahin war eine Bedingung für die MVZ-Gründung die Beteiligung von Ärzten aus unterschiedlichen Disziplinen. Im Jahr 2018 waren bereits 13,5 % der niedergelassenen Ärzte in einem MVZ tätig – mehr als doppelt so viele wie noch 2010. Der Anteil der Ärzte in Gemeinschaftspraxen (BAG) stagnierte hingegen. Der Anteil der Ärzte in Einzelpraxen ist im selben Zeitraum sogar um mehr als sechs Prozentpunkte gesunken.

Der Anteil der in einem MVZ praktizierenden Ärzte ist in Ostdeutschland – vor allem aufgrund der bereits seit DDR-Zeiten bestehenden Polikliniken – höher als in den alten Bundesländern. So arbeiteten im Jahr 2016 beispielsweise in Thüringen 18 % der Ärzte in einem MVZ, während es in Baden-Württemberg lediglich rund 5 % waren. Blickt man jedoch auf den Anteil der MVZ am regionalen Gesamtbestand der Praxen, so ist das Kontingent dieser Versorgungsform in vielen westlichen Bundesländern ähnlich hoch – oder im Fall von Bayern sogar höher als in vielen ostdeutschen Bundesländern. Auffallend ist jedoch der mit unter 2 % niedrige Anteil der MVZ in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg.

Die vergleichende Analyse der europäischen Nachbarländer und der Schweiz zeigen die unterschiedliche Ausgestaltung der Gesundheitssysteme auf.

Im Rahmen eines Interviews erläutert **Dr. Maritheres Palichleb**, LL.M. bei GSK Stockmann, die immobilienrechtlichen Besonderheiten bei MVZ und Ärztehäusern.

Sowohl für die vertragsärztliche Tätigkeit eines MVZ als auch einer „herkömmlichen“ Einzel- oder Gemeinschaftspraxis ist die Zulassung der Kassenärztlichen Vereinigung (KV) für den beabsichtigten Vertragsarztsitz durch den zuständigen Zulassungsausschuss erforderlich. Dies gilt sowohl bei der Neugründung oder der Übernahme einer Praxis als auch bei der Verlegung des Vertragsarztsitzes. Folglich empfiehlt sich die mietvertragliche Vereinbarung einer aufschiebenden Bedingung oder eines Rücktrittsrechts für beide Vertragsparteien für den Fall der Nicht-Zulassung in den beabsichtigten Mieträumen. Bei der Gestaltung der Regelungen ist aber besondere Sorgfalt geboten. Schließlich sollte möglichst frühzeitig feststehen, ob die Anmietung an dieser Hürde gegebenenfalls scheitert, bevor der Vermieter mit dem Ausbau der Mietsache beginnt, der wiederum bei MVZ und Arztpraxen höchst individuell, komplex und kostenintensiv ist (dazu sogleich). Eine sogenannte Vorabanfrage bei der KV vor Mietvertragsabschluss kann ggf. grundlegende Klärung bieten.

Die Errichtung sowie der Ausbau einer Facharztpraxis bedürfen in der Regel relativ hoher Ausbauproduktionen. Um diese möglichst konkret kalkulieren zu können, sollte besonderes Augenmerk auf die zwingend erforderliche Abstimmung der Pläne des Vermieters und der Fachpläne des Mieters gelegt werden. Je detaillierter die dem Mietvertrag beizufügende Ausbaubeschreibung und Abgrenzungsliste ist, desto weniger Rechtsunsicherheit entsteht im Nachgang über die Frage, wer für die Installation welcher Einrichtungen und Anlagen zuständig ist und hierfür die Kosten zu tragen hat. Der Inhalt der Baubeschreibung und Abgrenzungsliste muss dann auch mit dem Text des Mietvertrags in Einklang stehen – Vertragstext und Vertragsanlage sind inhaltlich aufeinander abzustimmen.

MVZ und Ärzte nutzen die Mietsache nach den Regelungen des Umsatzsteuergesetzes für Tätigkeiten, die den Vorsteuerabzug ausschließen. Umsatzsteuer auf die Miete wird danach nicht geschuldet. Dies ist sowohl bei der Kalkulation der Miethöhe zu beachten als auch anhand des Umstandes, dass für die Bauleistungen keine Vorsteuer geltend gemacht werden kann. Soweit abgrenzbare Bereiche der Mietsache vom Mieter aber ggf. doch zu umsatzsteuerlichen Zwecken genutzt werden (z.B. ein Labor) und den Mieter zum Vorsteuerabzug berechtigen, kann der Vermieter auf die anteilige Miete Umsatzsteuer berechnen. Nach den mietvertraglichen Regelungen sollte der Mieter verpflichtet werden, den Vermieter hierüber unterrichtet zu halten.

Schließlich haben die mietvertraglichen Regelungen zum Konkurrenzschutz erhebliche Bedeutung. So sollte der Mietzweck nicht zu weit gefasst werden und sich auf die konkrete Tätigkeit des Mieters in den Praxisräumen beschränken. Entsprechend ist dann der Konkurrenzschutz unter Beachtung der ggf. im Objekt weiter bestehenden Praxen zu formulieren. Enthält der Mietvertrag hierzu keinerlei Regelung, gilt der sog. vertragsimmanente Konkurrenzschutz: Der Vermieter begeht danach womöglich schon bei Vereinbarung sich geringfügig überschneidender Mietzwecke im Objekt einen Vertragsverstoß und der Mieter kann Mietminderungs- oder sogar Kündigungsrechte geltend machen.

Unterschiede aus immobilienrechtlicher Sicht bei MVZ und Ärztehäusern

Während im Falle eines MVZ die jeweilige juristische Person als Träger des MVZ (häufig eine GmbH) Mietpartei ist, sieht sich der Vermieter bei einem klassischen Ärztehaus Einzelpraxen oder Praxisgemeinschaften in der Rechtsform der GbR gegenüber, bei der mehrere Personen als Mieter für alle Verpflichtungen aus dem Mietvertrag gesamtschuldnerisch haften. Im Gegensatz zum MVZ besteht hier zumeist konkreter Regelungsbedarf, falls Ärzte aus der Praxisgemeinschaft ausscheiden oder in

diese neu einsteigen, da dies zugleich einen Mieterwechsel bedeutet. So sollte der Mietvertrag für diesen in der Praxis recht häufigen Fall flexible Gestaltungsregelungen enthalten, welche die berechtigten Interessen des Vermieters in einem solchen Fall wahren. Dem Vermieter ist zu empfehlen, sich die Verweigerung der Zustimmung aus wichtigem Grund vorzubehalten, etwa wenn er aufgrund einer mit einem anderen Mieter vereinbarten Konkurrenzschutzklausel gehindert ist, die Mietsache an den aufgenommenen Arzt zu vermieten. Die vorstehenden Ausführungen gelten entsprechend für den Fall der Veräußerung einer Arztpraxis durch dessen Inhaber (oder Erben).

Während ein MVZ in der Praxis häufig ein sog. Single-Tenant-Objekt darstellt, ist ein klassisches Ärztehaus als Multi-Tenant-Objekt dadurch geprägt, dass es über exklusiv genutzte Mietbereiche und Gemeinschaftsflächen verfügt, deren ausschließliche und gemeinschaftliche Nutzung durch die Mieter zu regeln gilt. Unterschiede ergeben sich bei der Mietvertragsgestaltung insofern im Hinblick auf die Umlage und Abrechnung von Neben- und Betriebskosten sowie bei der Regelung und Abgrenzung von Unterhaltungspflichten der Mietvertragsparteien (und aus AGB-Gesichtspunkten der betragsmäßigen Begrenzung der Umlage von Unterhaltungskosten für Gemeinschaftsflächen).

„Knackpunkte“ bei der Verhandlung von Mietverträgen mit MVZ und Ärzten

Die aus Sicht eines Investors wirtschaftlich besonders relevanten Aspekte sind sicherlich die Erarbeitung der Mieterbaubeschreibung bzw. Abgrenzungsliste hinsichtlich der vom Vermieter auf eigene Kosten zu erbringenden Baumaßnahmen und der vom Mieter selbst einzubauenden Anlagen und Einrichtungen bzw. derjenigen Maßnahmen, die der Vermieter auf Kosten und Risiko des Mieters erbringt. Da die Kosten des Mieterausbaus bei Abschluss des Mietvertrags lediglich kalkuliert sind und noch nicht feststehen, ist möglichst detailliert zu regeln, in wessen Risikobereich etwaige Mehrkosten fallen. Der Vermieter gewährt dem Mieter oftmals Incentives in Form von Baukostenzuschüssen oder mietfreier Zeit. Baut der Vermieter jedoch auf Kosten des Mieters im Detail aus, trägt der Mieter diese Kosten häufig in Form einer zusätzlichen Investitionsmiete während der Festlaufzeit des Mietverhältnisses. Die Bestimmung der (endgültigen) Höhe und deren Berechnungsformel pro Quadratmeter Mietfläche sollte im Detail geregelt werden.

Wertsicherungsvereinbarungen spielen auch bei Mietverträgen mit MVZ und Arztpraxen eine besondere Rolle, nicht zuletzt angesichts der Tatsache, dass der jeweilige Mieter Miete ohne Umsatzsteuer zahlt. Aus

rechtlicher – und letztlich kaufmännischer – Sicht ist weiter die Frage von besonderer Bedeutung, wie die mietvertraglichen Regelungen zwischen Eigentümer und Mieter zur Instandsetzung und Erneuerung, Instandhaltung, Wartung und zu Schönheitsreparaturen lauten.

Vertragliche Vereinbarungen über die Verantwortung von Vermieter und Mieter

Erfahrungsgemäß empfiehlt es sich, über die vorgenannten Begrifflichkeiten vor Vertragsabschluss Einvernehmen zu erzielen und diese hinreichend zu definieren, um Unsicherheiten im Nachgang während der Mietzeit zu vermeiden. Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang vor allem auch der mögliche Umstand, dass der Vermieter oftmals auf Kosten des Mieters für diesen den Mieterausbau vornimmt. Dann ist dieser aber auch wie Anlagen und Einrichtungen des Mieters (verbunden mit einer entsprechenden Unterhaltungspflicht) zu behandeln. Inwieweit der Mieter am Ende des Mietverhältnisses Anlagen und Einrichtungen wieder zurückzubauen hat, sollte auch möglichst klar definiert werden, da ein Rückbau im Falle von Facharztpraxen oftmals mit hohen Kosten verbunden ist. (gb)

Die komplette Studie kann kostenfrei im Archiv eingesehen werden.

IMMOBILIENMÄRKTE AKTUELL

■ Nürnberg ist mit Abstand der größte Markt für flexible Bürolösungen abseits der Big 7

Die Bedeutung von Flexible Office Space in den sogenannten Secondary Cities wächst, wie das Beispiel Nürnberg im neuen JLL-Report „Flex Space goes beyond – 12 Secondary Cities im Porträt“ belegt. So verfügt die Frankenmetropole aktuell über 2.000 Arbeitsplätze auf insgesamt 24.000 m² und bereits jetzt zeichnet sich ein signifikantes Wachstum ab: Künftig werden durch zwei neue Standorte 1.000 Plätze auf mehr als 15.000 m² hinzukommen. Nach dieser Erweiterung dominieren Anbieter des sogenannten Hybridmodells mit knapp 30.000 m². Andree Scherer, Leader Flex JLL Germany: „Nürnberg ist mit Abstand der größte Markt hinter den Big 7. Mit künftig knapp 40.000 m² verfügt es nicht nur über die größte Fläche, sondern dann ebenso mit 23 über die meisten Standorte in den Secondary Cities. Vor allem Design Offices, das seinen Hauptsitz in Nürnberg hat, steuert hier den Löwenanteil von mehr als 25.000 m² bei.“

Die Frankenmetropole verfügt aktuell über einen Büroflächenbestand von rund 3,9 Mio. m² bei einer Leerstandsquote von 2,5 %. „Nürnberg ist in den vergangenen Jahren aus dem Schatten der Landeshauptstadt München getreten, die binnen einer Stunde mit der Bahn zu erreichen ist. Bei einer Bürospitzenmiete von aktuell 15,50 € netto pro Monat ist Nürnberg somit für einige Unternehmen eine sinnvolle Alternative zu München“, sagt Julia Schreiter, Team Leader Office Leasing JLL Nürnberg. Vergleicht man die durchschnittlichen Preise für Flex Space-Arbeitsplätze in den Secondary Cities, rangiert Nürnberg im Mittelfeld. Im Schnitt wird frei wählbarer Arbeitsplatz (Hot Desk) in den Secondary Cities für 175 € pro Monat angeboten, ein fester Arbeitsplatz (Fixed Desk) für 250 € und ein Arbeitsplatz in ei-

nem separaten Büro (Private Office) für 500 €. In Nürnberg ist ein Hot Desk im Schnitt für 175 € im Monat zu haben, ein Fixed Desk für 230 € und für einen Arbeitsplatz in einem Private Office werden im Mittelwert 550 € gefordert.

Generell setzen Flex Space-Betreiber auf ein großes Standortnetz, damit ihre Kunden Büros in vielen verschiedenen Städten nutzen können – auch über die Big 7 hinaus. Die Städte abseits der Big 7 müssen allerdings einige Voraussetzungen erfüllen, damit Betreiber dorthin expandieren: Dazu zählt eine bedeutende regionale Wirtschaftskraft mit guter Verkehrsanbindung sowie eine Mischung aus Groß- sowie kleinen und mittleren Unternehmen. „Viele Großunternehmen in den Secondary Cities sitzen in eigengenutzten Immobilien, haben aber häufig Flächenengpässe beziehungsweise einen flexiblen Bedarf. Das schafft Potenzial für die Betreiber“, erklärt Scherer. Die Nutzergruppe der Startups ist zudem seit jeher eine Zielgruppe für die Flex Space-Betreiber. Diese Gruppe suche flexible Wachstumsmöglichkeiten und Austausch untereinander. Als Standorte eignen sich daher weniger klassische Business Center, sondern eher Co-working- oder Hybrid-Flächen. „Prinzipiell hat die Attraktivität von Büroflächen für Unternehmen eine hohe Bedeutung. Ein innovatives Unternehmensimage soll sich auch in den Flächen widerspiegeln. Ein modernes und trendiges Arbeitsumfeld ist bei älteren eigengenutzten Immobilien nur selten. Das macht Flex Space zu einer attraktiven Option.“

■ Eigentumswohnungen in Deutschland

Insgesamt wurden im Jahr 2018 in den 82 im Accentro Wohneigentumsreports erfassten deutschen Großstädten 124.467 Eigentumswohnungen verkauft. Die Anzahl ist im Vergleich zum Vorjahr um 2,51 % gesunken. Bereits im Vorjahr war der Verkauf von Eigentumswohnungen

um 5,62 % gesunken. Das Umsatzvolumen ist jedoch um 4,14 % angestiegen, hier war im Vorjahr noch ein leichter Rückgang des Umsatzvolumens zu verzeichnen. Die Dynamik des Kaufpreiswachstums hat 2018 deutlich zugelegt – während Eigentumswohnungen 2018 im Schnitt um 6,82 % teurer wurden, betrug die Verteuerung ein Jahr zuvor 4,52 %. Die steigenden Kaufpreise sorgten dafür, dass sich das Umsatzvolumen 2018 gegenüber dem Vorjahr um 4,14 Prozent auf 31,57 Milliarden Euro erhöht hat.

„Die Zahlen des Wohneigentumsreports 2019 zeigen, dass der seit gut zehn Jahren anhaltende Trend kräftig steigender Kaufpreise noch nicht erlahmt, sondern sogar zunimmt. Gründe dafür sind die anhaltenden niedrigen Zinsen sowie der nach wie vor enorme Nachfrageüberhang, der sich insbesondere in den Großstädten in höheren Preisen ausdrückt“, erläutert Jacopo Mingazzini, Vorstand der Accentro Real Estate.

Der durchschnittliche Kaufpreis einer Wohnung lag 2018 bei 253.674 € und hat damit erstmals die Viertelmillion-Grenze überschritten. In sechs Städten kosteten Wohnungen durchschnittlich mehr als 300.000 €, in drei davon lag der Durchschnittspreis sogar jenseits der 400.000 €. Hohe Preise zahlten Käufer insbesondere in den Ballungsregionen, wo sich Bevölkerung, Wirtschaftskraft und somit auch Wohnungsnachfrage konzentrieren.

In Berlin lag der durchschnittliche Kaufpreis für eine Eigentumswohnung 2018 bei 321.578 € – das ist ein Plus von 21,83 % im Vergleich zum Vorjahr. Binnen eines Jahres sind die Preise trotz gesunkenem Neubauteil also um mehr als ein Fünftel angestiegen. Im Vorjahr dagegen hatte der Anstieg gerade einmal 5,50 % betragen. In Berlin zeigte sich 2018 also eine deutlich erhöhte Kaufpreisdynamik; von einem Nachlassen der Nachfrage kann daher keine Rede sein. Das Angebot jedoch

kann dieser hohen Nachfrage weiterhin nicht folgen. Die Zahl der verkauften Neubauwohnungen ist 2018 im Vergleich zum Vorjahr sowohl deutschlandweit (-11,62 %) als auch speziell in Berlin (-21,24 %) kräftig zurückgegangen. „Da es zurzeit außerdem noch keine Hinweise darauf gibt, dass das Zinsniveau bald ansteigen wird, ist damit zu rechnen, dass die Kaufpreise weiter steigen werden. Die sinkenden Verkaufszahlen allerdings zeigen, dass der Wohnungsmarkt in den Großstädten immer enger und der Kauf einer Eigentumswohnung immer schwieriger wird“, führt Mingazzini weiter aus.

Vor allem in den Top-7-Städten, den sieben bevölkerungsreichsten Metropolen in Deutschland, zeigt sich ein zunehmend enger werdender Markt. In Frankfurt am Main gingen die Verkaufszahlen um 21,19 % zurück, in Düsseldorf und Köln sogar um 33,44 bzw. um 45,84 %. Von den sieben Metropolen sticht einzig Hamburg mit einer positiven Bilanz hervor: Um 14,89 % hat die Zahl der verkauften Neubauwohnungen in der Hansestadt zugenommen. „Die Folge dieses insgesamt drastischen Rückgangs der Neubauverkäufe und dem damit einhergehenden kleiner werden des Marktes ist, dass Nachfrager kaum noch in der Lage sind, ein für sie passendes Angebot zu finden. Diese zunehmende Diskrepanz ist wohl einer der wesentlichen Gründe dafür, dass sich der Anstieg der Kaufpreise 2018 gegenüber dem Vorjahr deutlich beschleunigt hat“, sagt Mingazzini.

■ Büromarkt Dortmund

Der Dortmunder Büromarkt weist laut BNP Paribas Real Estate zum Ende des dritten Quartals ein Volumen von 59.000 m² vor. Das Resultat liegt fast 23 % über dem Vorjahreswert und übertrifft den langjährigen Durchschnitt um gut 5 %. Nach der rückläufigen Entwicklung in den Jahren 2017 und 2018 kann somit eine Stabilisierung des Marktgeschehens beobachtet werden. „Das Umsatzergebnis fußt auf zwei Standbeinen“, erläutert Amedeo Augenbroe, Essener Niederlassungsleiter von BNPPRE. „Zum einen prägen Großabschlüsse das Volumen. Zum anderen kann der Dortmunder

Büromarkt auf sein traditionell starkes Vermietungsvolumen im kleinen bis mittleren Größensegment, welches über 65 % des Umsatzes ausmacht, auch in diesem Jahr bauen.“

Im Vergleich zum Vorjahr ist der Leerstand zwar leicht um knapp 3 % gestiegen und beläuft sich aktuell auf 73.000 m², jedoch kann seit Jahresmitte wieder ein Abbau des Leerstands beobachtet werden. Mit einer Leerstandsquote von 2,5 % bleibt das Angebot auf dem Dortmunder Büromarkt weiterhin knapp. Besonders rar sind leerstehende Flächen mit der von Mietern bevorzugten modernen Ausstattungsqualität, die innerhalb von zwölf Monaten einen Rückgang um mehr als 50 % auf 7.000 m² verzeichnet haben und somit nur noch einen Anteil von knapp unter 10 % des Leerstands ausmachen.

Trotz der angespannten Angebotslage ist aktuell kein Anstieg der Bautätigkeit ersichtlich. Aufgrund einer Reihe von Baufertigstellungen im dritten Quartal dieses Jahres sind momentan nur 40.000 m² Büroflächen im Bau und damit nur noch knapp halb so viel wie im Vorjahr. Die aktuelle Entwicklung neuer Flächen konzentriert sich stark auf das Marktgebiet der Nebenlagen, wohingegen im Citykern sowie im Cityrand fast kein neues Büroangebot geschaffen wird. Ein Blick auf die Projektpipeline lässt jedoch vermuten, dass sich die Projektentwickler auch in diesem Marktgebiet in naher Zukunft wieder intensiver engagieren werden. Das verfügbare Flächenangebot (Leerstand + verfügbare Flächen im Bau) beträgt 76.000 m² und liegt damit ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres (+1 %).

Seit 2012 kann aufgrund der angespannten Angebots-/Nachfrage-Relation ein stetiges Mietpreiswachstum auf dem Dortmunder Büromarkt beobachtet werden, was sich auch in diesem Jahr fortsetzt. Die Spitzenmiete legte innerhalb der vergangenen zwölf Monate um 4 % zu und beläuft sich aktuell auf 15,60 €/m². Noch dynamischer entwickelte sich die Durchschnittsmiete, die im Vorjahresvergleich einen Anstieg von gut 11 % aufweist und jetzt bei 11,90 €/m² liegt. „Da die Nachfrage

das bestehende Angebot in Dortmund zum Teil deutlich übertrifft, konnte die starke Umsatzentwicklung des ersten Halbjahrs 2019 im dritten Quartal nicht nahtlos fortgeführt werden. Diese Situation wird sich voraussichtlich bis zum Jahresende nicht mehr ändern, sodass ein Ergebnis leicht über dem Durchschnitt erwartet werden kann. Darüber hinaus ist von einem weiteren Anstieg der Mieten auszugehen“, sagt Augenbroe.

■ Gesundheitsimmobilienmarkt weiterhin interessanter Nischenmarkt

In den ersten drei Quartalen 2019 summierte sich das Transaktionsvolumen am Investmentmarkt für Gesundheitsimmobilien laut CBRE auf 1,3 Mrd. €. Somit liegt das Volumen zwar 52 % unter dem Vorjahresniveau des Rekordjahres 2018, unterstreicht jedoch die solide Nachfrage der Investoren an dieser Nischen-Assetklasse. „Nach den Rekordjahren 2016 und 2018 fehlt dem Gesundheitsmarkt schlicht ein ausreichendes Produktangebot, in das die an dieser Assetklasse interessierten, inländischen sowie ausländischen Akteure investieren könnten“, sagt Dirk Richolt, Leiter Gesundheitsimmobilien bei CBRE in Deutschland. Aufgrund des geringen Angebots an Portfolios, lag der Fokus auf Einzelobjekten. Auf diese entfielen 60 % des Marktgeschehens – 38 Prozentpunkte mehr als noch im Vorjahreszeitraum. Neben dem Produktmangel ist der Fachkräftemangel ein Problem, das auch den Gesundheitsimmobilienmarkt betrifft. „Viele Betreiber sind auf Personalleasing angewiesen“, erläutert Richolt. „Daraus entstehen hohe Kosten, welche die Betreiber stark schwächen. Zwar ist die Nutzernachfrage groß, angesichts der zuletzt stark gestiegenen Personalkosten können jedoch schon kleinere Managementfehler einen Betreiber in die Krise führen. Für Investoren ist es also noch wichtiger als sonst, den Betreiber bei der Auswahl gut zu prüfen.“

„Die Spitzenrendite für Pflegeheime notiert weiterhin bei 4,75 %“, sagt Tim Schulte, Director Valuation Advisory Services bei CBRE. „Nicht zu-

letzt aufgrund der jüngsten EZB-Entscheidung sowie angesichts der weiter nachgebenden Renditen in anderen Immobilienassetklassen ist es denkbar, dass auch die Renditen für Gesundheitsimmobilien zeitnah weiter sinken werden.“ „Am Ende des Jahres dürfte das gesamte Transaktionsvolumen für Gesundheitsimmobilien 1,5 bis 1,75 Mrd. € umfassen“, prognostiziert Richolt. Damit würden die Ergebnisse der Rekordjahre 2016 und 2018 zwar unterboten werden, gleichzeitig wäre ein solches Investitionsvolumen aber trotzdem ein positives Ergebnis und unterstreicht auch die nachhaltige Wachstumstendenz des Gesundheitsimmobilieninvestmentmarkts.

■ Bürovermietungs- und Gewerbeinvestmentmarkt in Stuttgart Q3-2019

Auf dem Stuttgarter Büromarkt lag der Flächenumsatz in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres nach den Zahlen von Savills mit 235.500 m² rund 37 % höher als im Vorjahreszeitraum. Insbesondere in den zentralen Lagen bleibt die Nachfrage weiterhin hoch. „Häufig sind Unternehmen noch nicht bereit, in die Randlagen zu ziehen, da der Faktor Lage bei der Mitarbeiterakquise nach wie vor eine entscheidende Rolle spielt. So dichten Unternehmen bestehende Flächen eher nach oder lagern einzelne Teams aus, bevor sie den Schritt in die Randlagen wagen“, berichtet Maren Quoos, Director und Teamleader Office Agency bei Savills in Stuttgart.

Entsprechend der hohen Nachfrage ist der Leerstand gegenüber dem zweiten Quartal 2019 weiter um 20 Basispunkte auf aktuell 2,0 % gefallen. Bei größeren Flächengesuchen müssen Mieter in der Regel zwei bis drei Jahre Vorlaufzeit einplanen. Im CBD ist die Lage mit drei bis vier Jahren Vorlaufzeit sogar noch angespannter.

Mit einer Entspannung am Stuttgarter Büromarkt ist wohl erst 2020, eher 2021 zu rechnen. Zwar wächst der Markt 2019 und 2020 merklich

um 88.000 m² (Flächenfertigstellungsvolumen 2019) bzw. um 154.000 m² (Flächenfertigstellungsvolumen 2020), jedoch sind diese Flächen bereits zum Großteil vermietet. Erst 2021 kommt mit 201.000 m² deutlich mehr Fläche an den Markt, von denen immerhin noch 37 % verfügbar sind.

Davon unbeeindruckt verharrt die Spitzenmiete aktuell bei 24,30 €/m² – begründen lässt sich dies jedoch nicht mit einer sinkenden Nachfrage, sondern vielmehr am fehlenden Angebot nach hochwertigen Flächen. „Derzeit finden die Nutzer auf dem Stuttgarter Markt einfach nicht, wonach sie suchen. Somit sind sie auch öfter bereit, Qualitätsabstriche zu machen“, erklärt Quoos. Das fehlende Angebot im Premiumsegment spiegelt sich auch in der Durchschnittsmiete wider. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist sie auf 16,00 €/m² gestiegen (+13 %). Nach Berlin stellt dies im Vergleich zu den Top-7-Städten den höchsten Anstieg der Durchschnittsmiete dar. Die hohe Nachfrage wird sich wohl bis zum Ende des Jahres auch weiter auf die Mietpreise auswirken. So werden in der Spitze 25,00 €/m² und im Durchschnitt 16,50 €/m² erwartet. Zudem rechnet Savills mit einem Anstieg des Flächenumsatzes auf insgesamt 280.000 m².

In den ersten neun Monaten 2019 konnte auf dem Stuttgarter Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien ein Transaktionsvolumen von rund 1,0 Mrd. € umgesetzt werden. Dies stellt zwar einen Rückgang von 15 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum dar, jedoch markiert das Ergebnis trotzdem einen sehr guten Wert – ein höheres Volumen konnte in den ersten neun Monaten lediglich in den Jahren 2018 (1,2 Mrd. €) und 2015 (1,1 Mrd. €) erzielt werden. „Ob der Rekord vom letzten Jahr getoppt wird, bleibt abzuwarten und hängt vom letzten Quartal ab“, sagt Frank Urfer, Director Investment und Head of Stuttgart Office bei Savills und weist darauf hin, dass das letztjährige Rekordergebnis vor allem durch den Verkauf des Allianz Campus beeinflusst wurde.

Bei den Nutzungsarten waren das Büro- (431 Mio. €) und Einzelhan-

delssegment (423 Mio. €) mehr oder weniger gleichauf. Jedoch verzeichnete das Bürosegment einen Rückgang von 38 % (ggü. dem Vorjahreszeitraum), wohingegen sich das Transaktionsvolumen im Einzelhandel mehr als verdoppeln (+136 %) konnte. Das gute Ergebnis im Retail-Bereich kann dabei größtenteils auf den Verkauf des Geschäftshauses am Kochenhof 10–14 (Stadtquartier Killesberghöhe) von der Württembergischen Lebensversicherung an die Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG zurückgeführt werden. Dieser Abschluss markiert zugleich eine der größten Transaktionen in Stuttgart im dritten Quartal 2019.

Die Renditen auf dem Stuttgarter Investmentmarkt blieben derweil weiter stabil bei 3,3 % für Büroimmobilien und 3,5 % für Geschäftshäuser in 1-A Lagen. „Wie sich die Renditen hier in Zukunft entwickeln werden, hängt auch davon ab, wie sich ein wirtschaftlicher Einbruch auf die Region Stuttgart auswirkt – insbesondere vor dem Hintergrund des Strukturwandels hin zur Elektromobilität“, erklärt Urfer und fügt hinzu: „Dadurch werden sich jedoch auch Chancen für den Standort Stuttgart ergeben. Es werden Flächen frei, die wiederum neu bespielt werden können.“ Aktuell wird der Standort Stuttgart auch von internationalen Käufern stärker wahrgenommen. Insbesondere nordamerikanische Investoren sind aktuell häufiger am Markt zu finden. Sie sind bereit in Preisregionen vorzudringen, die sie aus den anderen Top-7-Städten kennen. Der Anteil deutscher Käufer ist dagegen gegenüber dem Fünfjahresdurchschnitt um 6 Prozentpunkte zurückgegangen. Insgesamt machten Investoren aus Deutschland mit 44 % aber weiterhin die größte Käufergruppe aus.

■ Wohnungsmarkt Norddeutschland

Die Entwicklung der Mieten und Renditen auf den norddeutschen Wohnungsmärkten normalisiert sich. Der starke Anstieg der Mieten der vergangenen Jahre schwächt sich 2019 etwas ab, ebenso wie die Rendite-

kompression. Das ist eines der zentralen Ergebnisse der aktuellen Studie „Norddeutsche Wohnungsmärkte: Daten und Perspektiven 2019“, in der Wüest Partner Deutschland die Wohnungsmärkte von 15 norddeutschen Oberzentren in Hamburg, Bremen, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Niedersachsen analysiert.

„Wichtig für Investoren ist es, die Risiken in den verschiedenen Städten richtig einschätzen und bewerten zu können“, sagt Volker Ottenströer, Leiter des Standortes Hamburg bei Wüest Partner Deutschland. „Unsere Risiko-Rendite-Profile zeigen differenziert auf, welche Städte die höchsten Bruttorenditen versprechen und wo das Verhältnis von Rendite zu Risiko am günstigsten ausfällt. So erzielt man in Bremerhaven mit durchschnittlich 9,1 % und in Wilhelmshaven mit 7,7 % die mit Abstand höchsten Bruttorenditen, allerdings bei einem vergleichsweise hohen Standort- und Marktrisiko. Schwerin, Wolfsburg, Flensburg und Braunschweig haben vorteilhafte Risiko-Rendite-Verhältnisse.“

Die Urbanisierung und die anhaltende Zuwanderung bewirken in allen analysierten Städten ein Bevölkerungswachstum. Auch die Prognosen bis 2030 sagen eine überwiegend positive Entwicklung vorher. Zugleich blieb die Neubauaktivität in elf von 15 Städten hinter dem Bedarf zurück und der Leerstand ist weiter gesunken – im Mittel auf 2,7 %. Die Mietpreise haben sich weiter erhöht, wenn auch nicht mehr ganz so stark, wie in den vorangegangenen Jahren. Die größten Wachstumsraten können für die vergangenen zehn Jahre für Braunschweig, Hannover und Wolfsburg festgestellt werden. Die höchste Median-Miete wird in Hamburg mit rund 13,00 € je m² aufgerufen.

Neben dem Mietpreisanstieg hat sich auch der Rückgang der Renditen für Mehrfamilienhäuser deutlich abgeschwächt. Die aktuellen Preissteigerungen sind demzufolge primär auf Mietwachstum und weniger auf eine Erhöhung der Kaufpreiskriterien zurückzuführen. Die durchschnittlichen Bruttofaktoren variieren sehr deutlich zwischen den Städten im Nor-

den. Hamburg steht mit einem durchschnittlichen Vervielfältiger von 27,5 klar an der Spitze, aber auch norddeutsche B- und C-Städte weisen – zum Beispiel bei Neubauprojekten – regelmäßig Bruttofaktoren oberhalb des 23- bis 25-fachen auf. „Die intakte Nachfragesituation, das anhaltende Niedrigzinsumfeld, die positive Entwicklung der Mieten, der geringe Leerstand, die verhaltene Neubautätigkeit und auch der Mangel an alternativen Anlagemöglichkeiten sprechen kurz- bis mittelfristig für stabile Preise. Jedoch kann zukünftig eine abnehmende Untermauerung der Kaufpreise durch erzielbare Mieten, insbesondere bei einer Zinswende, zu rückläufigen Immobilienwerten führen“, so Ottenströer.

■ Wohnungsmarkt für Studierende spitzt sich weiter zu

Der andauernde Preisanstieg für studentisches Wohnen findet kein Ende: Für eine studentische Musterwohnung sind Rekordstände in allen 30 untersuchten Hochschulstädten zu verzeichnen. Verschärft hat sich die Situation besonders in Großstädten. Die Mietsteigerungen haben sich in 27 der 30 untersuchten Hochschulstädte beschleunigt, in Darmstadt, Frankfurt am Main und Konstanz in extremem Ausmaß. Somit spitzt sich die Wohnsituation für die Vielzahl der Studierenden weiter zu. Ursächlich sind aber nicht nur die nochmals schneller steigenden Mieten selbst, sondern auch das seit Jahren stagnierende Nettoeinkommen der Mehrzahl der Studierenden. Insbesondere BAföG-Empfänger leiden unter den Mietpreisen – trotz jüngst angehobenem Wohnzuschlag: In mehr als zwei Dritteln der Hochschulstädte reicht selbst dessen Höchstsatz nicht für eine studentische Musterwohnung. Entsprechend wohnen inzwischen mit 31 % (2003: 22 %) immer mehr Studierende in Wohngemeinschaften (WGs) oder zu 25 % (2003: 22 %) bei ihren Eltern. Dies sind die zentralen Ergebnisse des MLP Studentenwohnreports 2019, den der Finanzdienstleister in Kooperation mit dem Institut der deutschen Wirtschaft (IW) erstellt hat.

Durch den weiteren Anstieg der Mieten für studentisches Wohnen – im vergangenen Jahr waren es im Schnitt 4,6 % – sind an allen 30 untersuchten Hochschulorten inzwischen Rekordstände erreicht. Dies zeigt eine Analyse der Preisentwicklung für eine studentische Musterwohnung, die die IW-Forscher verwenden, um verschiedene Städte besser vergleichen zu können. Dabei wird für eine 30 m² große Wohnung, die 1,5 km von der Hochschule entfernt liegt und 1995 erbaut wurde, auch die gleiche Ausstattung unterstellt. Einen Extremwert bei den Mietpreissteigerungen von 2018 auf 2019 erreichte die Musterwohnung in Darmstadt mit mehr als 8 %, zugleich betrug die durchschnittliche jährliche Mietsteigerung dieser Vergleichsimmobilie seit 2010 dort 3,4 %. Ähnlich ausgeprägt lässt sich dies auch in Frankfurt (8 % bzw. 3,9 %) und Konstanz (7 % bzw. 2,9 %) beobachten. In Berlin (7,4 % bzw. 6,6 %) und München (6,0 % bzw. 5,5 %) sind die Preise ebenfalls stark gestiegen, allerdings auf ähnlich hohem Niveau wie in den vergangenen Jahren. Insgesamt ist an 27 der 30 untersuchten Hochschulstädte eine Verschärfung der Preissteigerung festzustellen.

Am teuersten ist die Musterwohnung in München, die monatliche Warmmiete beträgt dort 717 €. Darauf folgen Stuttgart mit 542 € und Frankfurt mit 505 €. In 14 weiteren Städten sind für die Musterwohnung immer noch zwischen 400 und 459 € monatlich zu zahlen. Die drei günstigsten Städte sind hingegen Magdeburg (251 €), Leipzig (278 €) und Bochum (287 €). „Nicht nur Studierende suchen kleine Wohnungen in guten Lagen, sondern auch junge Erwerbstätige, Fernpendler oder Senioren – daher ist der Preisdruck in diesem Segment besonders hoch“, sagt Prof. Michael Voigtländer, Immobilienexperte am IW.

Das Nettoeinkommen von Studierenden ist im Mittel in den vergangenen Jahren stagniert. Es liegt bei 900 € pro Monat. Einzig die 25 % einkommensstärksten Studierendenhaushalte konnten ihre Einkommen weiter

steigern (um 36 % seit 2010). Damit können nur sie die seit 2010 erfolgten Mietsteigerungen in 26 der betrachteten 30 Standorte kompensie-

ren. Die finanzielle Belastung von Studierenden mit durchschnittlichem und geringem Einkommen ist hingegen deutlich gestiegen – ihre seit

Jahren stagnierenden bzw. nur leicht steigenden Nettoeinkommen können mit der Mietpreisentwicklung nicht Schritt halten.

NACHRICHTEN

■ Junge ziehen in die Städte, Alte aufs Land

Vor allem junge Leute zwischen 18 und 29 Jahren verlagern ihren Wohnort – und zwar ganz überwiegend – in die Städte. Ältere Personen wechseln dagegen deutlich seltener die Region. Sie zieht es tendenziell in ländliche Räume. Zu diesen Ergebnissen kommt eine aktuelle Analyse des RWI – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung und der Ruhr Universität Bochum. Demnach verschärft die Binnenmigration die demografischen Unterschiede zwischen Stadt und Land. Auch die Faktoren, welche die Ortswahl beeinflussen, unterscheiden sich zwischen den Altersgruppen: Das regionale Lohnniveau und andere Wirtschaftsindikatoren spielen vor allem für junge Menschen eine große Rolle.

Die wichtigsten Ergebnisse:

- Zwischen 2008 und 2014 sind insgesamt knapp 15,9 Millionen Personen mit deutscher Staatsangehörigkeit aus einer Stadt oder einem Landkreis in eine andere Region umgezogen.
- 43 % der einheimischen Binnenmigranten sind zwischen 18 und 29 Jahren alt. Zum Vergleich: Diese Altersgruppe macht nur 14 % der Gesamtbevölkerung aus.
- Von den insgesamt 6,9 Millionen Binnenmigranten zwischen 18 und 29 Jahren stammen 25 % aus ländlichen Gebieten und 75 % aus Städten. Nur 19 % von ihnen ziehen in einen Landkreis um, während sich 81 % für eine Stadt entscheiden. Dies führt zu einer Wanderungslücke für die ländlichen Gebiete von fast 460.000 Personen in dieser Altersgruppe.

– Ältere Altersgruppen wechseln deutlich seltener die Region, tendenziell zieht es sie jedoch eher in ländliche Kreise. Sie können die ländliche Wanderungslücke der 18- bis 29-Jährigen aber nicht ausgleichen.

– Insgesamt verschärft die Binnenmigration die bereits bestehenden demografischen Probleme in ländlichen Räumen. Das gilt insbesondere für viele Landkreise in Ostdeutschland.

– In einer deskriptiven Analyse vergleicht die RWI-Studie zudem den Einfluss verschiedener Faktoren auf die Migrationsentscheidung. Demnach hängt sie bei Personen unter 50 Jahren insbesondere von den wirtschaftlichen Möglichkeiten ab. So geht ein höheres Lohnniveau in einer Region mit einer geringeren Abwanderung und einer höheren Zuwanderung einher.

– Wohnkosten scheinen dagegen eher eine untergeordnete Rolle zu spielen: Regionen mit hohen Mietpreisen verzeichnen – unter ansonsten gleichen Bedingungen – eine etwas geringere Zuwanderung aller Altersgruppen. Eine verstärkte Abwanderung aus teuren Regionen findet nur in der Gruppe der 30- bis 49-Jährigen statt.

„Die Untersuchung zeigt die große Anziehungskraft der Städte auf junge Menschen. Sie werden unter anderem durch das höhere Lohnniveau gelockt, während die höheren Wohnkosten im Vergleich eine eher untergeordnete Rolle spielen“, sagt RWI-Vizepräsident Thomas Bauer, einer der Autoren der Studie. „Ältere Personen ziehen zwar tendenziell wieder raus aus den Städten, allerdings in deutlich geringerer Zahl. Insgesamt

verschärft die Binnenmigration die demografischen Unterschiede zwischen Stadt und Land“, so Bauer.

Die Analyse basiert auf kleinräumigen administrativen Daten, die jede Migrationsbewegung über die Bezirksgrenzen hinweg zwischen 2008 und 2014 enthalten, aufgeschlüsselt nach verschiedenen Altersgruppen. Die Informationen zu Mietpreisen stammen aus dem RWI-GEO-REDX Datensatz des RWI-Forschungsdatenzentrums FDZ Ruhr.

■ Krankenhausentgeltkatalog 2020 steht fest

Die Deutsche Krankenhausgesellschaft (DKG), der GKV-Spitzenverband und der Verband der Privaten Krankenversicherung (PKV) haben sich auf den im kommenden Jahr geltenden Fallpauschalen-Katalog (DRG-Katalog) verständigt. Der DRG-Katalog ist seit dem Jahr 2004 verbindliche Abrechnungsgrundlage für rund 19 Millionen stationäre Fälle pro Kalenderjahr und steuert ein Finanzierungsvolumen von über 75 Mrd. €.

Die Verhandlungspartner der gemeinsamen Selbstverwaltung standen in diesem Jahr vor der Aufgabe, die Pflegekosten aus den Fallpauschalen herauszulösen. Dieser Schritt war durch die gesetzlichen Änderungen im Pflegepersonal-Stärkungsgesetz notwendig geworden. Er stellt die nachhaltigste Veränderung im DRG-System seit seiner Einführung dar. Zum einen musste ermittelt werden, wie viel heute tatsächlich für Pflegeleistungen anteilig in den Fallpauschalen bezahlt wird (Pflegebudget). Dieser Betrag musste aus den Fallpauschalen herausgelöst werden.

Somit werden künftig rd. 15 Mrd. €, die die Krankenhäuser für Pflege in bettenführenden Abteilungen ausgeben, gesondert finanziert – orientiert an den tatsächlichen Ausgaben des einzelnen Krankenhauses. Zum anderen ging es um die Frage, wie das Geld über die Abrechnung von den Krankenkassen an die Krankenhäuser transferiert wird. Abgerechnet werden die Pflegekostenanteile nicht separat, sondern mit einem DRG-Bezug. Ein hoher Pflegeaufwand in einer Leistung wird höher vergütet. Formal bleibt der DRG-Katalog erhalten, bekommt aber neben dem bislang bekannten Relativgewicht je Fall nun auch ein Relativgewicht für den Pflegetagesatz („Spaltenlösung“).

Der DKG-Hauptgeschäftsführer Georg Baum erklärt dazu: „16 Jahre nach Einführung des DRG-Systems bedeutet die Ausgliederung der Pflegekosten einen echten Systemwechsel. Die Finanzierung der Pflege wird von der Zahl der Fälle und deren Erlösen abgekoppelt und letztlich als Jahresbudget ausgezahlt. Dabei muss allerdings darauf geachtet werden, dass die Unterstützung und der Ersatz von Pflegekräften durch andere Kräfte nicht behindert werden. Mit der Ausgliederung verbinden die Krankenhäuser die Erwartung, dass die Personalkosten besser und vollständig refinanziert werden können.“

Stefanie Stoff-Ahnis, Vorstand beim GKV-Spitzenverband, hebt hervor: „Wir sind froh, dass es bei diesem komplexen Verhandlungsprozess doch noch zu einer Einigung gekommen ist. Es bleibt zu hoffen, dass von diesem grundlegenden Umbau der Vergütung vor allem jene Krankenhäuser profitieren, bei denen hohe Pflegeausgaben auch als gute Pflege bei Patienten ankommen. Denn diese Reform zielte gerade darauf ab, die direkte Pflegeleistung am Patientenbett eins zu eins zu vergüten.“

Der Direktor des Verbandes der Privaten Krankenversicherung (PKV), Florian Reuther, kommentiert: „Das DRG-System erfährt mit dem Fallpauschalenkatalog 2020 den grundlegendsten Wandel seit seiner Einführung vor 15 Jahren. Wir hoffen, dass dadurch die Versorgung der Patienten im Krankenhaus nachhaltig verbessert werden kann.“

Die Ausgliederung der Pflegepersonalkosten ist hoch komplex. Die Vereinbarungspartner haben in Zusammenarbeit mit dem Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus (InEK) versucht, eine Kongruenz zwischen der Ausgliederung auf Bundesebene und den künftigen Budgetverhandlungen vor Ort herzustellen. Dazu wurden eine Reihe weiterer Vereinbarungen geschlossen, so z.B. eine Vereinbarung zur Abgrenzung der Pflegepersonalkosten sowie eine Nachweisvereinbarung. Sie sind auf den Internetseiten der DKG und des GKV-Spitzenverbandes abrufbar.

Eine Verständigung erreichten die Verhandlungspartner auch beim pauschalierenden, tagesbezogenen Entgeltkatalog für psychiatrische und psychosomatische Einrichtungen (PEPP-Entgeltkatalog 2020).

Der DRG-Katalog wurde durch das von den Partnern der Selbstverwaltung gemeinsam getragene InEK auf der Grundlage von Fallkostendaten von Krankenhäusern weiterentwickelt. Es ist absehbar, dass die sachgerechte Herauslösung der Pflegekosten aus dem Fallpauschalensystem und die Optimierung der DRGs mit ausgegliederten Pflegekosten – sogenannte aG-DRGs – ein mehrjähriger Prozess sein werden.

Hintergrund

Der DRG-Fallpauschalenkatalog bestimmt über Relativgewichte das Verhältnis der Vergütungen verschiedener Behandlungsfälle zueinander. Die mit den Kassen abgerechnete Vergütungshöhe wird maßgeblich durch die in den Bundesländern vereinbarten Basisfallwerte festgelegt. Ab 1.1.2020 werden die Pflegepersonalkosten nicht mehr Teil der klassischen DRG-Fallkostenkalkulation sein. Das krankenhausspezifische Pflegebudget wird jedoch durch DRG-bezogene Tagessätze transferiert.

■ Teures Acker- und Weideland

Die durchschnittlich gezahlten Kaufpreise für landwirtschaftliche Grundstücke sind in Deutschland und den meisten Bundesländern in den vergangenen Jahren stark angestiegen. Wie das Statistische Bundesamt (De-

statis) mitteilte, erhöhten sich die für landwirtschaftliche Grundstücke gezahlten Durchschnittspreise (ohne Inventar und Gebäude) von 2009 bis 2018 auf das 2,3-Fache. Die beobachteten starken Anstiege der Kaufpreise werden in der politischen Diskussion unter anderem auf die Käufe von Land durch außerlandwirtschaftliche Investoren zurückgeführt.

Die Entwicklung verlief in den Bundesländern unterschiedlich. In Bayern stiegen die Kaufpreise für Acker- und Grünland zusammengefasst von 2009 bis 2018 auf das 2,6-Fache an, in Niedersachsen auf das 2,4-Fache, in Nordrhein-Westfalen auf das 2-Fache, in Mecklenburg-Vorpommern auf das 2,9-Fache und in Sachsen auf das 2,7-Fache. In Baden-Württemberg stiegen sie weniger stark an, und zwar auf das 1,5-Fache der Werte von 2009, in Hessen und Rheinland-Pfalz auf das 1,4-Fache. In Schleswig-Holstein waren die Agrarlandkaufpreise 2018 auf das 1,8-Fache der Werte von 2009 angestiegen. In den alten Ländern insgesamt (ohne Stadtstaaten) lagen sie beim 2,1-Fachen der Werte von 2009, in den neuen Ländern (ohne Berlin) beim 2,6-Fachen.

Von rund 275.000 landwirtschaftlichen Betrieben in Deutschland im Jahr 2016 waren 244.000 Einzelunternehmen, 21.000 Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR), 2.100 Kommanditgesellschaften und 1.600 Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Compagnie Kommanditgesellschaften. Diese Zahlen kommen aus der 2016 zuletzt durchgeführten Agrarstrukturerhebung.

■ Wohnungsgenehmigungen bis August 2019

Von Januar bis August 2019 wurde in Deutschland der Bau von insgesamt 228.500 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilt, waren dies 2,5 % weniger Baugenehmigungen als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Genehmigungen galten sowohl für neue Gebäude als auch für Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden. In neu zu errichtenden Wohngebäuden wurden von Januar bis August 2019 rund 196.700 Wohnungen

genehmigt. Dies waren 3,7 % oder 7.500 Wohnungen weniger als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Zahl der Baugenehmigungen für Einfamilienhäuser ist geringfügig gestiegen (+0,1 %). Die Zahl der Baugenehmigungen für Zweifamilienhäuser sank um 2,9 %, die für Mehrfamilienhäuser um 3,5 %.

Bei den neu zu errichtenden Nichtwohngebäuden, die von Januar bis August 2019 genehmigt wurden, verringerte sich der umbaute Raum gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 5,2 Mio. m³ auf 143,2 Mio. m³ (-3,5 %).

■ Neues gif-Glossar geht online

Die gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung legt eine Online-Sammlung von Definitionen und Kennzahlen zu verschiedenen Themenbereichen als Glossar vor. Konzipiert, definiert und erstellt wurde dieses elektronische Nachschlagewerk für die gesamte Branche in den gif-Kompetenz- und Projektgruppen. „Motivation und Ziel war, ein übersichtliches, umfassendes Immobilienglossar zur Verfügung zu stellen, welches anwenderfreundlich branchenweit und interdisziplinär zum Einsatz kommt“, erläutert Prof. Verena Rock, gif-Vorstand. Neben der eigentlichen Definition und Weiterentwicklung von Fachbegriffen werden ergänzend Quellenangaben und Verlinkungen innerhalb des Glossars dargestellt. Die Begriffe sind sowohl aus den bereits bestehenden Definitionssammlungen entnommen als auch neu hinzugefügt worden. Gleichzeitig handelt es sich um eine offene Sammlung, d.h. Fachbegriffe und Kennzahldefinitionen werden kontinuierlich weiterentwickelt und ergänzt. Erste Definitionen werden aus den folgenden Themenbereichen bereitgestellt:

- a. Büromarkt
- b. Datenmanagement
- c. Development
- d. Einzelhandel

„Dass gerade Begriffe aus dem Datenmanagement stark Eingang in das Glossar gefunden haben, verwundert nicht“, erläutert Susanne Hügel, Leiterin der Projektgruppe „uns war

wichtig, dass damit erstmals ein einheitlicher Standard aller relevanter Begriffe rund um die dynamische Schnittstelle zwischen Immobilien und Digitalisierung von einem Expertengremium definiert wurde. Der Themenbereich Real Estate Investment Management ist derzeit in Vorbereitung. Das Glossar steht zum kostenfreien Zugriff bereit unter: <https://www.gif-ev.de/gif-glossar.626/show/glossar>

■ EEG-Umlage steigt

Die EEG-Umlage, mit der der Ausbau der erneuerbaren Energien im Strommarkt gefördert werden soll, steigt 2020 von 6,405 Cent/kWh auf 6,756 Cent/kWh. Die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien ist nach Angabe des Bundeswirtschaftsministeriums seit 2014 um 50 % gestiegen. Im Zuge der jüngsten Beschlüsse zur Klimapolitik sei eine schrittweise Senkung der EEG-Umlage ab 2021 beschlossen worden. Die Übertragungsnetzbetreiber rechnen 2020 mit einem weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien um knapp 6 GW. Dadurch nehme die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien um 9 Mrd. Kilowattstunden bzw. 4 % weiter zu.

■ Neue Bestellungs Voraussetzungen des DIHK sorgen für Unsicherheiten bei Sachverständigen – der IVD erreicht Klarstellung

Im Mai 2018 informierten die Industrie- und Handelskammern über die neue Abgrenzung der drei Sachgebiete: Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken (1400), Mieten und Pachten (1405) und Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken – Landwirtschaft (1410). Wie der Bundesfachausschuss für Immobiliensachverständige (BFA) des IVD feststellte, haben dessen – über das gesamte Bundesgebiet verteilten – Mitglieder diese Information unterschiedlich interpretiert und massive Bedenken in Bezug auf Zuständigkeitsfragen geäußert.

Man war sich einig, dass in zahlreichen Fällen Kompetenzüberschreitungen zu erwarten sind. Insbesondere

dann, wenn beispielsweise ein für das Sachgebiet „bebaute und unbebaute Grundstücke“ öffentlich bestellter Sachverständiger für die Bewertung übergroßer Grundstücke mit der theoretischen Nutzungsmöglichkeit des Gebietes als Gartenland oder Acker konfrontiert wird. Ebenso diffizil scheinen dem Fachausschuss ehemalige Hofstellen, die nach Aufgabe der landwirtschaftlichen Nutzung zu Wohnzwecken genutzt werden. Als dritten Problemfall sehen die Experten die gewachsenen Ortschaften. Regelmäßig werden Stallanlagen und Scheunen im Ortskern zu Wohnzwecken oder zu der Wohnnutzung zugehörigen Garagen ausgebaut – Eine Situation, die die Zuordnung des richtigen Sachverständigen erschwert.

Um seinen Mitgliedern Klarheit zu verschaffen und eventuelle Haftungsrisiken zu minimieren, konnte der IVD mit einem Schreiben und der Darstellung der zu erwartenden Sachgebietsüberschneidungen folgende Antwort seitens des DIHK erhalten:

(Auszug aus einem Schreiben von Rechtsanwalt Axel Rickert, Leiter des Referats Kammerrecht, Sachverständigenwesen/DIHK)

Den Bestellungs Voraussetzungen der Sachgebiete 1400, 1405 und 1410 ist jeweils eine Sachgebietsbeschreibung vorangestellt. Diese kann zusammen mit den nachzuweisenden Kenntnissen zur Abgrenzung der Sachgebiete und zur Bestimmung des zuständigen Sachverständigen herangezogen werden. Naturgemäß gibt es jedoch bei benachbarten Sachgebieten immer Schnittmengen und nicht eindeutige Grenzfälle. In der Praxis gibt es oftmals Aufgabenstellungen, in denen zwei oder mehr Sachgebiete betroffen sind. Manchmal gibt es auch Aufträge, in denen von einer Doppelzuständigkeit auszugehen ist. Die Bestellungskörperschaften müssen sich in solchen Fällen bei der Suche nach dem zuständigen Sachverständigen entweder nach dem Schwerpunkt der zu beantwortenden Fragestellung (sog. Schwerpunkttheorie) richten oder Sachverständige von zwei verschiedenen Sachgebieten benennen. Eine Benennung entbindet den benannten Sachverständigen jedoch nicht, seine Zuständigkeit noch ein-

mal in eigener Verantwortung zu prüfen. Manchmal stellt sich erst bei der genaueren Befassung mit einem Auftrag oder beim Ortstermin heraus, dass ein anderer Sachverständiger zuständig ist oder hinzugezogen werden sollte.

(...) Tatsächlich gibt es einige Doppelzuständigkeiten.

Prominentestes Beispiel für die Doppelzuständigkeit ist die Bewertung von Bauerwartungsland. Hier ist nach einhelliger Meinung die Zuständigkeit beider Sachgebiete eröffnet. Auch bei Gemeinbedarfs-, Nutz- und Ausgleichsflächen ist von einer Doppelzuständigkeit auszugehen. Nach der o.g. Schwerpunkttheorie darf ein Sachverständiger für das Sachgebiet 1400 im Rahmen seiner Zuständigkeit auch eine Wiese, einen Grünstreifen oder eine sogenannte Umgriffsfläche mitbewerten, sofern diese Flächen von ihrer Größe her als Bagatellflächen anzusehen sind. Von einer Bagatellfläche ist auszugehen, wenn es sich um eine kleinere Fläche handelt, die auch nicht selbständig bewirtschaftet wird.

Den Sachverständigen wird allerdings dringend empfohlen, immer dann, wenn sie im Grenzbereich ihrer Zuständigkeit arbeiten, einen entsprechenden Hinweis im Gutachten aufzunehmen und ihre Zuständigkeit genau zu prüfen. Im Zweifel sollten Fragestellungen, die zwar noch im Grenzbereich liegen, aber schwerpunktmäßig eher bei einem anderen Sachgebiet zu verorten sind, als freier Sachverständiger beantwortet oder ein zuständiger Kollege des anderen Sachgebiets hinzugezogen werden.

Sogenannte Resthofstellen, die nicht mehr zu landwirtschaftlichen Zwecken, sondern zu wohn- oder gewerblichen Zwecken genutzt werden und diese Nutzung auch rechtmäßig erfolgt, fallen aufgrund der tatsächlichen Nutzung dann in das Sachgebiet 1400. Sofern die Aufgabe der landwirtschaftlichen Nutzung jedoch noch nicht als endgültig anzusehen ist oder zukünftig wieder aufgenommen werden kann, ist auch das Sachgebiet 1410 eröffnet (Doppelzuständigkeit). Der Bundesfachausschuss begrüßt die Klarstellung durch den

DIHK, schlägt aber vor, die vorgenannten Ausführungen in einer Präambel den Bestellungs Voraussetzungen voran zu stellen.

■ Eigentumsquote knapp über 50 %

Trotz eines in den vergangenen zehn Jahren sehr stark gestiegenen Umsatzes bei Immobilien gehört Deutschland bei der Wohneigentumsquote zu den Schlusslichtern in Europa. Dies geht aus der Antwort der Bundesregierung (19/12955) auf eine Kleine Anfrage der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen (19/11623) hervor. Danach stieg der Umsatz mit Immobilien seit dem Jahr 2008 bis zum Jahr 2016 von 131 auf 237,5 Mrd. € im Jahr. Die Zahl der Immobilien transaktionen erhöhte sich von 817.000 auf rund eine Million. Mit einer Wohneigentumsquote von 51,4 % gehört Deutschland vor dem Schlusslicht Schweiz mit 41,3 % zu den Ländern mit der niedrigsten Wohneigentumsquote in Europa. Die höchsten Wohneigentumsquoten mit über 90 % gibt es in Rumänien, Kroatien und in der Slowakei.

■ So leben die Menschen in Europa

Ein neuer vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt und Raumforschung (BBSR) herausgegebener Europaatlas zeigt, wie sich die Regionen in den vergangenen Jahren entwickelt haben – und auf welche Veränderungen sich Entscheidungsträger aus Politik und Verwaltung künftig einstellen müssen. Karten, Infografiken und erläuternde Texte zeichnen ein Bild von Demografie, Arbeitsmarkt, Beschäftigung, Wirtschaft, Finanzen und weiterer Schlüsselthemen regionaler Entwicklung. Der Europaatlas knüpft an den Deutschlandatlas des Bundesministeriums des Innern, für Bau und Heimat (BMI) an.

■ Orientierungswert für Krankenhauskosten 2019 beträgt 2,99 %

Das Statistische Bundesamt (Destatis) veröffentlicht gemäß den Vorgaben des Krankenhausentgeltgesetzes den

sogenannten Orientierungswert für Krankenhäuser. Dabei handelt es sich um eine wichtige Kenngröße für die Selbstverwaltungspartner im deutschen Gesundheitswesen (gesetzliche Krankenkassen und Krankenhäuser). Der Orientierungswert gibt die durchschnittliche jährliche prozentuale Veränderung der Krankenhauskosten wieder, die ausschließlich auf Preis- oder Verdienstandänderungen zurückzuführen ist. Damit ist er eine wichtige Basis für Budgetverhandlungen im stationären Bereich. Für den Zeitraum des zweiten Halbjahres 2018 und des ersten Halbjahres 2019 beträgt der Orientierungswert im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum (zweites Halbjahr 2017/erstes Halbjahr 2018) 2,99 %. Der Teilorientierungswert für Personalkosten liegt bei 3,79 % und für Sachkosten bei 1,68 %.

■ Entgeltstatistik 2018

Das mittlere Bruttoarbeitsentgelt (Median) der sozialversicherungspflichtigen Vollzeitbeschäftigten lag im Jahr 2018 bei 3.304 € und ist damit gegenüber dem Vorjahr um 3,0 % gestiegen. Darauf verweist die Bundesregierung in ihrer Antwort (19/12976) auf eine Kleine Anfrage (19/12460) der AfD-Fraktion. Die Regierung bezieht sich in ihrer Antwort auf Zahlen der Beschäftigungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit. Gestiegen ist demnach auch das Medianentgelt der vollzeitbeschäftigten Leiharbeitskräfte – um 3,2 % gegenüber 2017 auf 1.928 €.

■ Gute Geschäfte am Wohnungsmarkt: Hausverwaltungen, Immobilienmakler und Handel mit Umsatzrekorden

Vor dem Hintergrund gestiegener Wohnimmobilienpreise waren in Deutschland in den vergangenen Jahren immer mehr Menschen beruflich mit der Vermittlung, dem Verkauf oder der Verwaltung von Wohnimmobilien befasst. Wie Destatis mitteilt, stieg allein in den vier Jahren von 2014 bis 2017 die Zahl der im Bereich der Wohnimmobilien-

Maklerunternehmen tätigen Personen von rund 58.000 auf 70.000. Dabei war im Jahr 2015 von der Bundesregierung das sogenannte Bestellerprinzip für Mietwohnungen eingeführt worden. Seitdem dürfen Wohnungseigentümer, die ihre Wohnung vermieten, die Maklergebühren nicht mehr auf die Mieter umlegen. Negative Auswirkungen auf die Umsätze in der Branche hatte dies offenbar nicht: Die Wohnimmobilienvermittler steigerten ihren Umsatz seither von 6,73 auf 8,49 Mrd. € (2017). Maklerbüros profitieren von steigenden Wohnungs- und Hauspreisen. Ihre Dienstleistung wird in der Regel anteilig am Miet- oder Kaufpreis honoriert.

Neben der Vermittlung gibt es zwei weitere Dienstleistungsbereiche: Kauf/Verkauf und Verwaltung von Wohnimmobilien. Die drei Wohnimmobilien-Dienstleistungssegmente zusammengekommen beschäftigten im Jahr 2017 rund 200.000 Menschen. Das waren rund 40.000 mehr als noch im Jahr 2014 (+26 %). Allein für die Immobilienverwaltungen arbeiteten 2017 insgesamt 112.000 Menschen. 2014 waren es erst 86.000 gewesen. Anstiege gibt es schon seit 2010.

Der Wohnungsbestand in Deutschland stieg von 2015 bis 2018 insgesamt von 41,4 Millionen auf rund 42,2 Millionen Wohnungen. Der Anstieg der Anzahl der Hausverwaltungsgesellschaften von 2015 bis 2017 war jedoch überproportional hoch und betrug ein Drittel (auf insgesamt 24.600).

■ Zweite Ausgabe der European Standards for Statistical Valuation Methods for Residential Propertie veröffentlicht

Die neue Ausgabe der European Standards for Statistical Valuation Methods (ESSVM) bietet einen einheitlichen Ansatz für die statistische Bewertung von Wohnimmobilien und damit eine Marktharmonisierung zur Unterstützung von Hypothekenkreditgebern, Hypothekenkreditnehmern, Investoren, Pfandbriefemittenten und Ratingagenturen. In der zweiten Ausgabe wurden die Definitionen aktualisiert und weitere präskriptive Elemente hinzugefügt. Insbesondere wurde mehr Wert daraufgelegt, Benutzer und Regulierungsbehörden bei der Beurteilung

der Genauigkeit, Objektivität und Zuverlässigkeit von statistischen Bewertungsmethoden zu unterstützen. Darüber hinaus wurden Mindestanforderungen für die Leistungsberichterstattung hinzugefügt, sodass Anwender und Aufsichtsbehörden über objektive Maßnahmen verfügen, um die Anwendbarkeit einer statistischen Bewertungsmethode für einen bestimmten Zweck zu beurteilen. Um die Qualität der neuen Standards zu gewährleisten, wurden sie von führenden Bewertungsexperten unabhängig überprüft und genehmigt und haben damit europaweite Anerkennung gefunden.

■ Neubewertung aller Grundstücke nötig

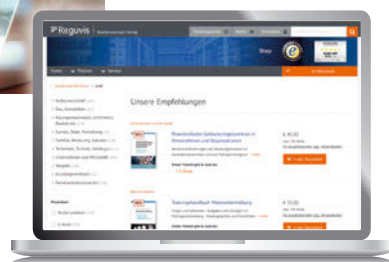
Um die Grundsteuer verfassungskonform auszugestalten, müssen sämtliche rund 36 Millionen wirtschaftliche Einheiten in Deutschland für Zwecke der Grundsteuer neu bewertet werden. Dies teilt die Bundesregierung in ihrer Antwort (19/12387) auf eine Kleine Anfrage der FDP-Fraktion (19/11973) mit. Die Notwendigkeit einer Neubewertung gelte unabhängig vom jeweils gewählten Modell der Grundsteuer.

Reguvis | Bundesanzeiger Verlag



**Bestellen Sie
direkt online
unter**

shop.reguvis.de



Wissen für Experten.

Reguvis bietet gut recherchierte und aufbereitete Fachinformationen für Ihren beruflichen Alltag. Unsere Nähe zur Gesetzgebung gewährleistet Informationen direkt von der Quelle. Dabei sind unsere Autoren ausgewiesene Experten, von deren Wissen Sie profitieren.

RECHT AKTUELL

■ Anspruch auf Beseitigung von Birken auf dem Nachbargrundstück bei Einhaltung des Grenzabstands

Ein Grundstückseigentümer kann von seinem Nachbarn in aller Regel nicht die Beseitigung von Bäumen wegen der von ihnen ausgehenden natürlichen Immissionen auf sein Grundstück verlangen, wenn die für die Anpflanzung bestehenden landesrechtlichen Abstandsregelungen eingehalten sind.

Die Parteien sind Eigentümer benachbarter Grundstücke, die in Baden-Württemberg belegen und mit Wohnhäusern bebaut sind. Auf dem Grundstück des Beklagten stehen in einem Abstand von mindestens 2 m zu der Grenze drei ca. 18 m hohe, gesunde Birken. Wegen der von den Birken ausgehenden Immissionen (Pollenflug, Herausfallen der Samen und Früchte, Herabfallen der leeren Zapfen sowie der Blätter und Birkenreiser) verlangt der Kläger mit dem Hauptantrag deren Entfernung und hilfsweise eine monatliche Zahlung von jeweils 230 € in den Monaten Juni bis November eines jeden Jahres. Das AG hat die Klage mit dem Haupt- und dem Hilfsantrag abgewiesen. Auf die Berufung des Klägers hat das LG den Beklagten zur Beseitigung der Birken verurteilt. Der BGH hat der Revision des Beklagten stattgegeben und das die Klage abweisende erstinstanzliche Urteil wiederhergestellt.

Aus den Gründen

Ein Beseitigungsanspruch gemäß § 1004 Abs. 1 BGB setze voraus, dass der Beklagte Störer im Sinne dieser Vorschrift sei. Hierfür genüge nicht bereits das Eigentum an dem Grundstück, von dem die Einwirkung ausgehe. Vielmehr sei die Feststellung erforderlich, ob es

jeweils Sachgründe gebe, dem Grundstückseigentümer die Verantwortung für das Geschehen aufzuerlegen. Wenn es um durch Naturereignisse ausgelöste Störungen gehe, sei entscheidend, ob sich die Nutzung des Grundstücks, von dem die Beeinträchtigungen ausgingen, im Rahmen ordnungsgemäßer Bewirtschaftung halte. So habe der Senat die Störer-Eigenschaft beispielsweise verneint bei Umstürzen nicht erkennbar kranker Bäume infolge von Naturgewalten. In aller Regel sei von einer ordnungsgemäßen Bewirtschaftung auszugehen, wenn – wie hier gemäß § 16 Abs. 1 Nr. 4a i.V.m. Abs. 2 Satz 1 NRG-BW a.F. – die für die Anpflanzung bestehenden landesrechtlichen Abstandsregelungen eingehalten seien. Komme es trotz Einhaltung der Abstandsgrenzen zu natürlichen Immissionen auf dem Nachbargrundstück, sei der Eigentümer des Grundstücks hierfür nach der von dem Gesetzgeber vorgenommenen Wertung regelmäßig nicht verantwortlich. Aus Art. 124 EGBGB folge nichts anderes. Richtig sei zwar, dass der Landesgesetzgeber nicht dem Nachbarn Rechte nehmen könne, die sich aus § 1004 Abs. 1 BGB ergäben. Darum gehe es hier jedoch nicht. Vielmehr stelle sich die (Vor-)Frage, ob ein Grundstückseigentümer für natürliche Immissionen überhaupt verantwortlich sei. Scheide dies aus, gebe es den vom dem Berufungsgericht beschriebenen Konflikt zwischen den Regeln des BGB und den landesrechtlichen Vorschriften nicht. Zudem sprächen §§ 907, 910 BGB und die Gesetzesmaterialien zu diesen Vorschriften dafür, dass der Grundstückseigentümer für solche natürlichen Einwirkungen auf das Nachbargrundstück, die von § 910 BGB (Überhang) nicht erfasst würden, regelmäßig nicht verantwortlich sein solle, wenn die Anpflanzungen mit dem Landesnachbarrecht in Einklang stünden. Ein Beseitigungsanspruch lasse sich auch nicht aus dem nachbarlichen

Gemeinschaftsverhältnis herleiten, da die Beeinträchtigungen zwar erheblich, aber nicht derart schwer seien, dass der Kläger sie trotz der in § 16 Abs. 1 Nr. 4a i.V.m. Abs. 2 Satz 1 NRG-BW a.F. zum Ausdruck gekommenen Wertung nicht mehr hinzunehmen hätte. Der mit dem Hilfsantrag geltend gemachte Anspruch auf eine Entschädigung von monatlich 230 € in den Monaten Juni bis November bestehe nicht. Da der Beklagte für die Beeinträchtigungen nicht verantwortlich sei, komme ein Ausgleichsanspruch gemäß § 906 Abs. 2 Satz 2 BGB weder in unmittelbarer noch in entsprechender Anwendung in Betracht.

BGH, Urteil vom 20.9.2019 – V ZR 218/18

■ Streupflicht auf einem Lebensmittelmarktparkplatz

Die Räum- und Streupflicht eines Lebensmittelmarktes, dessen Parkplatz neben Kunden auch Anwohner verwenden, ist auch bei allgemeiner Glätte im Einzelfall zu prüfen. Die Streupflicht soll dabei nur wirkliche Gefahren beseitigen und dann nicht bestehen, wenn durch durchgehende Benutzung des Parkplatzes die maschinelle Bestreuung des Parkplatzes nicht möglich ist und die händische Bestreuung mit unverhältnismäßigem Aufwand verbunden ist.

Die Beklagte betreibt einen Lebensmittelmarkt, dessen Parkplatz von ihr in erster Linie für ihre Kunden bereitgestellt wird, jedoch auch von Anwohnern genutzt wird. Die Beklagte beauftragte ein ebenfalls beklagtes Unternehmen mit der Ausführung des Winterdienstes auf dem Parkplatz. Nach Angaben der Klägerin habe sie eines Morgens auf einer nahe des Eingangs des Mark-

tes gelegenen markierten Stellfläche des Parkplatzes ihren Pkw abgestellt, um im Markt einzukaufen. Es hätte Minusgrade gehabt und allgemeine Glätte geherrscht. Im Bodenbelag des Parkplatzes habe sich eine Vertiefung gefunden, in dem sich Wasser gesammelt habe, welches über die Nacht gefroren sei. Dort rutschte sie beim Aussteigen aus ihrem Pkw aus und stürzte. An der Unfallstelle wurde unstreitig nicht gestreut. Das LG wies die Klage ab. Die Berufung der Klägerin blieb vor dem OLG erfolglos. Die Revision blieb vor dem BGH ebenfalls ohne Erfolg.

Aus den Gründen

Der Klägerin stehe kein Anspruch auf Schadensersatz aus vorvertraglichen Schuldverhältnissen nach § 311 Abs. 2 Nr. 2, § 241 Abs. 1, § 280 BGB oder aus der nach Deliktsrecht gem. § 823 Abs. 1 BGB bestehenden Verkehrssicherungspflicht zu. Eine Streupflicht habe weder für den dafür beklagten Beauftragten, noch für den beklagten Lebensmittelmarkt bestanden. Die Grundvoraussetzung für die Verletzung der Verkehrssicherungspflicht wegen Verstoßes gegen Räum- und Streupflichten sei entweder das Vorliegen einer allgemeinen Glätte oder von erkennbaren Anhaltspunkten für eine ernsthaft drohende Gefahr aufgrund vereinzelter Glättestellen. Auch bei allgemeiner Glättebildung bestehe keine uneingeschränkte Räum- und Streupflicht. Inhalt und Umfang richteten sich vielmehr nach den Umständen im Einzelfall. Die Streupflicht solle dabei nur wirkliche Gefahren beseitigen, nicht aber bloßen Unbequemlichkeiten vorbeugen. Umfang und Maß einer Streupflicht richteten sich danach, was zur gefahrlosen Sicherung des Verkehrs erforderlich und was dem Pflichtigen zumutbar sei. Bei Anwendung dieser Maßstäbe seien die Beklagten im Ergebnis selbst im Falle allgemeiner Glättebildung nicht verpflichtet gewesen, die Sturzstelle im Bereich der markierten Stellflächen am Tage des Unfalls der Klägerin zu streuen. Der Grad der von Glättebildung im Bereich der markierten Stellflächen ausgehenden Gefahr sei regelmäßig als eher gering einzustufen, weil die Wageninsassen

ihn nur beim Ein- und Aussteigen betreten müssten und dabei am Fahrzeug Halt finden könnten. Diese Gefahr sei im Hinblick auf das konkrete Unfallgeschehen nicht maßgeblich dadurch erhöht worden, dass der Parkplatz den Kunden des Lebensmittelmarktes dienen sollte.

Angesichts der bei zumutbarer Eigenvorsorge der Kunden geringen vorhersehbaren Sturzgefahr im Bereich der markierten Stellflächen habe von den Beklagten nicht erwartet werden können, diesen Bereich bei Glättebildung ständig geräumt und gestreut zu halten. Es handle sich im Streitfall um eine große Parkfläche, auf der ein ständiger Fahrzeugwechsel stattfinde, wobei zwischen den parkenden Fahrzeugen ein maschinelles Streuen nicht möglich sei. Eine händische Bestreuung sei den Beklagten aufgrund des damit verbundenen hohen Aufwandes nicht zumutbar gewesen. Die Beklagten seien auch nicht verpflichtet, bei allgemeiner Glättebildung einmalig vor Eröffnung des Marktes den Bereich der markierten Stellflächen zu streuen. Der Parkplatz werde nicht nur von Kunden, sondern auch von Anwohnern verwendet. Daher sei vor der Markteröffnung nicht gewährleistet gewesen, dass die Parkstellflächen frei waren und mit zumutbarem Aufwand hätten gestreut werden können.

**BGH, Beschluss vom 2.7.2019
– VI ZR 184/18**

■ Sonntagsverkauf von Backwaren in Bäckereifilialen mit Cafébetrieb

Der Verkauf von Backwaren ist in Bäckereifilialen mit Cafébetrieb an Sonntagen auch außerhalb der Ladenschlusszeiten zulässig.

Die Beklagte stellt Brot-, Back- und Konditoreiwaren her und vertreibt diese in ihren Filialen in München. Sie veräußerte in zwei Filialen an Sonntagen über einen Zeitraum von jeweils mehr als drei Stunden Brote und unbelegte Brötchen. In einer an-

deren Bäckerei-Verkaufsstelle wurden an einem Pfingstmontag eine Brezel, unbelegte Brötchen sowie ein Laib Brot verkauft. Die Klägerin, die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, meint, die Beklagte habe damit gemäß § 3a UWG unlauter gehandelt, weil sie gegen § 3 Satz 1 Nr. 1 des Ladenschlussgesetzes sowie § 1 Abs. 1 Nr. 2 und Abs. 2 der Verordnung über den Verkauf bestimmter Waren an Sonntagen und Feiertagen verstoßen habe. Das LG hat die Klage abgewiesen. Die Berufung der Klägerin ist ohne Erfolg geblieben. Der BGH hat die Revision der Klägerin zurückgewiesen.

Aus den Gründen

Das Berufungsgericht habe hinsichtlich des Verkaufs in der Bäckerei-Verkaufsstelle am Pfingstmontag zu Recht angenommen, die darlegungs- und beweisbelastete Klägerin habe schon nicht dargetan, dass die Beklagte die Verkaufsstelle selbst betreibe oder von einem Beauftragten betreiben lasse und somit für diesen Verkauf verantwortlich sei. Hinsichtlich des Sonntagsverkaufs von Backwaren in den beiden von der Beklagten betriebenen Filialen habe der BGH die Beurteilung des Berufungsgerichts gebilligt, diese Verkäufe seien nach § 7 Abs. 2 Nr. 1 des Gaststättengesetzes erlaubt gewesen. Bei diesen Filialen handele es sich um Gaststättengewerbe im Sinne von § 1 Abs. 1 des Gaststättengesetzes, weil die Beklagte dort auch Cafés betreibe, in denen sie Getränke und Speisen zum Verzehr an Ort und Stelle verabreiche. Der Anwendung des Gaststättenrechts stehe nicht entgegen, dass die Beklagte innerhalb desselben Raums neben einem Café eine Bäckerei-Verkaufsstelle betreibe. Desgleichen komme es nicht darauf an, dass sie die Speisen und Getränke im Café zur Selbstbedienung bereitstelle.

Die von der Beklagten im Café verabreichten Brötchen und Brote dürften nach § 7 Abs. 2 Nr. 1 des Gaststättengesetzes außerhalb der gaststättenrechtlichen Sperrzeiten und ohne Bindung an die gesetzlichen Bestimmungen über den Ladenschluss im Straßenverkauf abgegeben werden. Nach der vom Berufungs-

gericht rechtsfehlerfrei festgestellten Verkehrsanschauung handele es sich bei Brötchen und Broten um zubereitete Speisen, also um – durch den Backvorgang – essfertig gemachte Lebensmittel. Diese würden in den Cafés der Beklagten verabreicht. Dass die Beklagte das Brot im Café in geschnittener Form anbiete, im Straßenverkauf aber ganze Brotlaibe veräußere, und die Gäste des Cafés die Brötchen und die Brotscheiben selbst bestreichen oder belegen würden, ändere an dieser Beurteilung nichts. Da die Zulässigkeit eines Straßenverkaufs nicht voraussetze, dass die Speisen in der Gaststätte zubereitet worden seien, komme es ferner nicht darauf an, wo die Brötchen und Brote gebacken wurden. Eine zulässige Abgabe zum alsbaldigen Verzehr liege zwar nur vor, wenn der Betreiber der Gaststätte annehmen dürfe, dass die abgegebenen Waren im Wesentlichen zum sofortigen Verbrauch erworben würden. Davon habe die Beklagte aber im Blick auf Art und Menge der bei den beanstandeten Verkäufen abgegebenen Backwaren ausgehen dürfen.

BGH, Urteil vom 17.10.2019 – I ZR 44/19

■ Zur Härtefallabwägung bei einer Mieterhöhung nach Modernisierung

Beruft sich ein Wohnraummieter gegenüber einer Modernisierungsmieterhöhung auf das Vorliegen einer unzumutbaren Härte (§ 559 Abs. 4 Satz 1 BGB) muss die Abwägung zwischen den Interessen der Mietvertragsparteien auf den Einzelfall ausgerichtet sein. Der Härteeinwand des Mieters ist ausgeschlossen, wenn die Modernisierungsmaßnahme aufgrund einer gesetzlichen Verpflichtung des Vermieters durchgeführt wurde.

Der Kläger ist Mieter einer knapp 86 m² großen Wohnung der Beklagten in Berlin, in der er seit seinem fünften Lebensjahr wohnt und die er inzwischen allein nutzt. Die Wohnung liegt in einem Mehrfamilien-

haus aus dem Jahr 1929. Der Mietvertrag über die Wohnung wurde im Jahr 1962 von den Eltern des Klägers abgeschlossen. Der Kläger bezieht Arbeitslosengeld II und erhält zur Deckung der Wohnungsmiete monatlich einen Betrag von ca. 463,10 €. Seit Juni 2016 betrug die Kaltmiete für die Wohnung 574,34 € pro Monat zuzüglich eines Heizkostenvorschusses in Höhe von 90,- €. Die beklagte Vermieterin ließ Dämmungsarbeiten an der obersten Geschossdecke und der Außenfassade durchführen, ersetzte die bisherigen Balkone durch größere Balkone mit einer Fläche von jeweils ca. 5 m² und nahm einen seit den 1970-iger Jahren stillgelegten Fahrstuhl wieder in Betrieb. Ende März 2016 erklärte die Beklagte dem Kläger gegenüber schriftlich die Erhöhung der Kaltmiete ab dem 1. Januar 2017 um 240,- € monatlich. Hiervon entfielen nach ihren Erläuterungen 70,- € auf die Dämmungsarbeiten (davon 4,16 € auf die Dämmung der obersten Geschossdecke), 100,- € auf den Anbau der neuen Balkone und weitere 70,- € auf die Wiederinbetriebnahme des Fahrstuhls. Hiergegen wandte der Kläger ein, die Mieterhöhung bedeute für ihn eine finanzielle Härte. Er erhob Klage auf Feststellung, dass er nicht zur Zahlung der verlangten Mieterhöhung von 240,- € monatlich verpflichtet sei. Das AG hat lediglich festgestellt, dass der Mieter nicht zur Zahlung der Mieterhöhung von 70,- € für die Wiederinbetriebnahme des Fahrstuhls verpflichtet sei. Im Übrigen hat es die Feststellungsklage des Mieters abgewiesen. Auf die Berufung des Mieters hat das LG das erstinstanzliche Urteil abgeändert und festgestellt, dass dieser aufgrund seines Härteeinwands ab dem 1. Januar 2017 zur Zahlung einer Mieterhöhung von mehr als 4,16 € monatlich nicht verpflichtet sei. Denn er schulde weder für den Anbau eines größeren Balkons noch für die Fassadendämmung eine Mieterhöhung. Zu zahlen habe er nur den auf die Dämmung der obersten Geschossdecke entfallenden Betrag von zusätzlich 4,16 € monatlich. Die weiteren Mieterhöhungen (100,- € für den Balkonanbau und 65,84 € für die Dämmung der Außenfassade) seien unwirksam, weil sie für den Mieter jeweils eine finanzielle Härte be-

deuteten, die auch unter Würdigung der berechtigten Interessen der Vermieterin nicht zu rechtfertigen sei. Hiergegen wendet sich diese mit ihrer vom Berufungsgericht zugelassenen Revision. Die beklagte Vermieterin hat im Revisionsverfahren vor allem geltend gemacht, dass nach den für staatliche Transferleistungen geltenden Vorschriften für einen Einpersonenhaushalt lediglich eine Wohnfläche von 50 m² als angemessen gelte. Die Wohnung des – Arbeitslosengeld II beziehenden – Mieters sei aber knapp 86 m² groß und übersteige damit diese Grenze erheblich. Letztlich laufe die einen Härtefall bejahende Entscheidung des Berufungsgerichts darauf hinaus, dass der Vermieter den „Luxus“ des Mieters zu finanzieren habe. Der BGH hat den Einwand der Vermieterin nicht durchgreifen lassen.

Aus den Gründen

Der Umstand, dass ein Mieter gemessen an seinen wirtschaftlichen Verhältnissen und seinen Bedürfnissen eine viel zu große Wohnung nutze, sei zwar in die nach § 559 Abs. 4 Satz 1 BGB vorzunehmenden Abwägung der beiderseitigen Interessen zu Lasten des Mieters einzubeziehen. Ein solcher Sachverhalt liege jedoch nicht bereits dann vor, wenn der Mieter eine Wohnung nutze, die gemessen an den Ausführungsvorschriften zur Gewährung von staatlichen Transferleistungen oder an den Vorschriften für die Bemessung von Zuschüssen für den öffentlich geförderten Wohnungsbau zu groß sei. Die Vorschriften zur angemessenen Wohnungsgröße bei staatlichen Transferleistungen sollten sicherstellen, dass sich ein Hilfebedürftiger nicht auf Kosten der Allgemeinheit eine zu große Wohnung leiste. Die Bestimmung des § 559 Abs. 4 Satz 1 BGB verfolge indessen einen anderen Regelungszweck. Hier gelte es abzuwägen, ob der Mieter, der sich einer von ihm nicht beeinflussbaren Entscheidung des Vermieters über die Durchführung von Modernisierungsmaßnahmen ausgesetzt sehe, trotz des Refinanzierungsinteresses des Vermieters seinen bisherigen Lebensmittelpunkt beibehalten dürfe. Weiter sei zu beachten, dass nicht nur der Vermieter, sondern auch der Mieter den Schutz der Eigentums-

gewährleistung des Art. 14 Abs. 1 GG genieße. Daher könne er bei der Anwendung des § 559 Abs. 4 Satz 1 BGB und der Auslegung des dort enthaltenen unbestimmten Rechtsbegriffs „Härte“ verlangen, dass die Gerichte die Bedeutung und Tragweite seines Bestandsinteresses hinreichend erfassten und berücksichtigten.

Gemessen daran könne die einer Berufung auf einen Härtefall nach § 559 Abs. 4 Satz 1 BGB im Einzelfall entgegenstehende Unangemessenheit einer Wohnung nicht isoliert nach einer bestimmten Größe für die jeweilige Anzahl der Bewohner bestimmt werden. Vielmehr komme es darauf an, ob die vom Mieter genutzte Wohnung unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls – etwa auch der Verwurzelung des Mieters in der Wohnung und seiner gesundheitlichen Verfassung – für seine Bedürfnisse deutlich zu groß sei. Hier habe das Berufungsgericht zutreffend als maßgeblichen Gesichtspunkt berücksichtigt, dass der Mieter schon seit dem Jahr 1962 und mithin seit rund 55 Jahren in der Wohnung lebe und ihm deshalb entgegen der Auffassung der Vermieterin nicht vorgehalten werden könne, dass er schon seit Beginn des Mietverhältnisses „über seine Verhältnisse“ lebe. Soweit der Prozessbevollmächtigte der Vermieterin erstmals in der Revisionsverhandlung pauschal eingewendet habe, der Mieter sei gehalten gewesen, einen Teil der Wohnung unterzuvermieten und sich dadurch finanzielle Mittel zu verschaffen, handele es sich um neuen Sachvortrag der insoweit darlegungs- und beweispflichtigen Vermieterin, der schon deshalb in der Revisionsinstanz nicht berücksichtigt werden könne. Zudem sei offen, ob die Wohnung überhaupt zur Untervermietung geeignet sei, ob die Vermieterin einer solchen zu den bisherigen Konditionen zustimmen würde und ob dem Mieter überhaupt ein Zusammenleben mit einem Untermieter zuzumuten sei. Der BGH habe somit die tatrichterliche Würdigung des Berufungsgerichts zum Vorliegen einer unzumutbaren Härte gebilligt. Gleichwohl habe das Berufungsgericht aufgehoben und die Sache an

das Berufungsgericht zurückverwiesen werden müssen, weil dieses keine ausreichenden Feststellungen zum Vorliegen der Ausnahmefälle des § 559 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 und 2 BGB getroffen habe, bei deren Vorliegen ein Härteeinwand des Mieters gesetzlich ausgeschlossen sei. Bezüglich der Modernisierungsmaßnahme „Vergrößerung der Balkone auf 5 m²“ habe das Berufungsgericht keine tragfähigen Feststellungen zu der entscheidenden Frage getroffen, ob Balkone dieser Größe allgemein üblich, also bei mindestens 2/3 aller vergleichbaren Gebäude gleichen Alters unter vergleichbaren Verhältnissen in der Region anzutreffen seien. Entgegen der Auffassung des Berufungsgerichts ließen sich allein aus dem Umstand, dass der Berliner Mietspiegel einen Balkon ab 4 m² Fläche als wohnwerterhöhendes Merkmal einstufte, insoweit keine verlässlichen Schlussfolgerungen ziehen.

Hinsichtlich der Modernisierungsmaßnahme „Fassadendämmung“ habe das Berufungsgericht verkannt, dass § 9 Abs. 1 EnEV dem Eigentümer im Falle der Erneuerung des Außenputzes an Fassadenflächen zwar vorgebe, Wärmedämmungsmaßnahmen durchzuführen, ihm aber eine Verpflichtung, den Außenputz zu erneuern, gerade nicht auferlege. Vielmehr stehe es regelmäßig im freien Belieben des Vermieters, ob und wann er eine Erneuerung des Außenputzes vornehme. Erst wenn er sich hierzu entschlossen habe, verpflichte ihn das Gesetz zur Einhaltung bestimmter Wärmedämmwerte.

§ 559 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 BGB schließe den Härteeinwand des Mieters aber nur dann aus, wenn der Vermieter die Durchführung einer Modernisierungsmaßnahme nicht zu vertreten habe, sich ihr also aufgrund zwingender gesetzlicher Vorschriften nicht entziehen könne. Es komme daher darauf an, ob für den Vermieter eine Erneuerung des Außenputzes „unausweichlich“ sei, etwa weil dieser aufgrund altersbedingten Verschleißes zu erneuern sei und sich der Vermieter zudem einem berechtigten Instandsetzungsbegehren des Mieters oder einer (bestandskräftigen) behördlichen Anordnung ausgesetzt sehe bzw. die Beseitigung

von Schäden dringend aus Sicherheitsgründen geboten sei. Nur im Falle einer solchen „Unausweichlichkeit“ befinde sich der Vermieter in einer Zwangslage, die den Ausschluss des Härteeinwands des Mieters nach § 559 Abs. 4 Satz 2 Nr. 2 BGB rechtfertige. Die Sache sei daher an das Berufungsgericht zurückverwiesen worden, damit – gegebenenfalls nach ergänzendem Sachvortrag der Parteien – die erforderlichen Feststellungen getroffen werden könnten.

BGH, Urteil vom 9.10.2019 – VIII ZR 21/19

■ Kostenersatz für irrtümliche Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums durch einen Wohnungseigentümer

Ein Wohnungseigentümer, der die Fenster seiner Wohnung in der irrigen Annahme erneuert hat, dies sei seine Aufgabe und nicht gemeinschaftliche Aufgabe der Wohnungseigentümer, hat keinen Anspruch auf Kostenersatz.

Der Kläger ist Mitglied der beklagten Wohnungseigentümergeinschaft. Die Wohnanlage besteht aus 212 Wohnungen. Er ließ 2005 in seiner Wohnung die einfach verglasten Holzfenster aus dem Jahr 1972 durch Kunststofffenster mit Dreifachisolierverglasung ersetzen. Bereits zuvor hatten viele Wohnungseigentümer ihre Wohnungen mit modernen Kunststofffenstern ausgestattet. Die Wohnungseigentümer gingen bis zur Veröffentlichung der Entscheidung des BGH vom 2. März 2012 (V ZR 174/11, NZM 2012, 419) zu einer vergleichbaren Regelung in einer Teilungserklärung irrtümlich davon aus, jeder Wohnungseigentümer müsse die notwendige Erneuerung der Fenster seiner Wohnung auf eigene Kosten vornehmen. Tatsächlich ist dies gemeinschaftliche Aufgabe der Wohnungseigentümer. Das AG hat die gegen die Wohnungseigentümergeinschaft auf Wertersatz in Höhe von 5.500 € gerichtete Klage abgewiesen. Die Berufung ist er-

folglos geblieben. Mit der von dem LG zugelassenen Revision verfolgt der Kläger seinen Zahlungsantrag weiter. Der BGH hat die Revision zurückgewiesen, weil dem Kläger kein Kostenerstattungsanspruch zusteht.

Aus den Gründen

Ein Erstattungsanspruch käme nur aus allgemeinen Vorschriften der Geschäftsführung ohne Auftrag (§ 687 Abs. 1 BGB) oder des Bereicherungsrechts (§ 812 Abs. 1 Satz 1 BGB) in Betracht. Diese Vorschriften könnten aber als Anspruchsgrundlage für den Zahlungsanspruch nicht herangezogen werden, weil das Wohnungseigentumsgesetz in § 21 Abs. 4 und 5 spezielle und damit vorrangige Regelungen über die Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums enthalte. Danach hätten die Wohnungseigentümer über etwaige Instandsetzungsmaßnahmen zu entscheiden. Die Regelungen des Wohnungseigentumsgesetzes hätten – von den Fällen der Notgeschäftsführung (§ 21 Abs. 2 WEG) abgesehen – auch dann Vorrang, wenn die Maßnahme zwingend vorgenommen werden müsse. Denn auch bei zwingend notwendigen Maßnahmen bleibe den Wohnungseigentümern regelmäßig ein Gestaltungsspielraum. Es sei insbesondere ihre Sache zu entscheiden, ob sie die Maßnahme isoliert oder zusammen mit anderen Arbeiten durchführen und welche Handwerker sie beauftragten. Deshalb müssten die Wohnungseigentümer auch über eine zwingend gebotene und keinen Aufschub duldende Instandsetzungs- oder Instandhaltungsmaßnahme einen Beschluss fassen. Dem betroffenen Wohnungseigentümer sei es zumutbar, in jedem Fall das durch das Wohnungseigentumsgesetz vorgegebene Verfahren einzuhalten. Er könne einen Beschluss der Wohnungseigentümer über die Durchführung der erforderlichen Maßnahme herbeiführen. Finde der Antrag in der Wohnungseigentümersammlung nicht die erforderliche Mehrheit könne er die Beschlussersetzungsklage nach § 21 Abs. 8 WEG erheben. Auch komme der Erlass einer einstweiligen Verfügung in Betracht.

Auch wenn der Wohnungseigentümer eine Maßnahme zur Instandset-

zung oder Instandhaltung des Gemeinschaftseigentums in der irrigen Annahme durchführe, er habe diese als Sondereigentümer auf eigene Kosten vorzunehmen, bestehe kein Ersatzanspruch. Ein Ausgleich nach den Vorschriften der Geschäftsführung ohne Auftrag oder des Bereicherungsrechts liefe den schutzwürdigen Interessen der anderen Wohnungseigentümer zuwider. Zwar müssten Wohnungseigentümer stets damit rechnen, dass es durch Mängel des Gemeinschaftseigentums zu unvorhersehbaren Ausgaben komme, für die sie einzustehen hätten. Sie müssten ihre private Finanzplanung aber nicht darauf einrichten, dass sie im Nachhinein für abgeschlossene Maßnahmen aus der Vergangenheit, auf die sie keinen Einfluss hätten nehmen können, herangezogen würden. Wurde eine Teilungserklärung, wie hier, jahrelang unzutreffend ausgelegt, hätten zudem häufig viele Wohnungseigentümer einen Erstattungsanspruch; ein damit verbundener „Hin- und Her-Ausgleich“ zwischen allen Betroffenen würde zu einem hohen Ermittlungs- und Berechnungsaufwand führen, ohne dass sich zwangsläufig ein als „gerecht“ empfundenes Ergebnis einstelle.

BGH, Urteil vom 14.6.2019 – V ZR 254/17

■ Beitragsforderung eines Wasserzweckverbandes gegen „Altanschießer“ in Brandenburg

Der gegen einen brandenburgischen Wasser- und Abwasserzweckverband geltend gemachten Schadensersatzanspruch, der auf die Rückerstattung eines Beitrags für einen Trinkwasseranschluss gerichtet war, ist nicht verjährt. Allerdings ist noch zu klären, ob in dem Bescheid unzulässig Beiträge für Maßnahmen verlangt wurden, die vor dem 3. Oktober 1990 erbracht waren.

Die Kläger sind Eigentümer eines in Brandenburg belegenen Grundstücks, das vor dem 1. Januar 2000 an das

kommunale Trinkwassernetz des beklagten Zweckverbandes angeschlossen wurde. Mit Bescheid vom 15. November 2011 setzte der Beklagte unter Bezugnahme auf seine 2009 erlassene Beitragssatzung einen Anschlussbeitrag von 1.321,96 € gegen die Kläger fest. Ihr dagegen eingelegter Widerspruch blieb erfolglos. Von einer Klageerhebung sahen sie ab. Nach § 8 Abs. 7 Satz 2 des brandenburgischen Kommunalabgabengesetzes in der Fassung vom 31. März 2004 (= KAG Bbg n.F.) entsteht eine Beitragspflicht frühestens mit dem Inkrafttreten der rechtswirksamen Satzung. In § 8 Abs. 7 Satz 2 der zuvor geltenden Fassung des Kommunalabgabengesetzes (= KAG Bbg. a.F.) fehlte das Wort „rechtswirksamen“. Das Oberverwaltungsgericht für das Land Brandenburg legte diese Fassung des Gesetzes dahin aus, dass für das Entstehen der Beitragspflicht für ein Grundstück der Zeitpunkt des Erlasses der ersten Satzung mit formellem Geltungsanspruch maßgeblich war, unabhängig von ihrer materiellen Wirksamkeit. Abgaben dürfen gemäß § 2 Abs. 1 KAG nur aufgrund einer Satzung erhoben werden. War diese Satzung – wie es seinerzeit nach der Rechtsprechung der brandenburgischen Verwaltungsgerichte häufig der Fall war – materiell unwirksam, musste nach Auffassung des Oberverwaltungsgerichts eine spätere (wirksame) Satzung auf den Zeitpunkt des Erlasses der ersten unwirksamen Satzung zurückwirken. Dies hatte zur Folge, dass die Beitragspflicht, die eine wirksame Satzung erforderte, in vielen Fällen nur für eine „juristische Sekunde“ entstand und wegen sofort eintretender rückwirkender Festsetzungsverjährung gleich wieder erlosch. Denn auch die vierjährige Festsetzungsfrist (§ 12 Abs. 1 Nr. 4 Buchstabe b KAG Bbg in Verbindung mit § 169 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 AO) begann danach mit dem Schluss des Jahres zu laufen, in dem die Beitragspflicht (rückwirkend) entstanden war. Dadurch war es den Aufgabenträgern in vielen Fällen von vornherein nicht möglich, Beiträge für die den Bürgern zugeflossenen Vorteile zu erlangen. Dem wollte der Gesetzgeber durch die Neufassung des § 8 Abs. 7 Satz 2 KAG Bbg entgegenwirken, die nunmehr eine rechtswirksame Satzung als Voraus-

setzung für das Entstehen der Beitragspflicht ausdrücklich vorsah. Im Jahr 2015 entschied das Bundesverfassungsgericht jedoch, dass die Anwendung der Neufassung des Gesetzes auf Fallgestaltungen, in denen unter Zugrundelegung der oberverwaltungsgerichtlichen Rechtsprechung zur früheren Fassung der Norm Verjährung bereits eingetreten sei, zu einer verfassungsrechtlich unzulässigen Rückwirkung führe. Daraufhin erhoben die Kläger nach einem erfolglos gebliebenen Antrag auf Wiederaufgreifen des Verwaltungsverfahrens nach § 51 VwVfG Klage auf Schadensersatz in Höhe des geleisteten Beitrags nebst Erstattung vorgerichtlicher Rechtsanwaltskosten. Das LG hat der Klage stattgegeben. Auf die Berufungen des Beklagten und des auf seiner Seite dem Verfahren als Streithelfer beigetretenen Landes hat das OLG das landgerichtliche Urteil abgeändert und die Klage abgewiesen. Es hat einen Anspruch der Kläger sowohl auf der Grundlage von § 1 Abs. 1 StHG als auch gemäß § 839 Abs. 1 Satz 1 BGB in Verbindung mit Art. 34 Satz 1 GG verneint. Das Staatshaftungsgesetz sei nicht anwendbar, weil es nicht um einen Einzelfall rechtswidrigen Verwaltungshandelns gehe, sondern um legislatives Unrecht. Der Amtshaftungsanspruch aus § 839 Abs. 1 Satz 1 BGB scheitere am fehlenden Verschulden der Amtsträger. Dagegen richtet sich die vom Berufungsgericht zugelassene Revision der Kläger. Das Verfahren hat Pilotcharakter für zahlreiche noch anhängige Verfahren in Brandenburg. Der BGH hat auf die Revision der Kläger das Urteil des OLG aufgehoben und die Sache zur neuen Verhandlung und Entscheidung an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

Aus den Gründen

Anders als die Instanzgerichte habe der BGH entschieden, dass der an die Kläger gerichtete Beitragsbescheid nicht deswegen rechtswidrig sei, weil die Beitragsforderung infolge Festsetzungsverjährung nicht mehr hätte geltend gemacht werden dürfen. Entgegen der Rechtsprechung des Oberverwaltungsgerichts Brandenburg setzte auch schon die alte Fassung von § 8 Abs. 7 Satz 2 KAG für das Entstehen

der Beitragspflicht und damit für den Beginn der Festsetzungsverjährung das Inkrafttreten einer rechtswirksamen Satzung voraus. Dies habe im konkreten Fall zur Folge, dass der an die Kläger gerichtete Beitragsbescheid vom 15. November 2011 noch vor Eintritt der Festsetzungsverjährung ergangen sei. Anders als verschiedentlich geltend gemacht, sei der BGH an die Rechtsprechung des Oberverwaltungsgerichts Brandenburg zu § 8 Abs. 7 Satz 2 KAG a.F. nicht gebunden, sondern habe eine eigenständige Auslegung dieser Norm vorzunehmen. Die Gerichte der ordentlichen Gerichtsbarkeit seien im Schadensersatzprozess gegen die öffentliche Hand nur im Rahmen der Rechtskraftwirkung an verwaltungsgerichtliche Entscheidungen gebunden. Dies setze grundsätzlich die Identität zwischen den Parteien des Verwaltungs- und des Zivilprozesses voraus, die hier fehle. Auch die eingangs erwähnte Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts entfalte insoweit keine Bindungswirkung. Ihr habe zwar die Auslegung des § 8 Abs. 7 Satz 2 KAG Bbg a.F. durch das zuständige Oberverwaltungsgericht zugrunde gelegen. Dessen Auslegung sei aber aufgrund der Funktionsverteilung zwischen der Fachgerichtsbarkeit und dem Bundesverfassungsgericht von diesem im Rahmen der verfassungsrechtlichen Beurteilung der Rückwirkung der neugefassten Norm nicht auf ihre inhaltliche Richtigkeit zu überprüfen gewesen. Gerade für Konstellationen wie der vorliegenden habe das Bundesverfassungsgericht entschieden, dass die spätere, insbesondere höchstrichterliche Auslegung durch die Fachgerichte – wie hier – ergeben könne, dass die in Rede stehende Norm (hier § 8 Abs. 7 Satz 2 KAG a.F.) gerade so zu verstehen sei, wie es der Gesetzgeber nachträglich habe festgestellt wissen wollen, eine Rückwirkung der Neufassung der Vorschrift daher letztlich doch nicht vorliege.

Die Auslegung von § 8 Abs. 7 Satz 2 KAG a.F. durch den Senat ergebe sich nicht nur aus Wortlaut, Systematik und Sinn und Zweck der Vorschrift, sondern auch aus der Entstehungsgeschichte des § 8 Abs. 7 Satz KAG Bbg a.F. Im Gesetzgebungsverfahren zur ersten Fassung

der Norm habe sich der Gesetzgeber ausdrücklich an der wortgleichen Vorschrift im nordrhein-westfälischen Landesrecht orientiert. Nach der seinerzeitigen Auslegung dieser Norm durch die Rechtsprechung der nordrhein-westfälischen Verwaltungsgerichte sei es nicht zweifelhaft gewesen, dass das Entstehen der Beitragspflicht eine in formeller und materieller Hinsicht wirksame Satzung voraussetze. Dementsprechend habe der Landesgesetzgeber in Brandenburg anlässlich der Neufassung des § 8 Abs. 7 KAG Bbg zutreffend „klargestellt“, dass er bereits bei Erlass der Vorgängernorm auch an die materielle Wirksamkeit der Beitragsatzung habe anknüpfen wollen. Auch das aus dem Rechtsstaatsprinzip abgeleitete verfassungsrechtliche Gebot der Beitragsklarheit und -vorhersehbarkeit gebiete keine abweichende Betrachtung. Vielmehr halte sich die Inanspruchnahme der Kläger in dem vom Landesgesetzgeber zur Umsetzung dieses Grundsatzes gemäß § 19 Abs. 1 Satz 1 KAG Bbg (in der Fassung des Sechsten Gesetzes zur Änderung des Kommunalabgabengesetzes) vorgegebenen Rahmen. Danach dürften Anschlussbeiträge ungeachtet der Satzungslage nach Vollendung des 15. Kalenderjahres, das auf den Eintritt der tatsächlichen Vorteilslage folge, nicht mehr erhoben werden, wobei gemäß § 19 Abs. 1 Satz 3 KAG Bbg der Lauf der Frist bis zum 3. Oktober 2000 gehemmt gewesen sei, Beiträge damit erst ab dem 3. Oktober 2015 nicht mehr hätten festgesetzt werden dürfen. Dies begegne jedenfalls dann keinen rechtlichen Bedenken, wenn Herstellungsbeiträge erst für nach der Wiedervereinigung entstandene Aufwendungen erhoben würden. Dies werde durch die Vorschrift des § 18 Satz 1 KAG Bbg sichergestellt.

Das Berufungsgericht werde unter Berücksichtigung dieser Grundsätze noch zu klären haben, ob der Inanspruchnahme der Kläger § 18 KAG Bbg entgegengestanden habe, mithin die mit dem Beitrag abzugelenden Investitionen sich auf nach dem 3. Oktober 1990 entstandenen Aufwand bezögen.

BGH, Urteil vom 27.6.2019 – III ZR 93/18

Das Know-How für die Immobilienbewertung ...

... bei uns aus einer Hand!

Immobilienverband Deutschland IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V.

www.ivd.net

WISSEN schafft!

Jetzt auch
in Bochum!

Deutsche
Immobilien-Akademie
an der Universität
Freiburg GmbH
Eisenbahnstraße 56
D-79098 Freiburg
Telefon: 07 61 – 2 07 55-0
Telefax: 07 61 – 2 07 55-33
Internet: www.dia.de
E-Mail: akademie@dia.de

DIA

Deutsche
Immobilien-Akademie
an der
Universität Freiburg
GmbH

Die Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg ist Weiterbildungszentrum und Netzwerk für die Immobilien- und Finanzwirtschaft in Deutschland. Wissenschaftliches Know-how und berufliche Praxis zu verbinden ist die Leitidee.

- Seminare, Lehrgänge und Studiengänge für die Immobilienwirtschaft, das Sachverständigenwesen, Internationale Immobilienbewertung sowie Immobilienmediation
- Aufbaustudiengang in den Bereichen RealEstate AssetManagement und Bewertung von Bauschäden
- Bachelor- und Masterstudiengang

Fordern Sie Informationsunterlagen über eines der umfangreichsten Aus- und Weiterbildungsangebote der deutschen Immobilien- und Finanzwirtschaft.



Erwerben Sie Fachkompetenz für die Immobilienwertermittlung!

Der Bedarf an qualifizierter Wertermittlung ist in den letzten Jahren stetig gestiegen. Der modulare Lehrgang „[Sachverständiger für die Immobilienbewertung \(TÜV\)](#)“ vermittelt Ihnen das notwendige Fachwissen, um Verkehrswertgutachten zu verstehen, den Wert von Immobilien korrekt zu ermitteln sowie eigene rechtssichere Gutachten zu erstellen – berufsbegeleitend, praxisnah und mit modernen Lernmethoden.

Nach bestandener Prüfung durch die Personenzertifizierungsstelle PersCert TÜV dokumentieren Sie Ihre Fachkompetenz und weisen Kenntnisse nach, die Sie für die Sachkundeprüfung zur öffentlichen Bestellung oder zur Zertifizierung nach DIN EN ISO 17024 benötigen.

Jetzt informieren unter: www.tuv.com/wertermittlung

Sie haben Fragen? Telefon 0800 8484006 oder E-Mail an servicecenter@de.tuv.com