IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

BADEN-WÜRTTEMBERG

Das Magazin des
BFW Baden-Württemberg

Ausgabe 3/4_2020

Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg

INFEKTIONSGEFAHR DURCH SCHWÄCHELNDE INDUSTRIE Seite 6

IN ENGEM AUSTAUSCH MIT DEN ZUSTÄNDIGEN MINISTERIEN Seite 13

KONKURRENZ ZWISCHEN KOMMUNEN UND PRIVATEN BAUTRÄGERN Seite 16

ZKZ 89704 | Schutzgebühr € 2,50

METRONA
Einfach. Mehr. Qualität.

Bester Service
für Ihre Immobilie

- Technisches Know-how
- Energieeffizienz
- Qualität und Kompetenz
- Digitale Dienstleistungen
- Sicherheit und Gesundheit

www.metrona.de

Editorial

Dirk Graf
Vorstandsvorsitzender des BFW
Baden-Württemberg

Gerald Lipka
Geschäftsführer des BFW
Baden-Württemberg

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Mitglieder,

auch wenn die wirtschaftlichen Folgen rund um die weltweite Corona-Pandemie schwer wiegen und sich der Nebel um die konkreten Auswirkungen der Krise erst langsam lichtet, so bleibt aus heutiger Sicht festzuhalten: Die deutsche Immobilienbranche hat die ersten Monate der Krise gut überstanden. Dies hat mehrere Gründe: Zum einen ist die Immobilienwirtschaft seit jeher eine Branche, die erst mit einem gewissen zeitlichen Verzug auf die Entwicklungen des Markts reagiert. Lange Planungs-, Genehmigungs- und Projektierungszeiten auf der Angebotsseite stehen ebenso mittel- und langfristigen Planungen der Nachfragenden gegenüber – seien es nun private Käufer oder Investoren. Zum anderen hat die Corona-Krise die grundsätzliche Lage auf dem deutschen Immobilienmarkt keineswegs verändert: Wohnraum ist auch heute noch vielerorts knapp und äußerst gefragt.

Darum leisten unsere Mitgliedsunternehmen, die bundesweit für jeden zweiten Wohnungsneubau und etwa jeden dritten Gewerbeneubau verantwortlich sind, einen enormen Beitrag für die Grundversorgung der Bevölkerung. Zugleich sind wir und unsere Unternehmen gerade in diesen unsicheren Zeiten Stütze und Triebfeder der deutschen Konjunktur. Beide Funktionen – die soziostrukturelle und ökonomische Wichtigkeit der privaten Immobilienwirtschaft – müssen zu politischen Entscheidungen führen, welche die private Immobilienwirtschaft gezielt fördern, anstatt sie regelmäßig auszubremsen.

Beispielhaft für die derzeitige Gesetzgebung, die dem Engagement der privaten Bauwirtschaft eher Steine in den Weg legt, anstatt sie zu fördern, ist die Grundstücksvergabe über die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BIMA). Hierbei genießen Kommunen regelmäßig zahlreiche Vorteile gegenüber ihren privaten Mitbewerbern. In dieser Ausgabe unseres Verbandsmagazins beleuchten wir diese Thematik etwas genauer und betrachten einen Fall aus den Reihen unserer Mitglieder, der vor Augen führt, wie sehr das Pendel der BIMA-Grundstücksvergabe derzeit auf die Seite der Kommunen ausschlägt. Eine derartige Wettbewerbsverzerrung zulasten der privaten Immobilienwirtschaft ist Gift für die Investitionsbereitschaft privater Akteure. Darum ist es wichtig für die politischen Entscheidungsträger, das Engagement dieser Klientel zu schätzen und stärker in den Fokus ihrer Entscheidungen zu nehmen. Denn: Ein Rückzug der privaten Bauwirtschaft hätte für den Immobilienstandort Deutschland gravierende Folgen: sowohl ökonomisch als auch soziostrukturell.

Mit diesen Gedanken wünschen wir viel Freude beim Lesen!

Dirk Graf
Vorstandsvorsitzender des
BFW Baden-Württemberg

Gerald Lipka
Geschäftsführer des
BFW Baden-Württemberg

Inhaltsverzeichnis

EDITORIAL S. 3

INHALT S. 4

BFW BADEN-WÜRTTEMBERG S. 5-15

WOWI-Golfturnier in Baden-Württemberg S. 5
Update des Wohnungswirtschaftlichen Konjunkturberichts 2019/2020 S. 6
SWR-Beitrag mit Beteiligung des BFW Baden-Württemberg S. 8
Digitale Mitgliederversammlung 2020 S. 9
Online-Seminar: Die Verjährung im Baurecht S. 10
Online-Seminar: Temporäre Umsatzsteuerabsenkung S. 11
Private Bauträger gegen Stadt und Wohnungsbau Ludwigsburg S. 12
In engem Austausch mit den zuständigen Ministerien S. 13

AKTUELLES AUS DER IMMOBILIENBRANCHE S. 16-33

Gastbeitrag von Rechtsexperte Prof. Dr. Klaus Meßerschmidt S. 16
Interview mit Stephan Ruppert,
Geschäftsführer der Matthias Ruppert Bauunternehmen GmbH S. 20
Temporäre Umsatzsteuerabsenkung und ihre Auswirkungen auf die Baubranche S. 22
Projekt „Living Together" in Löchgau bei Ludwigsburg S. 24
Die digitale Belegprüfung S. 26
Interview mit Markus Hilbert, Leiter der NFG-Gruppe Südwest S. 30
Digitale Lösungen und die Immobilienverwaltung S. 33

VORSCHAU S. 34

Termine | Impressum S. 34

WOWI-Golfturnier in Baden-Württemberg

Nach dem Lockdown lockt das Grün

Über 80 golfbegeisterte Führungskräfte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft haben auf dem diesjährigen baden-württembergischen WOWI-Golfturnier 2020 nach einer Corona-bedingten Zwangspause Ende Juli im Golfclub Johannesthal wieder die Schläger geschwungen. Die Turnierserie, die in diesem Jahr bereits das achte mal von der Stuttgarter Kommunikations- und Event-Agentur PresseCompany ausgerichtet wurde, wird unter anderem vom BFW Baden-Württemberg unterstützt.

Als einzigartige Networking-Plattform für die Branche bot die WOWI-Golftour ideale Möglichkeiten, alte Bekanntschaften in sportlich-lockerer Atmosphäre wieder aufleben zu lassen oder neue Kontakte zu knüpfen. Und auch interessierte Anfänger sind bei den WOWI-Turnieren herzlich willkommen – die angebotenen Schnupperkurse waren bis auf den letzten Platz ausgebucht. Die Turnierserie mit insgesamt sechs Wettbewerben im deutschsprachigen Raum wird durch regionale Branchenverbände sowie die Unternehmen Bosch, Innogy, Ista, Kermi, SVT und Westbridge Advisory unterstützt.

„Im Rahmen der WOWI-Turniere bringen wir Fach- und Führungskräfte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in entspannter Atmosphäre zu Sport und Networking zusammen", erläutert Rainer Frick, Geschäftsführer der PresseCompany. „Gerade in diesem Jahr hat uns der Lockdown vor Augen geführt, wie wichtig persönliche Kontakte und gemeinsame Erlebnisse auch für geschäftliche Beziehungen sind. Es war eine wirkliche Herausforderung, die Turnierserie sowie die Abendveranstaltungen unter Beachtung der geltenden Hygiene- und Abstandregeln durchzuführen. Aber das Feedback vieler Teilnehmer gab uns Recht – gerade in diesen Zeiten tat es ganz besonders gut, unbeschwert die Natur zu genießen, gemeinsam die Schläger zu schwingen und nette persönliche Gespräche zu führen."

Nach dem Turnier hatten die Mitspieler Gelegenheit, die gemeinsame Runde im Rahmen eines stilvollen Dinners Revue passieren zu lassen. „Wir freuen uns, dass sich unsere Turnierserie in den vergangenen Jahren als regelrechter Pflichttermin für zahlreiche Größen der Wohnungswirtschaft etabliert hat. Die nächste und damit bereits neunte Golftour der Wohnungswirtschaft ist bereits in Vorbereitung", so Veranstalter Frick. Zusätzliche Informationen und Impressionen von den Turnieren sowie weitere Veranstaltungsreihen für die Wohnungswirtschaft finden Interessierte unter www.pressecompany.events.

Update des Wohnungswirtschaftlichen Konjunkturberichts 2019/2020

Mittelständische Bauträger weiter stabil – Infektionsgefahr durch schwächelnde Industrie

Auch im zweiten Quartal 2020 haben sich die baden-württembergischen Bauträger und Projektentwickler, also in der Hochphase der ersten Corona-Welle, robust gezeigt. Dies belegt das Update des BFW-Konjunkturberichts 2019/2020 der jetzt auch das erste Halbjahr 2020 umfasst. Dennoch sieht der BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg wegen der schwächelnden Industrie erhebliche Risiken für die überwiegend mittelständische und regional verwurzelte Branche. Deshalb wurden konkrete Forderungen an die Wohnraum-Allianz des Landes Baden-Württemberg gestellt.

„Wenn die Automobilindustrie und deren Zulieferfirmen, wie angekündigt, Tausende Mitarbeiter entlassen und die Kurzarbeit sich für viele andere Beschäftigte bis ins nächste Jahr hinzieht, ist zu befürchten, dass künftig weniger Wohnungen und Häuser gebaut und gekauft werden," warnte BFW-Geschäftsführer Gerald Lipka. Lipka verwies auf eine Umfrage des baden-württembergischen Industrie- und Handelskammertags vom Mai, wonach 40 Prozent der Industriebetriebe in Baden-Württemberg planten, wegen der Auswirkungen der Corona-Krise Stellen abzubauen. Nur 2 Prozent wollten Personal einstellen. Die Wirtschaft im Südwesten sei laut Statistischem Landesamt vor allem wegen schlechter Geschäfte der Industrie im ersten Halbjahr eingebrochen. So sei das Bruttoinlandsprodukt, verglichen mit dem Vorjahr, um 7,7 Prozent und damit stärker als in anderen Bundesländern geschrumpft.

„Die Ankündigung von Stellenabbau bei wichtigen Unternehmen wie Daimler oder Bosch verheißt nichts Gutes. Wenn nach den Branchen Einzelhandel, Hotellerie und Gastronomie nun auch das Rückgrat der Baden-Württembergischen Wirtschaft, die Automobilindustrie, schwächelt, wird die Immobilienwirtschaft auf Dauer nicht immun bleiben," prognostizierte Lipka. Darauf deute auch eine Umfrage unter BFW-Mitgliedern aus dem Mai hin. Lipka erneuerte seine Forderungen an die Landesregierung und die Kommunen, mehr Baugrundstücke für Bauträger und Projektentwickler bereitzustellen und alles zu tun, um Baupreise zu dämpfen. „Die Kommunen tragen mit immer mehr Auflagen, wie Kostenübernahmen für Kindergärten, Schulen aber auch für die Vorschriften für die Gestaltung von Außenbereichen und den Einsatz von Baumaterialien zur Kostensteigerung bei, die letztlich der Mieter oder Eigentümer zahlt", so Lipka. Wenn der gerade jetzt wichtige Konjunkturmotor Immobilienwirtschaft weiterhin laufen solle, müsse dies aufhören. Immerhin erstellten die Mitglieder des BFW jede zweite Neubauwohnung in Deutschland und sichern tausende qualifizierter Arbeitsplätze.

Baukonjunktur bis Juni 2020 stabil

Zwischen Januar und Juni 2020 seien 20.479 Wohnungen und damit mehr als im selben Zeitraum des Vorjahrs genehmigt worden. Damals waren es 18.971. Im vergangenen Jahr sei die Zahl der genehmigten Wohnungen mit 46.938 gegenüber 2018 um 1,7 Prozent gestiegen. Allerdings habe sich in der

Baufertigstellung und der Preisentwicklung bereits 2019 eine abgeschwächte Dynamik angedeutet. Dies habe sich 2020 nicht geändert. Die Zahl der Baugenehmigungen sage allerdings nichts über die Anzahl tatsächlich fertiggestellter Wohnungen aus. 2018 seien dies in Baden-Württemberg 38.433 gewesen, 2019 mit 38.825 Wohnungen unwesentlich mehr. Damit stagnierten die Baufertigstellungen in den vergangenen drei Jahren auf nahezu gleichem Niveau. Dies liege vor allem an fehlenden und bezahlbaren Baugrundstücken.

Immobilienpreise und Mieten 2020 weiter im Aufwind

„Für Kaufinteressenten sind die niedrigen Zinsen eine Entlastung, die aber von steigenden Grundstücks- und Baupreisen sowie öffentliche Auflagen aufgefressen werden", erklärte Lipka. Eine Abschwächung der Preise durch Corona sei auch im zweiten Quartal nicht erkennbar. So zeige der Fünfjahresvergleich der Kaufpreisentwicklung in den Großstädten Baden-Württembergs, dass Objekte mit gutem Wohnwert, wie Neubauwohnungen (plus 39,6 Prozent), ebenso wie gebrauchte Eigentumswohnungen (plus 37,3 Prozent), die höchsten Steigerungen aufwiesen. Auch die Mietpreise stiegen überwiegend. Zwischen August 2019 und August 2020 seien sie um durchschnittlich 1,8 Prozent nach oben gegangen. Im Fünfjahresvergleich liege die Preissteigerung im Durchschnitt der Großstädte bei Neubaumietwohnungen bei 19,3 Prozent und bei Bestandsmietwohnungen bei 20,4 Prozent. Geschäftsführer Lipka stellte das Update des BFW-Konjunkturberichts 2019/2020 gemeinsam mit dessen Verfasser, Professor Dr. Dieter Rebitzer, vor. Professor Rebitzer ist Studiendekan an der Fakultät Wirtschaft und Recht der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt, Nürtingen-Geislingen (HfWU) und Experte für die Immobilienwirtschaft.

Geeignete Maßnahmen zur Sicherung der Wohnraumversorgung

Aktuell sind die Bauträger und Projektentwickler des BFW Baden-Württemberg, in erster Linie mittelständische Immobilienunternehmen, kaum von den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie betroffen. Daher benötigt die Immobilienwirtschaft aus Sicht des BFW Baden-Württemberg keine Fördermittel des Staats. Die Folgen der Pandemie in anderen Wirtschaftszweigen werden jedoch zeitversetzt auch den Wohnungsbau erreichen. Nur mit den richtigen Rahmenbedingungen kann die mittelständische Immobilienwirtschaft auch weiterhin wichtige Impulse in der baden-württembergischen Wirtschaft setzen und Wohnraum schaffen. Die negativen Konsequenzen für den Immobiliensektor und die dringend benötigte Wohnraumversorgung im Land müssen dafür durch die folgenden Maßnahmen begrenzt werden.

1. Einen erneuten Shutdown verhindern
2. Grundstücke für den Wohnungsbau bereitstellen und gleichberechtigten Zugang für private Investoren sichern. Die Unternehmen des BFW bauen bereits heute jede zweite Neubauwohnung.
3. Finanzielle Belastungen durch kommunale Entscheidungen vermeiden oder wenigstens reduzieren (Infrastruktureinrichtungen, Auflagen, Konzeptvergaben und so fort verursachen Kosten).
4. Höhere Dichte der Bebauung ermöglichen und damit Flächenverbrauch reduzieren.
5. Baugenehmigungen beschleunigen, Personal aufstocken.
6. Grunderwerbsteuer für Selbstnutzer zeitlich befristet stunden (Bürgschaft).
7. Keine Verschärfungen der technischen und rechtlichen Anforderungen an den Wohnungsneubau – langfristige Planbarkeit und Kalkulationsmöglichkeit.
8. KfW-Förderprogramme auf Bundesebene erhalten.

SWR-Beitrag mit Beteiligung des BFW Baden-Württemberg

Der Immobilienmarkt in der Corona-Krise

Wie entwickeln sich die Immobilienpreise in der Corona-Krise? Hat die wirtschaftliche Eintrübung schon heute Auswirkungen auf das Kaufinteresse privater Investoren? Und wie werden sich die Preise auf dem baden-württembergischen Markt in den kommenden Jahren entwickeln? Diesen und anderen Fragen ging ein Beitrag für die Fernsehsendung „SWR aktuell Baden-Württemberg" auf den Grund, an dessen Dreh auch der BFW Baden-Württemberg beteiligt war.

Auf Anfrage des Südwestdeutschen Rundfunks (SWR) hatte Gerald Lipka, Geschäftsführer des BFW Baden-Württemberg im Vorfeld der Produktion einige mögliche Drehorte in von BFW-Mitgliedern kürzlich fertiggestellten Neubauobjekten ausfindig gemacht. Die Auswahl des verantwortlichen Redakteurs fiel auf ein im April 2020 abgeschlossenes Neubauprojekt in Nufringen des Bauunternehmens Graf Wohnbau GmbH. Hier entstanden in den letzten zwei Jahren auf einer vorigen Grünfläche, die lediglich mit einer Scheune bebaut war, insgesamt 30 Neubauwohnungen in vier Mehrfamilienhäusern mit einer gemeinsamen Tiefgarage.

Im Rahmen der Dreharbeiten erklärten sich mit Nadine Anderson und ihrem Lebensgefährten Markus Betz auch zwei Bewohner der neu errichteten Mehrfamilienhäuser bereit, dem Fernsehteam im Interview Rede und Antwort zu stehen und über ihre Erfahrungen zum Immobilienkauf in Corona-Zeiten sowie zu den persönlichen Auswirkungen der Krise zu sprechen. Ihr Fazit: Nachdem die Kaufentscheidung schon lange vor dem Ausbruch der Pandemie gefallen war, hatten die diesjährigen Entwicklungen keinerlei Einfluss auf ihren Schritt, Immobilieneigentum zu erwerben. Dennoch hoffen sie, dass sich die wirtschaftliche Lage im Zuge der Corona-Krise möglichst schnell

wieder normalisiert. Denn die mit dem Kauf ihrer Immobilie verbundenen Kosten- und Ratenpläne seien selbstverständlich an eine solide wirtschaftliche Basis des Haushalts geknüpft.

Ähnlich bewertet auch der BFW Baden-Württemberg die derzeitige Lage. Geschäftsführer Lipka im Interview: „Derzeit wird die Immobilienwirtschaft kaum durch die Krise beeinflusst. Im Gegenteil: Durch lange Projektierungszeiten und gewisse Vorläufe im Zuge eines Immobilienkaufs profitiert der Markt noch heute von den Aufträgen von gestern. Damit konnte die Immobilienbranche die angeschlagene deutsche Wirtschaft in den vergangenen Monaten stark unterstützen und wirkte wie eine Art Fels in der Brandung. Die Folgen für die Branche werden sich erst im kommenden Jahr zeigen. Doch um die Auswirkungen so gering wie möglich zu halten, ist die Politik gefordert, staatliche Kostentreiber beim Bau gründlich auf den Prüfstand zu stellen. Da der Wohnraumbedarf in vielen Gegenden Baden-Württembergs aber nach wie vor groß ist, gehen wir derzeit nicht davon aus, dass mit Preissenkungen oder gar Preisverfällen im baden-württembergischen Immobiliensektor zu rechnen ist."

Videokonferenz statt Präsenzveranstaltung

Digitale Mitgliederversammlung 2020

Da durch die Folgen der Corona-Pandemie noch immer erhebliche Einschränkungen für Präsenzveranstaltungen gelten, hat sich der Vorstand des BFW Landesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg dazu entschieden, die auf Ende September 2020 verschobene Mitgliederversammlung im Rahmen einer Videokonferenz zu veranstalten. Der ursprünglich geplante Veranstaltungstermin war bereits am 21. April 2020 vorgesehen.

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die Durchführung einer digitalen Mitgliederversammlung hat der Bundesgesetzgeber im Gesetz zur Abmilderung der Folgen der Covid-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht geschaffen. In Art. 2 § 5 Abs. 2 Ziffer 1 dieser Verordnung wird die zeitlich befristete Durchführung von Mitgliederversammlungen auf elektronischem Wege gestattet. Um zu gewährleisten, dass sich keine unbefugten Dritten an der nicht-öffentlichen Versammlung beteiligen, erhielten die teilnehmenden Mitglieder im Vorfeld der Veranstaltung individuelle Zugangsdaten. Bei der Anmeldung zur Mitgliederversammlung war zudem die Erklärung obligatorisch, keinen unbefugten Dritten Zugang zur virtuellen Versammlung zu gewähren. „Natürlich bergen neue Formate, wie unsere digitale Mitgliederversammlung, die wir in diesem Jahr erstmals auf diesem Wege stattfinden ließen, eine gewisse Fallhöhe. Abläufe müssen sich einspielen und die Tücken der Technik stellen ab und an schon eine Herausforderung für alle Beteiligten dar. Dennoch sind wir mit der Veranstaltung sehr zufrieden und freuen uns über das positive Feedback unserer Mitglieder", resümiert Geschäftsführer Gerald Lipka. „Außerdem sind wir froh, mit dieser Lösung ein Veranstaltungsformat gefunden zu haben, dass die Gesundheit unserer Mitglieder nicht gefährdet und uns gleichzeitig aber auch die Möglichkeit gegeben hat, die verbandseigenen Regularien in diesem Geschäftsjahr ordnungsgemäß abzuschließen."

Online-Seminar mit rechtlichen Informationen und praktischen Tipps

Die Verjährung im Baurecht

Ende September hat der BFW Baden-Württemberg ein Online-Seminar zum Thema „Verjährung im Baurecht" angeboten, das auf rege Nachfrage der Mitglieder stieß. Rechtsanwältin Vanessa Bollenbach informierte die interessierten Teilnehmer über juristische Fallstricke und gab zahlreiche Tipps für die Berufspraxis von Bauträgern, Architekten und Planern.

Bei den vielfältigen Auseinandersetzungen am Bau ist es wichtig die eigenen Ansprüche zu kennen. Dies ist aber nur die „halbe Miete". Wenn es darum geht, diese Ansprüche auch tatsächlich gegen die Vertragspartner oder andere Anspruchsgegner durchzusetzen, gilt es auch das Thema der Verjährung im Blick zu behalten. Sind eigene Ansprüche bereits verjährt, ist eine juristische Durchsetzung nicht mehr möglich. Sind gegnerische Ansprüche verjährt, kann man sich mit der Berufung auf die Verjährung verteidigen. Das Thema Verjährung ist deshalb auch für die Einschätzung der eigenen Risiken von großer Bedeutung.

Im Online-Seminar des BFW Baden-Württemberg setzten sich die Teilnehmer intensiv mit den Fragen zum Thema „Verjährung im Baurecht" auseinander. Im Seminar wurden unter anderem die wichtigsten gesetzlichen Verjährungsfristen beim Bau beleuchtet, insbesondere die Verjährung von Zahlungsforderungen aus Vertrag und Gesetz sowie aus Bürgschaftsforderungen einschließlich des Anspruchs auf Herausgabe der Bürgschaft. Zudem kam der juristische Beginn der Verjährung, die Berechnung sowie die Dauer der Verjährungsfrist zur Sprache. Auch vertragliche Vereinbarungen zur Verjährungsfrist wurden erörtert: So wurde beispielsweise diskutiert, ob ein der Gleichlauf von Fristen möglich und sinnvoll ist. Auch die Verjährungshemmung – sei es im Rahmen der Vereinbarung einer Verjährungshemmung, schwebender Verhandlungen oder gerichtlicher Verfahren – war Bestandteil des Seminars. In einem inhaltlichen Exkurs wurde auch die Untersuchungs- und Rügepflicht beim Kauf von Baumaterialien thematisiert – schließlich ist auch hier die Verjährung der Gewährleistungsansprüche ein entscheidendes Thema.

Praktische Hinweise für den rechtssicheren Umgang und die eigene Absicherung bezüglich relevanter Verjährungsfristen rundeten den Vortrag ab. So empfahl die Rechtsexpertin beispielsweise eine unternehmensinterne Fristennotierung und Fristenüberwachung. Im Anschluss an das Seminar hatten die Teilnehmer Gelegenheit, individuelle Fragen an die Rechtsexpertin zu stellen und eigene Erfahrungen mit Verjährungsfristen im Rahmen ihrer Bautätigkeiten auszutauschen.

Praktische Auswirkungen für den Bauträger im Blick

Online-Seminar: Temporäre Umsatzsteuerabsenkung

Aufgrund eines enormen Beratungsbedarfs zum Thema hat der BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg Anfang Oktober ein Online-Seminar zum Thema „Temporäre Umsatzsteuerabsenkung – praktische Auswirkungen für den Bauträger" veranstaltet.

„Die temporäre Umsatzsteuerabsenkung, die die Bundesregierung zur Abmilderung der Corona-Folgen für die Wirtschaft beschlossen hat, beschäftigen auch Bauträger und Projektentwickler in ihrer täglichen Berufspraxis. Es vergeht kaum ein Tag in der Geschäftsstelle an dem wir nicht mit Fragen zu diesem Thema konfrontiert werden", erläutert Geschäftsführer Gerald Lipka zur Motivation, hierfür ein juristisches Fachseminar anzubieten.

„Wir verwenden eine Preisgleitklausel. Müssen wir die Umsatzsteuerabsenkung an den Kunden weitergegeben? Wenn ja, in welchem Umfang? Gilt dies auch für einzelne Raten nach der Makler- und Bauträgerverordnung? Die Abnahme des Gemeinschaftseigentums erfolgt noch im zweiten Halbjahr 2020. Verlangt der Kunde zu Recht eine Absenkung der Mehrwertsteuer auf die gesamte Vertragsleistung? Im Zeitraum der Umsatzsteuerabsenkung werden Teilleistungen abgenommen. Wie gehe ich damit um? Solche und ähnliche Fragen erreichen uns noch immer fast täglich", so Lipka weiter. Um dem Beratungsbedarf der Mitglieder in dieser besonderen Situation gerecht zu werden, erläuterte Steuerberater Michael Faulhaber von der Wohnungswirtschaftlichen Prüfungs- und Treuhand GmbH Mitgliedern des BFW Baden-Württemberg die aktuelle Rechtslage in einem exklusiven Seminar. Neben fachkundigen Informationen zur aktuellen Rechtslage gab der Experte den Teilnehmern eine Vielzahl praxisbezogener Lösungsansätze an die Hand. Die wesentlichen Inhalte des Vortrags sind in einem Fachbeitrag in dieser Ausgabe ab Seite 22 zusammengefasst.

Schon heute alle Anforderungen der EED erfüllen!

KALO
einfach persönlicher.

Mit unserer kaloBLUE-Funktechnologie bieten wir Ihnen ein ausgereiftes System, mit dem Sie bereits heute alle Vorgaben der EED erfüllen und für zukünftige Anforderungen bestens vorbereitet sind – dafür sorgen wir persönlich!

KALO – Ihr Partner für die klimaintelligente Immobiliensteuerung

Sprechen Sie mit uns persönlich! Telefon: 040 – 23 77 50
KALORIMETA GmbH · info@kalo.de · eed.kalo.de

Folgen Sie uns auf

Private Bauträger gegen Stadt und Wohnungsbau Ludwigsburg

Klage in erster Instanz abgewiesen

Die Klägergemeinschaft mit BFW Landesverbandsgeschäftsführer Gerald Lipka (links).

Nach einem rund dreijährigen Gerichtsverfahren zwischen den Bauträgern Strenger, Pflugfelder und BetzBauPartner sowie dem städtischen Wohnungsunternehmen Wohnbau Ludwigsburg (WBL) hat das Verwaltungsgericht Stuttgart Anfang Juli ein Urteil mit Signalwirkung gesprochen. Es ging um die Frage, ob es einem kommunalen Wohnbauunternehmen grundsätzlich gestattet ist, Eigentumswohnungen zu errichten und gewinnorientiert zu vertreiben. Das Gericht wies die Klage der privaten Bauträger ab und stellte sich auf die Seite der Stadt Ludwigsburg sowie ihrer Tochtergesellschaft WBL. Die Kläger haben bereits angekündigt, die zugelassene Revision des Verfahrens bei Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg in Mannheim wahrzunehmen.

Das Verfahren gilt als Präzedenzfall, der auch auf zahlreiche weitere Städte und Gemeinden im Land Auswirkung haben dürfte. Denn der Ansatz der Klageführer war ein Grundsätzlicher: Im Jahr 2006 hatte das Land § 102 Abs. 1 der baden-württembergischen Gemeindeordnung novelliert und die Rechte der privaten Bauwirtschaft gegenüber kommunaler Träger gestärkt. Laut des sogenannten Subsidiaritätsprinzips darf eine Kommune demnach außerhalb der Daseinsvorsorge nur dann wirtschaftlich aktiv werden oder ihre bestehenden Aktivitäten wesentlich erweitern, wenn die Aufgabe nicht ebenso gut von privaten Anbietern erfüllt werden kann. Ob die Schaffung von Wohnraum – insbesondere die Errichtung von Eigentumswohnungen – nun zum Bereich dieser Daseinsvorsorge zählt oder die bestehenden Aktivitäten einer städtischen Wohnbaugesellschaft, wie es im Gesetzestext heißt, dadurch „wesentlich erweitert" werden, war der wesentliche Streitpunkt vor Gericht.

Denn alle Bereiche, die zur Daseinsvorsorge zählen, erlauben der Kommune ein unbegrenztes wirtschaftliches Engagement. Im Verfahren wurden die Beispiele der Energiewirtschaft und Wasserversorgung genannt. Der Verwaltungsgerichtshof bewertete die Schaffung preisgünstigen Wohnraums – insbesondere im Rahmen von Sozialwohnungen für wirtschaftlich schwächer gestellte Bewohner – als Kernaufgabe einer Kommune und somit ausdrücklich als Teil der beschriebenen Daseinsvorsorge. Hierbei sei nach dem Rechtspruch des Gerichts auch die Errichtung und der Vertrieb von Eigentumswohnungen zulässig, um den Bau geförderten Wohnungsbaus zu subventionieren. In welchem Rahmen diese Quersubventionierung zulässig ist, war ein weiterer Streitpunkt des Verfahrens: Die Klägerseite monierte eine starke Zunahme des Baus von Eigentumswohnungen seitens der WBL seit Novellierung der Gemeindeordnung. Im Jahr 2006 errichtete die WBL neun Eigentumswohnungen. Im Jahr 2015 seien es 40 Wohnungen gewesen, während in den kommenden Jahren mehr als 200 Eigentumswohnungen geplant seien. Durch diesen rapiden Anstieg der Entwicklungsmaßnehmen im Eigentumsbereich sehen sich die Bauträger zunehmend vom Markt verdrängt, obwohl die entsprechenden Projekte ebenso gut durch private Bauträger realisiert werden könnten.

Im Grundsatzurteil des Verwaltungsgerichts wurde diese Geschäftspraxis in erster Instanz als zulässig bewertet. Die Kläger zeigten sich enttäuscht über das Ergebnis: „Wenn es bei der Auslegung des Verwaltungsgerichts bleiben würde, hätte die Subsidiaritätsklausel, die vom Gesetzgeber zu Gunsten der Privatwirtschaft geschaffen wurde, keinen praktischen Anwendungsbereich mehr. Das Beispiel Ludwigsburg zeigt, dass kommunale Unternehmen mit Unterstützung der Gemeinden eine marktbeherrschende Stellung erreichen können. Hinzu kommt die Praxis der wettbewerbsverzerrenden Bevorzugung kommunaler Unternehmen bei der Vergabe städtischer Baugrundstücke", hieß es in einer gemeinsamen Stellungnahme. Nun muss mit dem Verwaltungsgerichtshof die höchste juristische Landesinstanz über den Fall entscheiden.

Der Landesverband bezieht Stellung

In engem Austausch mit den zuständigen Ministerien

Der Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg steht seinen Mitgliedern nicht nur beratend zur Seite und bietet neben praxisnahen Informationen auch eine gemeinsame Plattform, um das berufliche Netzwerk zu erweitern. Ein Kernelement der Verbandsarbeit besteht aus dem aktiven Engagement und intensiven Austausch mit politischen Instanzen und Entscheidungsträgern.

Dabei tritt der Landesverband regelmäßig als Diskussionspartner in politischen Entscheidungsprozessen in Erscheinung. Im Rahmen immobilienwirtschaftlicher Gesetzgebungsverfahren erhält der Verband häufig Gelegenheit, die Position der privaten Immobilienwirtschaft darzulegen und im Interesse seiner Mitglieder auf Gesetzgebungen einzuwirken. Im folgenden Beitrag sind drei aktuelle Anhörungen zusammengefasst, in denen Geschäftsführer Gerald Lipka Stellung zu geplanten Gesetzesänderungen genommen hat.

Ökologisches Bauen muss wirtschaftlich sein

Die Nutzung regenerativer Energieträger sowie eine möglichst energieeffiziente Bauweise zählen zu den Kernelementen der Neubauprojekte unter den BFW-Mitgliedsunternehmen. Gleichzeitig dürfen energetische Vorgaben aus Sicht des Landesverbands nicht zu dogmatisch erfolgen und müssen das Preis-Leistungs-Verhältnis regulatorischer Maßnahmen im Blick behalten. Seit Jahren wirbt der BFW Baden-Württemberg aktiv für die Nutzung regenerativer und innovativer Energiekonzepte. Hierfür lobt der Landesverband gemeinsam mit der Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg GmbH (kurz KEA) beispielsweise seit 2017 den Contracting-Preis Baden-Württemberg aus. Die Preisverleihung findet unter der Schirmherrschaft des Umweltministeriums Baden-Württemberg statt. „Wir haben uns als Verband mit dieser Preisvergabe für die Erreichung der Klimaschutzziele und die Auszeichnung von Best-Practice Beispielen engagiert", betont Geschäftsführer Gerald Lipka. „Um den Kosten-Nutzen-Faktor bei aller Begeisterung für neue Technologien nicht aus den Augen zu verlieren, ist dabei auch der wirtschaftliche Betrieb der Projekte ein maßgebliches Bewertungskriterien. Und Jahr für Jahr beweisen die ausgezeichneten Projekte, wie gut sich ökologische Aspekte mit einem ökonomischen Anspruch verbinden lassen."

Auch in seiner Stellungnahme gegenüber dem Umweltministerium Baden-Württem-

berg zum Gesetz zur Weiterentwicklung des Klimaschutzes in Baden-Württemberg betont Lipka die Notwendigkeit, bei allen gesetzlichen Vorgaben die Wirtschaftlichkeit des Baus und des Betriebs nicht aus den Augen zu verlieren. Dies gelte umso mehr, da derzeit viele Menschen die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie unmittelbar zu spüren bekommen.

Der BFW Baden-Württemberg begrüßt ausdrücklich, dass in dem nunmehr vorgelegten Gesetzesentwurf zur geplanten Änderung bauordnungsrechtlicher Vorgaben in Baden-Württemberg gegenüber früheren Entwurfsfassungen nunmehr Wohngebäude von der zwingenden Verpflichtung ausgenommen sind, Photovoltaikanlagen auf geeigneten Dachflächen zu installieren. Der Verband hatte sich schon frühzeitig gegen eine solche Verpflichtung im Wohnungsbau ausgesprochen, da eine Vielzahl von praktischen Fragen im laufenden Betrieb nicht geklärt seien. Aber auch der vorgesehenen Verpflichtung, Photovoltaikanlagen in Nichtwohngebäuden ab dem 1. Januar 2022 installieren zu müssen, steht der Landesverband kritisch gegenüber. „Solange keine Klarheit besteht, wie lange die Corona-Pandemie die Gesellschaft im Griff hält, kein Impfstoff verfügbar ist und der Export von Waren aus Baden-Württemberg stark beeinträchtigt ist, sollte die vorgesehene Pflicht zur Installation von Photovoltaikanlagen aus Gründen der Wirtschaftlichkeit ausgesetzt, zumindest jedoch zeitlich um mindestens ein Jahr verschoben werden", forderte Geschäftsführer Lipka. „Aus unserer praktischen Erfahrung heraus spricht zudem auch Vieles für einen technologieoffenen Ansatz zur Förderung regenerativer Energieträger. Je nach Lage, Ausrichtung und lokal vorhandenen Ressourcen sollten Bauherren selbst entscheiden dürfen, auf welche Energieträger sie zurückgreifen. Einer dogmatischen Vorschrift zur Nutzung einer bestimmten Energiequelle stehen wir daher grundsätzlich skeptisch gegenüber."

Auflagen senken, Kostenspiralen vermeiden

In einer Stellungnahme gegenüber dem Wirtschaftsministerium hat der BFW Baden-Württemberg seine Position zu einer aktuell geplanten Änderung der bauordnungsrechtlichen Verordnungen bezogen. Hierin begrüßt der Landesverband unter anderem geplante Änderungen der allgemeinen Ausführungsverordnung: So erweitere beispielsweise die Regelung, wonach tragende Wände und Stützen sowie Decken in Gebäudeklasse 4 künftig nur noch hoch feuerhemmend sein müssen, die Herstellungsmöglichkeiten dieser Bauteile, ohne damit die Sicherheit der Bewohner zu beeinträchtigen. Damit könne die Neuregelung zu einer Kostenersparnis beitragen.

Wie schon im Rahmen der Wohnraum-Allianz bekundet, befürwortet der BFW Baden-Württemberg zudem die nunmehr neugestaltete, degressive Größenberechnung für notwendige Kinderspielplätze. „Im Ergebnis bleibt damit sichergestellt, dass auch bei großen Wohnanlagen ausreichend große Kinderspielplatzflächen vorgehalten werden. Gleichzeitig wird ein ausufernder Flächenverbrauch auf immer teurer werdenden Flächen vermieden", fasst Geschäftsführer Lipka zusammen. Durch einen hierdurch reduzierten Flächenverbrauch trage die Regelung ebenfalls zu einer Kosteneinsparung bei.

Kritisch sieht der Landesverband hingegen die in Art. 4 vorgesehene Änderung der Garagenverordnung. In § 12 Abs. 1 ist für Großgaragen unter bestimmten Umständen die Installation einer Löschwasseranlage vorgesehen. Diese neue Verpflichtung werde in den Anwendungsfällen erhebliche Mehrkosten verursachen. Hierbei kämen unter anderem auch größere Wohnanlagen in hoch verdichteten städtischen Baugebieten in Betracht. Die neue Verordnung würde damit auch Baukosten in bereits hochpreisigen Lagen noch weiter verteuern. Zudem sei fraglich, ob durch die neue Verordnung wirksame Löscharbeiten in unterirdischen Geschossen sichergestellt werden können. Schließlich weisen Fahrzeuge mit verschiedenen Antriebssystemen – beispielsweise Verbrennungs- oder Elektromotoren – ein unterschiedliches Brandverhalten auf.

Investitionen in den Wohnungsbau notwendig

Seit Jahren setzt sich der BFW Baden-Württemberg auch kritisch mit der baden-württembergischen Mietbegrenzungsverordnung auseinander. Obwohl die im BFW Baden-Württemberg tätigen Unternehmen durch die umgangssprachlich als Mietpreisbremse bezeichnete Verordnung im Regelfall nicht unmittelbar in ihrer Geschäftstätigkeit betroffen sind – schließlich fallen Neubauwohnungen, die nach dem 1. Oktober 2014 erstmals genutzt werden erst einmal nicht unter die gesetzlichen Einschränkungen – positioniert sich der Landesverband grundsätzlich gegen immer weitere Verordnungen und Vorschriften, die Investitionen in den Wohnungsneubau erschweren. Diese Position vertrat Geschäftsführer Gerald Lipka auch kürzlich in einer Anhörung des Finanzministeriums.

„Gerade bei der Mietpreisbegrenzungsverordnung Baden-Württemberg bedeutet die Einschränkung, dass auch für neu gebaute Wohnungen, die bei der Erstvermietung nicht unter die Beschränkungen fallen, faktisch mittelfristig weitere Mieterhöhungen ausgeschlossen sind. Denn bei einer erneuten Weitervermietung wird der Vermieter dann sehr wohl durch die Einschränkungen der Verordnung betroffen", so die Argumentation Lipkas. „Gerade in Zeiten einer sich abkühlenden Konjunktur durch strukturelle Wandlungen in Schlüsselindustrien des Landes und bei unabsehbaren Folgen der Corona-Krise für die Gesamtwirtschaft, sollten private Investoren vielmehr durch Anreize ermuntert werden, in den Wohnungsbau zu investieren", so Lipka weiter. Dies gelte umso mehr, da private Investoren den bundesweiten Wohnungsneubau zu rund 80 Prozent tragen. Sein Fazit: „Das Vorhaben, die derzeit gültigen Regelungen um weitere fünf Jahre über den 31. Oktober 2020 hinaus zu verlängern, halten wir, insbesondere mit Blick auf weiterhin dringend benötigte Investitionen in den Wohnungsbau, für ein völlig falsches Signal."

Gastbeitrag von Rechtsexperte Prof. Dr. Klaus Meßerschmidt

Konkurrenz zwischen Kommunen und privaten Bauträgern bei der Grundstücksvergabe

Die angespannte Situation auf dem Wohnungsmarkt und die Bodenknappheit belasten zunehmend auch die privaten Bauträger. Im folgenden Beitrag ordnet Rechtsexperte Prof. Dr. Klaus Meßerschmidt die derzeitige Rechtslage ein und stellt klar, warum die derzeitige Konkurrenzsituation zwischen kommunalen Akteuren und privaten Bauträgern noch nie so groß war wie heute.

„Baulandoffensive“ gegen private Bauträger?

Bei der immer schwierigeren Grundstücksbeschaffung sehen sich private Bauträger zunehmend der Konkurrenz der Kommunen und kommunalwirtschaftlichen Unternehmen ausgesetzt. Jene betätigen sich einerseits vielfach als Bauherren und Anbieter von Eigentumswohnungen und dringen somit in das Betätigungsfeld der Bauträger vor. Andererseits genießen sie wirtschaftliche Vorteile beim Grundstückserwerb, die zu einer Wettbewerbsverzerrung auf dem Grundstücksmarkt führen. Die Kommunen profitieren hierbei von dem Trend zur Rekommunalisierung. Allerdings war der Bau von Eigentumswohnungen nie zuvor eine kommunale Aufgabe.

Eigentumswohnungsbau ist nicht kommunale Daseinsvorsorge

Dies ist auch heute nicht der Fall. Nach dem Kommunalrecht aller Bundesländer sind die Kompetenzen der Kommunen bei allen Unterschieden durch die Beschränkung auf die Aufgabe der Daseinsvorsorge und Subsidiaritätsklauseln beschränkt. In diesem Sinn hat der Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg der Vermarktung von Eigentumswohnungen durch kommunale Unternehmen in ständiger Rechtsprechung einen Riegel vorgeschoben. Für Aufsehen gesorgt hat das Urteil des Verwaltungsgerichts Stuttgart vom 8. Juli 2020 (7 K 7009/17), das die Errichtung von Eigentumswohnungen im Rahmen eines komplexen kommunalen Wohnungsbauprogramms gebilligt hat. Hierdurch werden Grundstücke nicht nur dem Grundstücksmarkt entzogen, sondern es erwächst den privaten Bauträgern eine starke Konkurrenz.

Allerdings muss vor einer Generalisierung dieser – noch nicht rechtskräftigen – Entscheidung gewarnt werden. Sie gibt kein grünes Licht für beliebiges Agieren kommunalwirtschaftlicher Unternehmen als Bauträger und Anbieter von Eigentumswohnungen für den gehobenen Bedarf, sondern unterwirft diese zwingend dem sozialen Wohnungsbau nachgeordnete Tätigkeit engen Voraussetzungen. Heikel bleibt insbesondere die Quersubventionierung „preisgedämpfter“ Mietwohnungen durch den Verkauf von Eigentumswohnungen, zumal kommunalwirtschaftliche Aktivitäten keinen fiskalischen Zwecken dienen dürfen. Problematisch ist ferner, wenn Kommunen im Rahmen der Bauleitplanung kommunalwirtschaftliche Bauträger begünstigen und Bauland schaffen, das nur begrenzt dem Grundstücksmarkt zur Verfügung steht. ▶

Zur Person:

Prof. Dr. Klaus Meßerschmidt ist außerplanmäßiger Professor an der Humboldt-Universität zu Berlin und lehrt Öffentliches Recht und Europarecht an der Friedrich-Alexander-Universität in Erlangen-Nürnberg. Er publizierte unter anderem zum Kommunalwirtschaftsrecht und ist in Nebentätigkeit Rechtsanwalt in Zweibrücken (Kanzlei Basler/Meßerschmidt).

Erstzugriffsprivileg bei Konversionsflächen

Darüber hinaus genießen Kommunen Vorteile beim Grundstückserwerb. Dies gilt insbesondere für die Umwandlung von Konversionsflächen. Bei deren Erwerb besteht ein doppeltes Privileg. Aufgrund der Einräumung eines Erstzugriffsrechts entfällt erstens das übliche Bieterverfahren. Ein Preiswettbewerb wird dadurch zu Lasten der Staatskasse ausgeschlossen. Zweitens werden die Grundstücke verbilligt abgegeben. Gerechtfertigt wird diese Privilegierung der Kommunen und von Einrichtungen, an denen diese mehrheitlich beteiligt sind, damit, dass der Grundstückserwerb unmittelbar der Erfüllung einer öffentlichen Aufgabe dient. Dies ist lediglich in einem Beschluss des Haushaltsausschusses des Deutschen Bundestags festgehalten (Ausschussdrucksache 17(8)4356 vom 21.03.2012), was jedoch für ausreichend gehalten wird. Auch die im Jahr 2018 neugefasste „Verbilligungsrichtlinie" der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) erfährt ihre rechtliche Absicherung lediglich durch einen Haushaltsvermerk.

Tatsächlich liegt die Höhe des Kaufpreisabschlags deutlich über den Angaben der Verbilligungsrichtlinie, da bereits die als Basis dienende Wertermittlung durch einen Sachverständigen unterhalb des erzielbaren Marktpreises liegen kann. Hierzu passt es, dass im Jahr 2018 der Grundstücksverkauf an Kommunen mehr als die Hälfte des Verkaufsvolumens der BImA ausmachte (BT-Drs. 19/7092, S. 4). Aufgrund des Verweises auf die kommunale Erfüllung öffentlicher Aufgaben sind die erwerbenden Kommunen und Einrichtungen allerdings gezwungen, sich in dem oben skizzierten Kompetenzrahmen zu halten. Deshalb dürfen sie nicht schwerpunktmäßig Eigentumswohnungen auf Konversionsflächen errichten. Entgegen dem ersten Anschein genügt auch nicht die Einhaltung bestimmter Quoten von „Sozialwohnungen", sondern es muss ein ausgewogenes gemeinwohlorientiertes städtebauliches Konzept vorliegen und eine lokal variable Leistungsfähigkeit gegeben sein. Dass es daran fehlen und der Erwerb von Konversionsflächen einem „Rosinenpicken" gleichkommen kann, zeigt ein Fall aus Trier.

Als Subvention unvereinbar mit EU-Recht

Die verbilligte Abgabe von Grundstücken durch die (staatliche) BImA nicht nur an Kommunen, sondern auch an diesen verbundene Privatunternehmen stellt unzweifelhaft eine Subvention dar und wirft daher die Frage nach der Vereinbarkeit dieser Praxis mit dem EU-Beihilferecht auf. Das für alle Mitgliedstaaten verbindliche Vertragsrecht statuiert ein grundsätzliches Beihilfeverbot (Artikel 107 AEUV), das allerdings von etlichen Ausnahmen durchbrochen wird. Auch die aktuelle Bekanntmachung der Kommission 2016C 262/01 untersagt einen Verkauf unter Marktwert.

Auch verfassungsrechtlich zweifelhaft

Hinzu kommt, dass Jahrzehnte nach der Aufgabe der meisten militärischen Flächen die Verbilligungsrichtlinie ihre ursprüngliche Funktion längst erfüllt hat und inzwischen weitgehend den Kommunen eine zusätzliche Einnahmequelle verschafft. Sie ist damit im Grunde obsolet und verfassungsrechtlich angreifbar.

Wiederholung beim Bundes-Eisenbahnvermögen

Allerdings steht bei der verbilligten Abgabe von Grundstücken des Bundes-Eisenbahnvermögens an die Gebietskörperschaften eine Wiederholung ins Haus. Die privaten Bauträger sind gut beraten, sich hierauf auch juristisch vorzubereiten und diesmal besser aufzupassen. Die Kombination aus Planungshoheit, Vergünstigungen beim Grundstückserwerb, hervorragendem Zugang zu diversen Fördermöglichkeiten und teilweise bedeutendem Immobilienbesitz macht die Kommunen zu überlegenen Akteuren, die unter der Fahne sozialer Wohnungspolitik in den privaten Immobilienmarkt vordringen, ohne ihre überlegene städtebauliche Kompetenz dort unter Beweis zu stellen oder zu zeigen, dass Aufgaben nicht auch mit den Mitteln Bebauungsplan und städtebaulicher Vertrag bewältigt werden können.

Prof. Dr. Klaus Meßerschmidt

Strittige Fälle gesucht

In der nach wie vor strittigen Rechtslage zwischen der privaten Immobilienwirtschaft und kommunalen Wohnbauunternehmen bei Grundstücksvergaben liegt nicht nur eine juristische Brisanz. Die Bevorzugung kommunaler Träger bei der Grundstücksvergabe stellt insbesondere kleine Wohnbauunternehmen auch vor immense wirtschaftliche Herausforderungen. Der BFW Baden-Württemberg unterstützt Prof. Meßerschmidt bei der Aufbereitung strittiger Fälle. Betroffene Bauherren und Wohnbauunternehmen können sich hierfür an die Geschäftsstelle des BFW Baden-Württemberg (E-Mail: info@bfw-bw.de, Telefon: 0711/ 870 380-0) wenden.

MAL MEHR LEISTUNG FÜR ALLE

X-mal effizienteres Immobilien-Management für Sie!

Zuhause sein heißt heute auch: zuhause arbeiten. Der Anschluss Ihrer Immobilie an das Glasfasernetz der Telekom ermöglicht Ihnen X-mal mehr Leistung und Sicherheit im Homeoffice. Gleichzeitig versetzen Sie Ihr Gebäude in die Lage, **effizient Daten zu verarbeiten,** die durch vernetzte Anwendungen, z. B. bei Heizungs- und Lichtanlagen, heute bereits entstehen – so können Betriebskosten durch Echtzeitberechnungen automatisch sinnvoll gesenkt werden. Bedingung dafür ist eine schnelle, sichere und zuverlässige Infrastruktur. Mit dem Anschluss an Deutschlands größtes Glasfasernetz **werten Sie Ihre Immobilie nachhaltig auf** und tätigen fast nebenbei eine **sichere Investition in die Zukunft.**

Für Sie als Immobilien-Profi hält die Telekom darüber hinaus **digitale Lösungen** bereit, die die Verwaltung von Gebäuden, Prozessen und Mietern einfach effizienter machen. Von der Telemetrie bis zu E-Ladesäulen – **alles aus einer Hand.**

Lassen Sie sich jetzt unverbindlich beraten:
Infos auf **www.telekom.de/wohnungswirtschaft** und persönlich unter: **0800 33 03333**

ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Interview mit Stephan Ruppert, Geschäftsführer der Matthias Ruppert Bauunternehmen GmbH

„Ich würde mir mehr Vertrauen in die Expertise von Bauträgern und Projektentwicklern wünschen“

Die bevorzugte Grundstücksvergabe der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) an kommunale Wohnbauunternehmen stellt aus Sicht des BFW Baden-Württemberg einen erheblichen Wettbewerbsnachteil für die private Immobilienwirtschaft dar. Im Gespräch mit der „Immobilien Wirtschaft Baden-Württemberg“ schildert Stephan Ruppert, Geschäftsführer der Matthias Ruppert Bauunternehmen GmbH, einen aktuellen Fall aus Trier.

Herr Ruppert, Sie kritisieren das Vorgehen der BImA bei der Vergabe von Konversionsflächen. Worum geht es genau?

Es geht in unserem Fall um die Vergabe von Entwicklungsflächen in Trier. Die BImA hat Grundstücke des Konversionsareals „Belvedere“ exklusiv an eine Entwicklungsgesellschaft mit städtischer Beteiligung vergeben. Die Stadt Trier hält lediglich 35 Prozent an dieser Gesellschaft. Man kann also nicht von einem kommunalen Erstzugriffsrecht im klassischen Sinne ausgehen, denn dazu müsste die Stadt Mehrheitsgesellschafter sein. Andere Bieter wurden in dem Verfahren gar nicht erst zugelassen und die Flächen wechselten am Ende für einen Preis den Besitzer, der deutlich unter Marktniveau liegt.

Was sagen Sie zu der Argumentation, dass Städte wie Trier vermehrt in den Wohnungsmarkt eingreifen, weil sie für „bezahlbaren Wohnraum“ sorgen wollen.

Das ist grundsätzlich richtig. Wenn die Stadt Trier über ihre Entwicklungsgesellschaft ausschließlich geförderten Wohnungsbau

betreiben oder nur kommunalen Aufgaben nachgehen würde, könnten wir das Ansinnen ja noch nachvollziehen. Dies ist aber gar nicht der Fall. Auf dem Gelände entstehen zu einem erheblichen Teil Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser, die zu marktüblichen Konditionen vertrieben werden. Der Anteil der sozial geförderten Mietwohnungen liegt „nur" bei den für die Stadt üblichen 25 Prozent. Diese Quote muss auch von allen anderen Wettbewerbern erfüllt werden, ohne in den Genuss subventionierter Flächen zu gelangen. Aus sozialen Gesichtspunkten heraus ist der Zuschlag also sicherlich nicht erfolgt. Zumal es sich dabei nicht um den ersten Vorgang dieser Art in Trier handelt.

Welche Gefahren sehen Sie in einer solchen Vergabepraxis?

Wenn sich Abläufe wie in Trier „normalisieren" und Kommunen auch andernorts immer stärker selbst oder über kommunale Gesellschaften die Aufgaben von Bauträgern und Projektentwicklern übernehmen, steigt die Konkurrenz. Das ist grundsätzlich nicht schlimm, solange für alle Wettbewerbsteilnehmer dieselben Regeln gelten. Dies ist aber nicht der Fall, wenn Vergaben bevorzugt an kommunale oder kommunalnahe Unternehmen erfolgen und damit marktwirtschaftliche Prinzipien ausgehebelt werden. Der gezahlte Kaufpreis lag bei diesen Flächen deutlich unterhalb des erzielbaren Marktpreises. Durch die Vergabe von einer staatlichen Institution wie der BImA an eine Gesellschaft mit städtischer Beteiligung findet eine Subvention statt. Profiteure sind die Gesellschafter der GmbH – zu denen im Übrigen auch private Unternehmen beziehungsweise Personen gehören. Das passt für uns nicht zusammen.

Was würden Sie sich von BImA und Stadt künftig wünschen?

Ich würde mir zum einen wünschen, dass bei der Vergabe von Entwicklungsflächen „normale" Marktmechanismen berücksichtigt werden und zum anderen, dass die Eignung der Bieter eine stärkere Rolle spielt. Beziehungsweise dass private Unternehmen überhaupt die Möglichkeit erhalten, sich am Wettbewerb um diese Flächen zu beteiligen. Unser verbindliches höheres Gebot wurde im aktuellen Fall beispielsweise von der BImA komplett ignoriert. Das landläufig gern gewählte Argument, dass kommunale Unternehmen eine besondere Expertise bei der Schaffung geförderter Mietwohnungen hätten, lasse ich ebenfalls so nicht gelten. Die Aufgabe von Kommunen und kommunaler Gesellschaften sollten sich in erster Linie auf die Daseinsvorsorge beziehen. Sozialer Wohnungsbau kann genauso gut durch private Akteure realisiert werden. Wir haben mit unserem Unternehmen gezeigt, dass wir auch Projekte mit 100 Prozent gefördertem Wohnraum (wirtschaftlich) umsetzen können und legen auch bei unseren übrigen Quartieren Wert auf eine sinnvolle soziale Durchmischung. Neue städtebauliche Quartiere kann man nur im Gesamtkontext der Kommune denken. Ein Gespür für die Besonderheiten und vorhandenen Strukturen einer Stadt sind unerlässlich und können auch von privatwirtschaftlichen Unternehmen erbracht werden. Im Kern würde ich mir also mehr Vertrauen in die Expertise von Bauträgern und Projektentwicklern wünschen, die nicht in kommunaler Hand sind.

Kommt dieses Vertrauen langsam abhanden?

Das würde ich nicht pauschal so sagen. Es kommt sehr auf die kommunalen Akteure an. In anderen Städten, in denen wir neue Wohnquartiere planen und errichten, erleben wir ein enges Vertrauensverhältnis und ein partnerschaftliches Miteinander, was immens wichtig ist für den Erfolg eines Projekts. Trotzdem, wir erleben auch in anderen Kommunen erste Entwicklungen, die in Richtung der Gründung städtischer Entwicklungsgesellschaften laufen. Das halten wir für eine bedenkliche Entwicklung.

Zur Person:

Stephan Ruppert ist Geschäftsführer des 1933 gegründeten Bauunternehmens Matthias Ruppert GmbH aus dem rheinland-pfälzischen Esch bei Wittlich. In den Bereichen Hochbau, Tiefbau und Projektentwicklung setzt er mit seinen 80 Mitarbeitern städtebauliche Wohn- und Hotelprojekte um und ist auch im Segment des geförderten Mietwohnungsbaus aktiv.

Das klingt insgesamt nach großen Herausforderungen.

Ja, aber denen stellen wir uns gerne. Es gehört zu unserem Beruf. Wir wollen mit den Städten und Gemeinden Projekte für deren Bürger entwickeln, Menschen ein neues Zuhause geben. Außerdem haben wir eine Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber und arbeiten zum Teil schon seit vielen Jahren mit unseren Partnern und Dienstleistern zusammen. Die mittelständische Bauwirtschaft trägt aus meiner Sicht wesentlich dazu bei, nachhaltige Quartiere zu entwickeln, die auf Dauer funktionieren. Es wäre fatal, wenn sie sich wegen eines unfairen Wettbewerbs aus bestimmten Teilgebieten zurückziehen müssten.

Was möchten Sie unseren Lesern mitgeben?

Viele Unternehmer, mit denen ich mich unterhalten habe, berichten von ähnlichen Erfahrungen bei der Vergabe von Grundstücken. Wir glauben, dass wir zusammen mehr erreichen können als jeder für sich allein. Melden Sie sich beim BFW, wenn auch Sie etwas gegen diese Vergabepraxis unternehmen möchten oder wenn Sie bereits Erfahrungen wie diese gemacht haben.

Vermeintlich kleine Änderung mit großen Folgen

Temporäre Umsatzsteuerabsenkung und ihre Auswirkungen auf die Baubranche

„Mit Wumms" stellte Bundesfinanzminister Olaf Scholz das Zweite Corona-Steuerhilfegesetz am 3. Juni 2020 vor, welches am 29. Juni 2020 beschlossen wurde und eine historisch, bisher einmalige zeitlich befristete Mehrwertsteuersatzsenkung von 19 auf 16 Prozent beziehungsweise von 7 auf 5 Prozent für den Zeitraum vom 1. Juli 2020 bis 31. Dezember 2020 beinhaltet. Zu einigen allgemeinen Anwendungsfragen hat das Bundesfinanzministerium mit Schreiben vom 30. Juni 2020 Stellung genommen, jedoch auch viele offene Fragen unbeantwortet gelassen. Der folgende Beitrag nimmt zu einigen Anwendungsfragen der Baubranche kurz und knapp Stellung.

Wann gilt welcher Steuersatz?

Entscheidend ist der Zeitpunkt, zu dem die vereinbarte Leistung des Werkvertrags erbracht wird. Ein Umsatz gilt als erbracht, wenn die vertraglich geschuldete Leistung vollständig ausgeführt ist. Bei Bauleistungen ist dies der Zeitpunkt, zu dem das Werk übergeben und abgenommen wird. Nicht entscheidend ist der Zeitpunkt der vertraglichen Vereinbarung, der Zeitpunkt der Vereinnahmung des Entgelts oder der Zeitpunkt der Erteilung der Rechnung.

Beispiel: *Die Abnahme des fertigen Werks erfolgt am 31. Oktober 2020. Hier unterliegt die Leistung dem geminderten Steuersatz in Höhe von 16 Prozent. Sofern die Abnahme erst am 1. Januar 2021 erfolgt, ist der Steuersatz in Höhe von 19 Prozent anzuwenden. Der Steuersatz gilt unabhängig davon, ob Anzahlungsrechnungen oder Abschlagszahlungen geleistet wurden.*

Wie erfolgt die Abnahme?

Grundsätzlich ist die vertragliche Vereinbarung maßgebend. In der Regel wird in Bauverträgen vereinbart, dass bei Schlüsselübergabe oder Übergabe des Bauwerks ein Abnahmeprotokoll erstellt wird (förmliche Abnahme). Unter Umständen kann jedoch auch eine fiktive oder schlüssige Abnahme vorliegen.

Welche Folgen haben Teilleistungen?

Teilleistungen liegen vor, wenn wirtschaftlich abgrenzbare Teile anstatt der einheitlichen Gesamtleistung geschuldet werden. Teilleistungen unterliegen dem Steuersatz im jeweiligen Zeitpunkt der Fertigstellung und Abnahme.

Für das Vorliegen einer Teilleistung müssen die nachfolgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

1. Wirtschaftliche Teilbarkeit der Bauleistung

Beispiele:

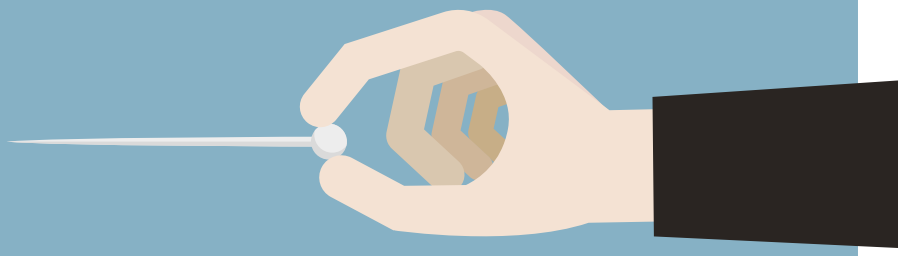
- *Aufteilung von Bodenbelagsarbeiten je Wohnung oder Geschoss*
- *Aufteilung von Fliesen- und Plattenlegerarbeiten nach Bädern oder Küchen*
- *Aufteilung von Innen- und Außenanstrich eines Hauses*

2. Gesonderte Abnahme des Leistungsteils

An die Abnahme müssen nicht nur steuerliche, sondern auch zivilrechtliche Folgen geknüpft sein, zum Beispiel der Beginn der Gewährleistungsfrist, Fälligkeit der Vergütung, Umkehr der Beweislast des Auftragnehmers für die Mängelfreiheit des Werks in die Beweislast des Auftraggebers für die Mangelhaftigkeit des Werks, Übergang der Gefahr des Untergangs der Teilleistung auf den Auftraggeber

3. Gesonderte Vereinbarung

Vereinbarungen über zu zahlende Abschlagszahlungen (§ 16 VOB/B) sind keine gesonderten Entgeltsvereinbarungen. Wird lediglich ein Festpreis für das Gesamtwerk vereinbart, scheiden Teilleistungen grundsätzlich aus. Für die Anerkennung von Teilleistungen muss aus den Bauverträgen hervorgehen, dass für Teile der Gesamtleistung ein gesondertes Entgelt vereinbart



wurde. Regelmäßig enthalten Bauverträge ein Leistungsverzeichnis, das eine Leistungsbeschreibung, Mengen und Preise enthält. In diesen Fällen können Teilleistungen vorliegen.

4. Gesonderte Abrechnung (sogenannte Teil-Schlussrechnung)

Umgang mit vor dem 1. Juli 2020 abgeschlossenen Verträgen

Enthält der Vertrag eine Preisanpassungsklausel, geht diese der umsatzsteuerlichen Regelung in § 29 UStG vor. Die Vereinbarung einer solchen Klausel ist in Bauträgerverträgen die Regel, da somit die Kalkulationsgrundlage sichergestellt werden kann. Offen ist, ob diese Klauseln auf eine Erhöhung der Umsatzsteuer beschränkt werden können. Häufig sind diese Klauseln auf fällige Raten nach der Änderung des Steuersatzes beschränkt. Eine Ausgleichsverpflichtung ergibt sich in diesen Fällen stets anhand der zivilrechtlichen Preisanpassungsklausel.

Enthält der Vertrag keine Preisanpassungsklausel und wurde er vor dem 1. März 2020 (4 Monate vor der Gesetzesänderung) geschlossen, greift für einen steuerpflichtigen Umsatz die Anpassungsverpflichtung des § 29 Abs. 1 UStG.

Beispiel 1: *Ein Bauunternehmen vollendet die Errichtung (mit Abnahme) eines Einfamilienhauses umsatzsteuerpflichtig im Zeitraum zwischen 1. Juli 2020 und 31. Dezember 2020. Der Bauunternehmer hat dem Erwerber einen Ausgleich zu gewähren.*

Beispiel 2: *Ein Wohnbauunternehmen liefert (Übergabe und Abnahme) eine Eigentumswohnung umsatzsteuerfrei im Zeitraum zwischen 1. Juli 2020 und 31. Dezember 2020. In diesem Fall ist fraglich, ob die Anpassungsverpflichtung des § 29 Abs. 1 UStG zur Anwendung kommt, da sich an der umsatzsteuerlichen Leistungsbeziehung zwischen Wohnbauunternehmer und Wohnungserwerber nichts geändert hat. Diese ist nach wie vor umsatzsteuerfrei.*

Enthält der Vertrag keine Preisanpassungsklausel und wurde er nach dem 1. März 2020 geschlossen, kommt die Anpassungsverpflichtung gemäß § 29 Abs. 1 UStG nicht zur Anwendung. Eine Ausgleichsverpflichtung besteht in diesen Fällen nicht.

Michael Faulhaber,
Diplom-Finanzwirt (FH)

Warth & Klein Grant Thornton

Zur Person:

Diplom-Finanzwirt (FH) Michael Faulhaber studierte Finanzwesen an der FHVR Herrsching und war mehrere Jahre als Betriebsprüfer und als Referent für Aus- und Fortbildungen für die Finanzverwaltung tätig. Seit 2011 ist er Steuerberater und betreut hauptsächlich mittelständische Familienunternehmen der Immobilien- und Bauwirtschaft. Er ist Mitglied der Umsatzsteuer-Service-Line von Warth & Klein Grant Thornton.

Projekt „Living Together" in Löchgau bei Ludwigsburg

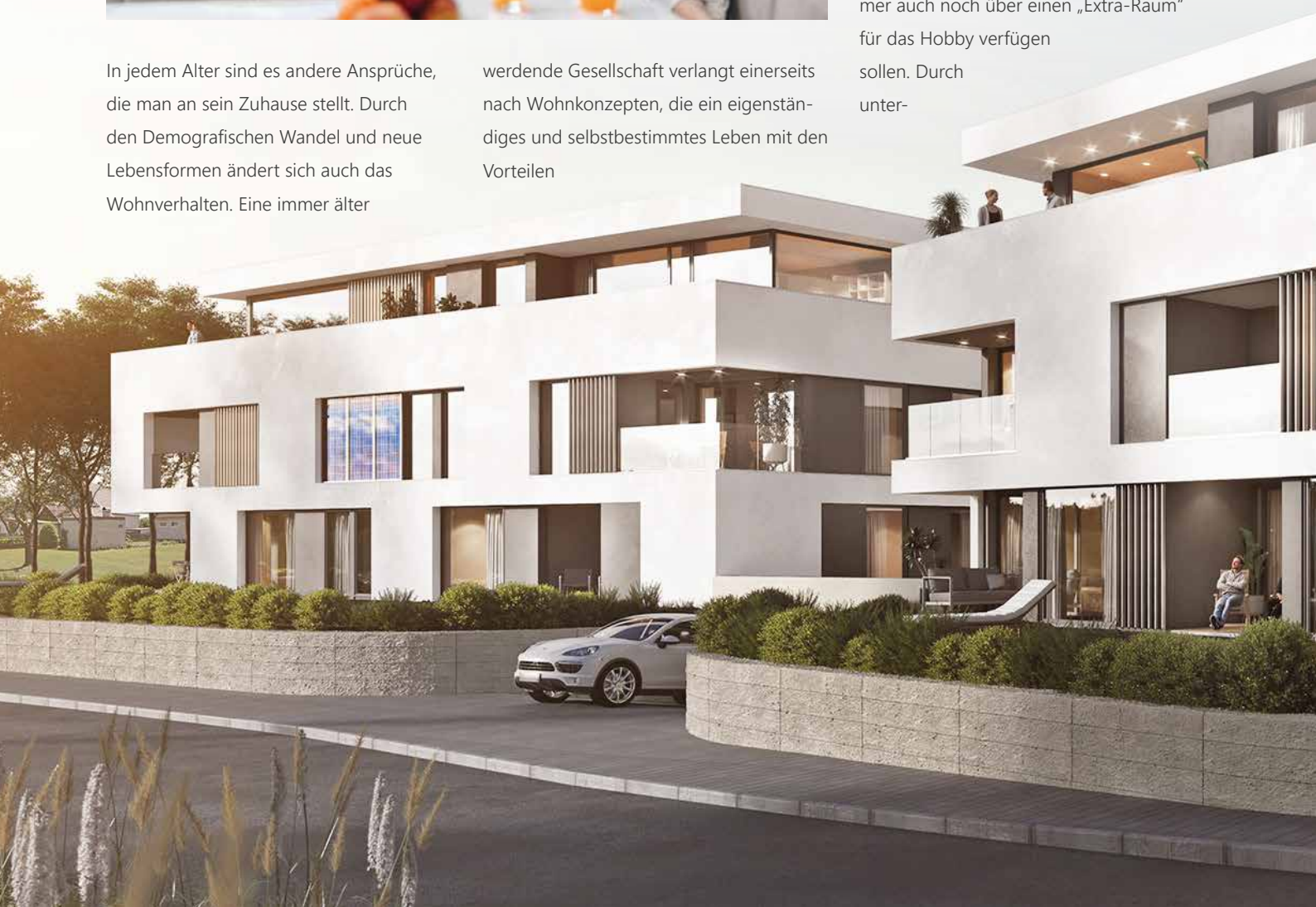
Wohnen neu gedacht

Nachbarschaftliche Unterstützung beim Einkaufen, Hilfe bei der Kinderbetreuung oder schlicht die Möglichkeit, sich im Garten aufzuhalten – Jeder Mensch hat andere Ansprüche an die eigenen Wohnverhältnisse. Genau hier setzt die neue Wohnanlage „Löchgau Living Together" der Strenger Gruppe an: Sie soll unterschiedliche Menschen zusammenzubringen und Raum für ein optimales Miteinander schaffen, in dem man sich wohlfühlt.

In jedem Alter sind es andere Ansprüche, die man an sein Zuhause stellt. Durch den Demografischen Wandel und neue Lebensformen ändert sich auch das Wohnverhalten. Eine immer älter werdende Gesellschaft verlangt einerseits nach Wohnkonzepten, die ein eigenständiges und selbstbestimmtes Leben mit den Vorteilen individueller Betreuungskonzepte verbindet. Junge Familien hingegen möchten Kinder, Beruf und Freizeit vereinen, dabei aber nicht auf Lebenskomfort verzichten.

Mehrere Generationen unter einem Dach

Mehrgenerationenhäuser und -anlagen versuchen die verschiedenen Lebensformen der Bewohner zu vereinen und individuelle Wohnbedürfnisse mit optimalen Nachbarschaftsverhältnissen zu kombinieren. So sind etwa Gemeinschaftsflächen als Orte für gemeinsame Begegnungen konzipiert. Die Bewohner füllen sie mit Leben – sei es etwa bei einem geselligen Frühstücksbuffet, Sport oder Feiern. Auf den gemeinschaftlich genutzten Quartiersplätzen laden Sitzgelegenheiten zum Verweilen und zum Austausch ein. Egal ob es sich um eine kleine, leicht zu pflegende Wohnung für Senioren handelt oder die eigenen vier Wände neben dem Kinderzimmer auch noch über einen „Extra-Raum" für das Hobby verfügen sollen. Durch unter-



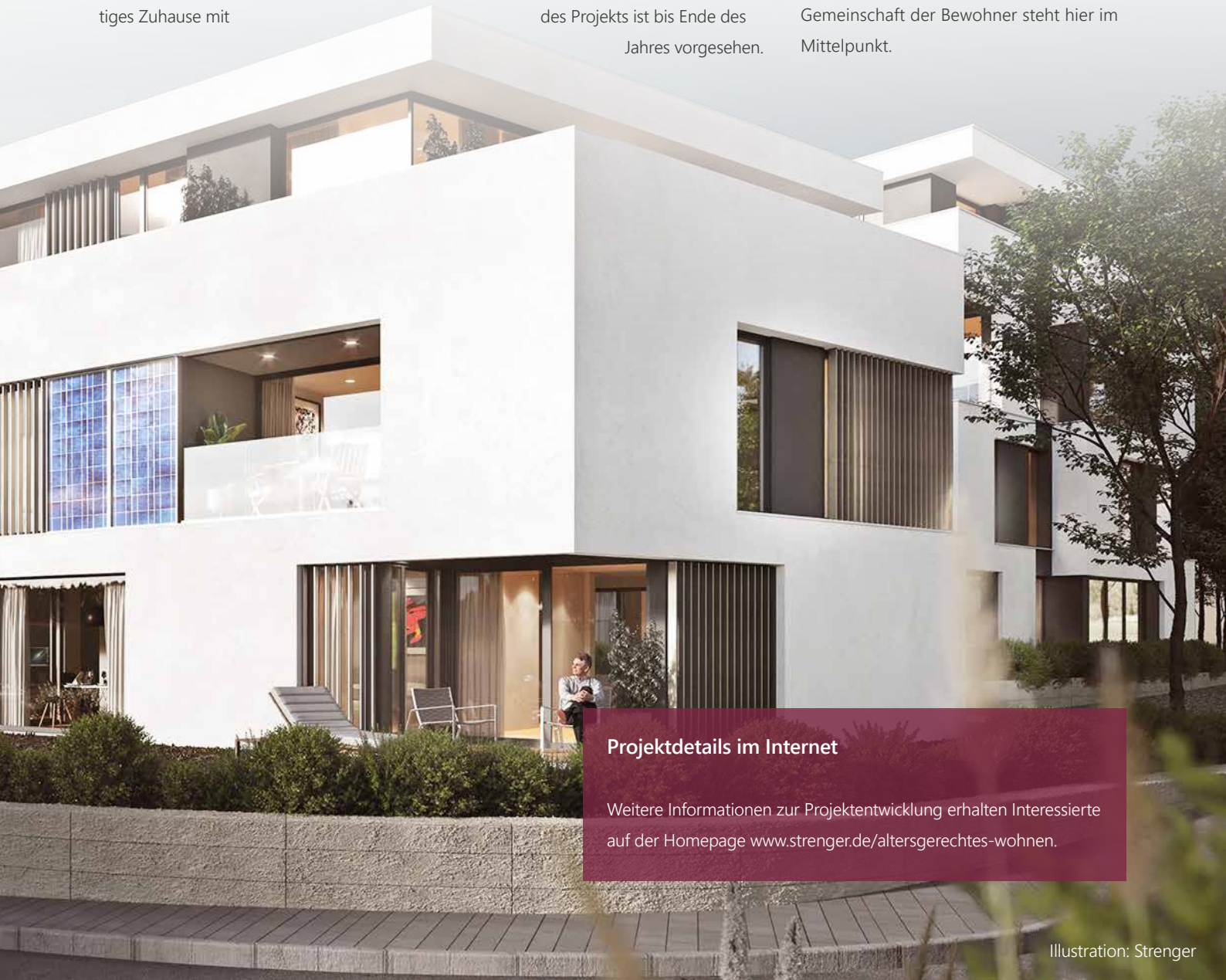
schiedlich geschnittene Wohnungen wird den unterschiedlichsten Bedürfnissen der Bewohner Rechnung getragen.

Wohnungsmix für eine ausgewogene Bewohnerstruktur

Genau diesen Ansatz verfolgt das erste Kooperationsprojekt von Strenger Bauen und Wohnen und IQ Intelligentes Wohnen: Gegenüber dem Freibad in Löchgau soll künftig gelebte Nachbarschaft mit individuellem Raum und innovativen Ideen zusammengeführt werden. Ganz bewusst werden dabei verschiedene Wohnformen für junge Menschen, Familien und Senioren miteinander kombiniert. Die 29 modernen Eigentumswohnungen mit Wohnflächen zwischen 40 und 110 Quadratmetern sollen den Bewohnern ein hochwertiges Zuhause mit Stil und Design bieten, welches zu ihren individuellen Bedürfnissen passt. Sieben Wohnungen mit 1,5- bis 3-Zimmern sind komplett Seniorengerecht gestaltet und können auf Wunsch mit Betreuungskonzept und voll möbliert gekauft werden. Daneben gibt es großzügige 4-Zimmer-Wohnungen für Familien sowie praktische 2- und 3-Zimmer-Wohnungen in verschiedenen Größen. Und auch das Thema Nachhaltigkeit spielt eine große Rolle in der Projektentwicklung: Geheizt wird mit einem eigenen Blockheizkraftwerk, Strom kommt von Hybridkollektoren in den Fassadenflächen und ein „Energy Tree" verwandelt Sonnenlicht in Strom, um die Außenbeleuchtung zu betreiben. Durch die Nutzung regenerativer Energien wird nicht nur die Umwelt geschont, sondern gleichzeitig auch die Nebenkosten für die Bewohner reduziert. Die Fertigstellung des Projekts ist bis Ende des Jahres vorgesehen.

Vernetzung durch ein digitales „Schwarzes Brett"

Eine Kunden-App, die als eine Art digitales „Schwarzes Brett" dient, ermöglicht die Vernetzung und das gegenseitige Unterstützen der Bewohner. Wenn beispielsweise die Kita geschlossen hat, die Eltern aber unbedingt zum Arbeiten gehen müssen, kann der Betreuungsbedarf über das Schwarze Brett an die Nachbarn gemeldet werden. Für die Betreuung der Kinder durch die Seniorin nebenan könnten sich die Eltern beispielsweise revanchieren, indem sie im Gegenzug auf dem Heimweg deren Einkäufe erledigen. Durch dieses innovative Konzept der gegenseitigen Unterstützung geht der Begriff des gemeinsamen Wohnens weit über den Projektnamen hinaus. Die wertschätzende Gemeinschaft der Bewohner steht hier im Mittelpunkt.



Projektdetails im Internet

Weitere Informationen zur Projektentwicklung erhalten Interessierte auf der Homepage www.strenger.de/altersgerechtes-wohnen.

Illustration: Strenger

Ortsunabhängig, flexibel und innovativ

Die digitale Belegprüfung

In enger Zusammenarbeit mit Immobilienverwaltern hat der Softwareanbieter Domus eine technische Möglichkeit geschaffen, um alle Abläufe rund um die jährlich vorgeschriebene Belegprüfung in Wohnungseigentumsgemeinschaften (WEG) auf digitalem Wege durchzuführen. Das bietet nicht nur für Beiräte, sondern auch für Immobilienverwalter zahlreiche Vorteile.

Durch das neue Angebot von Domus kann die Belegprüfung einer WEG künftig vollständig digital durchgeführt werden. Dadurch entfällt sowohl für Verwalter als auch für die Beiräte die Notwendigkeit, einen festen Termin für die jährliche Belegprüfung zu vereinbaren und persönlich vor Ort zu sein. Die Prüfung der entsprechenden Belege kann ortsunabhängig zu jeder Tages- und Nachtzeit erfolgen. Selbstverständlich ist dabei auch der Austausch mit anderen Beiräten möglich: So können die Prüfer einzelne Absätze oder Zahlen kommentieren, sich gegenseitig Fragen stellen und die Prüfung in enger Abstimmung durchführen, bevor die nachvollzogene Buchführung zurück an den Verwalter geht. Auch geplante Tagesordnungspunkte für die Eigentümerversammlung sowie der Wirtschaftsplan einer WEG können zur Prüfung hinterlegt werden.

Orts- und zeitunabhängige Belegprüfung möglich

Das Angebot der digitalen Belegprüfung erleichtert die Tätigkeiten der Beiräte erheblich. Neben zeitlicher und örtlicher Flexibilität lassen sich durch die Nutzung der digitalen Lösung insbesondere für Risikopatienten in Zeiten der Corona-Pandemie auch unnötige persönliche Kontakte vermeiden. Den Verwaltern bietet die Nutzung dieses Systems hingegen den Vorteil, dass es damit zukünftig leichter sein dürfte, Beiräte innerhalb einer WEG für das ehrenamtliche Engagement als Belegprüfer zu begeistern. Zudem entfallen auch für Verwalter zeitintensive Vor-Ort-Termine, die aufgrund der Verfügbarkeit der beteiligten Beiräte häufig außerhalb der üblichen Arbeitszeiten stattfinden mussten.

Funktion in Homecase enthalten

Die Funktion der digitalen Belegprüfung ist über die Softwarelösung Homecase von Domus verfügbar. Für Kunden, die Homecase bereits für die Verwaltung ihrer Bestände nutzen, steht das Feature ab sofort kostenlos zur Verfügung. Weitere Informationen erhalten Interessierte auf der Homepage www.domus-software.de/produkte/homecase/.

Messdienstleister schaffen Basis für digitale Prozesse und die Erfüllung neuer Normen

Treiber der Digitalisierung

Die Erfahrungen mit der Corona-Pandemie zeigen allen Marktteilnehmern deutlich, welche Vorteile digitalisierte Prozesse bieten. Wohnungsunternehmen eröffnen solche Prozesse die Chance auf mehr Effizienz und Profitabilität.

Der Datenaustausch mit Abrechnungsdienstleistern spielt für Wohnungsunternehmen eine wesentliche Rolle. Je weniger manuelle Eingriffe erforderlich sind, desto schneller und sicherer läuft der Prozess. Hausverwaltungen und auch Privatvermieter profitieren in erster Linie von einem benutzerfreundlichen Online-Portal, das ihnen ermöglicht, zu jeder Zeit Daten einzugeben oder den Status einer Abrechnung oder Montage zu überprüfen. Der Messdienstleister Metrona unterstützt alle Kunden auf ihrem Weg in eine durchgängig digitalisierte Zukunft.

Vorangetrieben wird die Digitalisierung auch vonseiten des Gesetzgebers. Die Energieeffizienzrichtlinie (EED) der Europäischen Union wird aktuell mit der Novellierung der Heizkostenverordnung in nationales Recht umgesetzt. Schon jetzt absehbar ist die Verpflichtung zu fernablesbaren Erfassungsgeräten, kürzeren Erfassungsintervallen und zusätzlichen Informationen für die Verbraucher. Auch hier ist die Wohnungswirtschaft gut beraten, digital zu denken – und sich innovative Partner zu suchen, bei denen die kontinuierliche Weiterentwicklung von Prozessen und Messgeräten zum Geschäftsmodell gehören. Weitere Informationen zum Thema erhalten Interessierte auf der Homepage www.metrona.de.

Innovative Systemlösung verlegt Gebäudetechnik unter der Erde

Unterirdischer Technikraum spart Zeit und Geld

S!STEMS entwickelt und liefert als Marke für gebäudetechnische Systemlösungen, smarte, intelligente und offene Systeme aus Produkten unterschiedlicher Hersteller. S!STEMS minimiert den Zeitaufwand beim Fachhandwerk, erhöht die Wertschöpfung und reduziert mit seinen individuell geplanten und aufeinander abgestimmten Lösungen die Komplexität. Schnell. Durchdacht. Herstellerunabhängig. Aus einer Hand.

S!STEMS
SMARTE
!NTELLIGENTE
SYSTEME

Vorgefertigte Module versprechen Kosteneinsparung und Raumgewinn

Häuser bauen oder sanieren, ohne Flächen für die „nervige Technik" zu verschwenden: Wer möchte das nicht? Und das im Regelfall auch noch ohne zusätzliche behördliche Auflagen, was die Baugenehmigung und die Grenzabstände zum Nachbarhaus betrifft Das Modul Ground Cube und der Ground Cube Solution von S!STEMS erfüllen dieses Wunschpaket. Sie bündeln die gesamte Versorgungsinfrastruktur des Gebäudes unter der Erde. Davon profitieren alle Projektbeteiligten und der Endverbraucher.

Im unterirdisch auf dem Grundstück verbauten und über eine Treppe zugänglichen Betonkubus lässt sich von der Heizung über die Lüftung bis zum Hauswasseranschluss alles unterbringen. Und das Ganze losgelöst vom Bauablauf. Erschlossen wird, wenn der Cube steht. Das schafft höchste Flexibilität bei der Planung. Bauherren benötigen im Bereich der Ver- und Entsorgung nur einen Anschluss für mehrere Wohneinheiten. Der Investor kann mit dem Ground Cube mehr Wohneinheiten auf gleicher Fläche bauen und die Bewohner profitieren von zusätzlichem Wohnraum und höherem Wohnkomfort. Schließlich ist mit dem begehbaren Ground Cube der gesamte Hauswirtschaftsraum ausgelagert – und damit auch die Geräusche durch Technik im Haus. Zusammengefasst: Der Ground Cube schafft mehr Platz zum Leben. „Die Betrachtung einzelner Netz-

strukturen wie Strom, Wasser, Abwasser, Fernwärme, Gas, Telekommunikation und zahlreicher weiterer technischer Anlagen gehört mit dem Ground Cube sowie dem Ground Cube Solution der Vergangenheit an. Aus einem kaum zu überblickenden und mit großem behördlichen Aufwand verbundenen Puzzle machen wir eine durchdachte Systemlösung", sagt Bernd Beierkuhnlein, einer der Verantwortlichen für das Projekt Ground Cube bei S!STEMS.

Zu jeder Zeit und an jedem Ort

Selbst in überflutungsgefährdeten oder mit aggressivem Grundwasser belasteten Gebieten kann diese Modullösung eingesetzt werden. Individuelle ausgerichtet auf die jeweiligen individuellen Bedürfnisse, dank des Zusammenspiels der Profis von Großhandel, Industrie und Fachhandwerk.

Der Ground Cube – innovatives Konzept mit Praxisbezug

Das Experten-Team um Bernd Beierkuhnlein nahm sich der Situation um die oft „heiß umkämpften" TGA-Flächen an und fand hierfür alternative und lohnenswerte Lösungen. Statt Räume in einem Gebäude für die Hausanschlüsse oder die Wärmeerzeugung zu verplanen, bietet die S!STEMS nun objektspezifische und vorgefertigte Module, die auf dem Projektgrundstück unterhalb der Erdgleiche platziert werden – beispielsweise unter einem Neubau oder frei im Außenbereich des Grundstücks. Die Vorteile sind laut Beierkuhnlein vielseitig: „Die Module lassen sich bereits ab Baubeginn leer, voll - oder teilausgestattet mit den jeweiligen TGA-Komponenten auf dem Baugrundstück platzieren, sodass damit ein geringerer Aufwand etwa für Erdarbeiten sowie Kosteneinsparungen und Bauzeitverkürzungen einhergehen. Zudem können die für die TGA üblicherweise notwendigen Räume anderweitig genutzt werden."

Abgestimmte Vollausstattung – der Ground Cube Solution

Voll- und Teilausstattung? Genau. Das Modul des Ground Cube kann auch fertig vorinstalliert geliefert werden. Als energieeffiziente Systemlösung, in der sämtliche Produkte nahtlos ineinandergreifen. Der Name ist bereits erwähnt worden: Ground Cube Solution. Planer und Investoren sparen mit dieser individuell kombinierbaren und stets optimal aufeinander abgestimmten Lösung massiv Zeit, Energie und Geld. Wie von Beierkuhnlein bereits auf den Punkt gebracht: Mit dem Modulsystem Ground Cube Solution gehören Einzellösungen unterschiedlicher Versorgungsstrukturen wie Strom, Wasser, Abwasser, Fernwärme, Gas- und Telekommunikation der Vergangenheit an. Schließlich ist das Ganze mehr als die Summe seiner Teile. Auf Wunsch enthält das Modul neben der gesamten Heiz- und Energietechnik auch die elektrischen Zähleranlagen und eignet sich damit optimal für Contractoren. Den Ground Cube Solution gibt es derzeit in zwei Standardmodulen, darüber hinaus bietet die S!STEMS individuelle Module, aus denen mehr als 300 Kubikmeter zusätzlich umbauter Technikraum entstehen. Die im Werk betonweise erstellten Einheiten sind also variabel verfügbar, was die Größe als auch die integrierte Technik betrifft. Auf dem Grundstück im Freien platziert, lässt sich die Fläche oberhalb des Ground Cubes flexibel nutzen, beispielsweise als Stellplatz für Fahrräder oder für Mülltonnen, auch eine Bepflanzung ist möglich.

Weitere Informationen erhalten Interessierte im Internet unter www.sistems.de oder über Ihren regionalen Ansprechpartner der NFG Gruppe www.nfg-gruppe.de.

Mit den Ground Cube-Modulen von S!STEMS kann die gesamte Versorgungsinfrastruktur eines Gebäudes unterirdisch untergebracht werden.

Der unsichtbare Technikraum ist über einen eigenen Zugang erreichbar.

Interview mit Markus Hilbert, Leiter der NFG-Gruppe Südwest

„Wir sind der ständige Begleiter in allen Phasen des Projekts“

Im Interview mit der „Immobilien Wirtschaft Baden-Württemberg“ erläutert Markus Hilbert, Leiter der NFG Gruppe Südwest die enge Partnerschaft seines Unternehmens mit der Bauwirtschaft in Deutschland.

Herr Hilbert, erklären Sie uns bitte zum Einstieg in drei Sätzen, um was es sich bei NFG-Gruppe handelt?

Seit 2019 bündeln führende Großhandelsgruppen aus dem Bereich der Gebäudetechnik ihre Leistungen für Planer, Architekten sowie die Bau- und Wohnungswirtschaft unter der Marke NFG, dem Netzwerk für Gebäudetechnik. Dabei beraten wir mit speziell auf das jeweilige Projekt oder Bauvorhaben zugeschnittenen Angeboten und Lösungen – und das aus einer Hand, mit einem Ansprechpartner. Dieser Service vereinfacht die Abstimmung und Koordination der einzelnen Gewerke.

Wie profitieren Ihre Kunden konkret von Ihren Dienstleistungen?

Wir betrachten und unterstützen jede Planung herstellerunabhängig und bieten statt einzelner Produkte Komplettlösungen an. Dabei werden natürlich auch aktuelle Normen, Vorschriften oder Fördermöglichkeiten berücksichtigt. Durch unser Netzwerk sind wir in der Lage, unterschiedliche Projektpartner wie Fachhandwerker, Hersteller, Investoren oder Planende zusammenzubringen. Wir stellen beispielsweise verschiedene Energiekonzepte gegenüber, arbeiten dabei die Unterschiede und die wesentlichen Mehrwerte heraus, damit unsere Kunden von zusätzlicher Sicherheit bei der Kostenplanung profitieren.

Wie läuft die Zusammenarbeit während eines Projekts?

Idealerweise werden wir zu einem möglichst frühen Zeitpunkt in die Planung mit eingebunden. Wir sind der ständige Begleiter während eines Projekts. Dann können wir individuelle Vorschläge für sämtliche Bereiche der Gebäudetechnik machen, etwa für ein passendes Energie- und Lüftungskonzept mit Blick auf die Reduzierung der Montagekosten durch eine intelligente Produktauswahl. Wir binden unsere eigenen Fachabteilungen oder die jeweiligen Spezialisten der Industrie mit ein und entwickeln dann Lösungsvorschläge inklusive Materialzusammenstellungen. Am Ende unterstützen wir unsere Kunden dabei, die Baukosten im Griff zu behalten, die aktuellen Normen zu erfüllen und sowohl unter technischen als auch optischen Aspekten sämtlichen Wünschen und Anforderungen gerecht zu werden.

In welchen Regionen sind Sie vertreten?

Wir sind bundesweit aufgestellt und durch die Zusammenarbeit mit mehr als 150 Großhandelshäusern flächendeckend in Deutschland vertreten und sogar europaweit vernetzt.

NFG
NETZWERK FÜR GEBÄUDETECHNIK
IM AUFTRAG VON
G.U.T. STFG DTG HTI EFG ITG

NFG kurz erklärt:

Das Netzwerk für Gebäudetechnik (NFG) vereint das komplette Spektrum der Haustechnik: von Sanitär, Heizung, Klima über Tiefbau, Industrie- und Dachtechnik zu Elektro und Installation. Ihr Ziel: Die effiziente, gebietsübergreifende Bündelung von Kompetenzen und Leistungen für die spezielle Beratung von Architekten, Planern und Entscheidern in der Bau- und Wohnungswirtschaft. Von der Planung und Anlagenkonfiguration über Ausschreibungstexte und Kostenübersichten zu konkreten Bemusterungen: NFG unterstützt die Immobilienwirtschaft mit vielfältigen Dienstleistungen, die bedarfsgerecht an das entsprechende Bauvorhaben angepasst werden.

www.nfg-gruppe.de

Wer ist konkret Ansprechpartner der Bau- und Wohnungswirtschaft?

Über 80 Key-Account-Manager betreuen bundesweit unsere Kunden in der Bau- und Wohnungswirtschaft. Unsere Webseite www.nfg-gruppe.de bietet eine entsprechende Suchfunktion, um den individuell passenden regionalen Ansprechpartner zu finden.

Welche Rolle übernimmt die NFG Gruppe in diesem Zusammenhang?

Mit unserem Angebot „aus einer Hand, von einem Ansprechpartner" bieten wir nahtlose Schnittstellen. Wir stellen die Verbindung zwischen Planung, Lieferung und Ausführung her und sind dabei in der Lage, uns um alle TGA-Gewerke zu kümmern. Dadurch gewinnen unsere Kunden aus der Bau– und Wohnungswirtschaft Freiräume für Ihr Projekt. Schließlich müssen sie sich nicht selbst mit aufwändigen Koordinierungsaufgaben beschäftigen.

Wo liegen die Schwerpunkte der NFG?

Unsere Kernkompetenz liegt in den Gewerken Sanitär, Heizung, Installation und Lüftung. Durch unser internes Netzwerk greifen wir ebenso auf ein langjähriges Know–How in den Bereichen Elektro, Dachtechnik, Tiefbau und industriellem Rohrleitungsbau zurück. Herstellerunabhängig begleiten wir unsere Kunden ab Leistungsphase eins der HOAI. Aktuell gehören sicherlich die Anforderungen unserer Kunden in den Bereichen Wärmeerzeugung, Vorfertigung in den Bereichen Installationstechnik und die Wertoptimierung mit Blick auf die Sanitärausstattung der Wohngebäude zu den Fokusthemen. Gerade mit unserer neuen Systemmarke SISTEMS bieten wir seit kurzem eine vorgefertigte Energiezentrale in einem Betonkubus, die eine Vielzahl an Mehrwert für den Bauunternehmer sowie den Erwerber beziehungsweise Betreiber bietet. Mehr Informationen hierzu bietet die Internetseite www.sistems.de.

NFG bietet auch das Zusammenspiel mit den ELEMENTS-Badausstellungen. Welche Mehrwerte sind damit verbunden?

Über die ELEMENTS-Badausstellungen können komplette Planungen und Beratungen funktionaler Badlösungen vorgenommen werden. Gemeinsam mit dem Investor, der Projektentwicklung beziehungsweise Endkunden begleiten wir von der Vorbemusterung, dem Bemusterungstermin und einem möglichen Sonderwunschmanagement. Den gesamten Prozess vom ersten Beratungsgespräch bis hin zur Übergabe begleiten eindrucksvolle Erlebnisse in einer der über 250 Badausstellungen deutschlandweit – in Baden-Württemberg allein können wir auf über 30 Standorte zurückgreifen. Zwischenzeitlich können wir den Erwerbern auch Videoberatungen anbieten.

Sie haben bereits Sonderwunschmanagement angesprochen. Was bedeutet ihr Service konkret?

Sonderwünsche in Wohnbauprojekten abzuwickeln, ist mit viel Aufwand verbunden. Das Ermitteln von Mehrpreisen und die Koordination mehrerer Gewerke sind komplex und kosten Zeit. Um im Dreieck zwischen ELEMENTS Ausstellung, Bauunternehmen und Fachhandwerk eine verbindliche Aussage von Mehrpreisen zu kommunizieren, haben wir ein dreistufiges Mandat entwickelt, dass uns ermöglicht, am Ende der Beratung eine klare Aussage über die Zusatzkosten mit Blick auf die Auswahl an Sonderwünschen zu machen. Mit unserer Badberatungssoftware ist der gesamte Beratungsprozess digitalisiert und versetzt uns in die Lage, Mehrpreise direkt zu kommunizieren. Damit entfallen unnötige Nachträge, Abstimmungen zwischen den Beteiligten und Unmengen Papier.

Schön, wenn's funkt

Die digitale Heizkostenabrechnung ista einfach*Smart*. Einfach zum Verlieben.

Von Fernauslesung bis Datenverwaltung im ista Webportal – Heizkostenabrechnung leicht wie nie. Jetzt informieren unter: **einfachsmart.ista.de**

ista Deutschland GmbH ▪ Augsburger Straße 712 ▪ 70329 Stuttgart ▪ Telefon 0711 932 87-0 ▪ info@ista.com ▪ www.ista.de

ista

Newsroom

Immobilien · Mittelstand · Verantwortung

www.bfw-newsroom.de

Mit einem Klick die aktuellen Immobilien-Themen im Blick.
Das bieten wir unseren Mitgliedern, der Immobilienbranche und der interessierten Öffentlichkeit mit unserem tagesaktuellen BFW-Newsroom.

Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen

Französische Straße 55
10117 Berlin
Tel.: 030 32781-0
Fax: 030 32781-299
veranstaltung@bfw-bund.de
www.bfw-bund.de

Der Online-Newsroom für die Immobilienbranche: *www.bfw-newsroom.de*

Neue Weichenstellung durch die WEG-Reform

Digitale Lösungen und die Immobilienverwaltung

Immobilien zu verwalten wird immer komplexer, denn Gesetze, Richtlinien und Normen entwickeln sich stetig weiter. Jüngstes Beispiel: Im Spätsommer wurde das seit 2018 geltende WEG-Recht novelliert – somit müssen sich Verwalter nun wieder auf einige Neuregelungen einstellen. Das bringt jedoch auch Vorteile mit sich, denn besonders digitale Lösungen werden hierdurch weiteren Rückenwind erhalten.

So haben Verwalter durch die Novelle unter anderem die Beschlusskompetenz erhalten, um Mitgliedern einer Wohneigentumsgemeinschaft die Online-Teilnahme an Eigentümerversammlungen zu ermöglichen. Die Einladungen zur Versammlung sollen nach neuem WEG-Recht auch in Textform und nicht mehr ausschließlich in Schriftform möglich sein. Gleiches gilt für Umlaufbeschlüsse. Auf diese Weise können nun auch elektronische Kommunikationsmittel wie E-Mails, Internetplattformen oder Apps besser und umfassender für die Immobilienverwaltung sowie die damit verbundene Kommunikation genutzt werden. Und auch Wohnungseigentümer können künftig ein Einberufungsverlangen in Textform stellen. Was lediglich nach einer marginalen Änderung im Wortlaut klingt, wird die Arbeit der Immobilienverwaltung nachhaltig verändern.

Anbieter digitaler Lösungen wie das Münchner Unternehmen Casavi haben die neuen Chancen und Möglichkeiten der WEG-Novelle 2020 für die Immobilienwirtschaft fest im Blick. Mit neuen Features werden Verwalter bei der Nutzung der neuen Rechtslage unterstützt. So können über den Digitalisierungsspezialisten unter anderem Umlaufbeschlüsse rechtssicher und einfach abgewickelt werden. Zudem sollen Verwalter ihre Arbeitsabläufe mit Hilfe des unternehmenseigenen Serviceportals optimieren können. Dies schafft nicht nur zusätzliche Kapazitäten im eigenen Unternehmen, es unterstützt auch ein modernes Image gegenüber Mitarbeitern und Kunden. Schließlich gilt es als Hausverwalter, Wirtschaftlichkeit und Kundenorientierung miteinander zu vereinbaren. Mithilfe digitaler Kommunikationskanäle und Services ist dies nun leichter möglich als je zuvor. Weitere Informationen zu den digitalen Möglichkeiten für Immobilienverwalter erhalten Interessierte im Internet unter www.casavi.de.

Datum	Ort	Veranstaltung
19. November 2020	**Berlin**	39. Berliner Steuerforum
1. Dezember 2020	**Stuttgart**	Juristischer Dienstag: "Kaufrecht für Bauträger
8. Dezember 2020	**Stuttgart**	Tag der Innovation

Nähere Informationen unter www.bfw-bw.de

(Änderungen vorbehalten. Stand: 09. November 2020)

Herausgeber:

PresseCompany GmbH
Reinsburgstraße 82
70178 Stuttgart
Fon. 0711.23886-27
Fax. 0711.23886-31
info@pressecompany.de

In Zusammenarbeit mit dem BFW Baden-Württemberg

Nachdruck von Beiträgen und Nachrichten:
nur mit Genehmigung des Verlags. Mit dem Namen des Verfassers gekennzeichnete Beiträge stellen nicht unbedingt die Meinung der Redaktion dar. Beiträge in unserer Zeitschrift, in denen speziell Erzeugnisse von Firmen besprochen werden, dienen lediglich der Information unserer Leser, um sie über die Neuheiten auf diesem Gebiet aufzuklären. Eine Garantieerklärung für Produkte und Firma ist damit nicht verbunden. Rückfragen bezüglich firmengebundener Beiträge sind deshalb direkt an die Hersteller zu richten oder werden an diese weitergeleitet.

Redaktionsbeirat:
Dirk Graf,
Vorstandsvorsitzender des BFW Baden-Württemberg

Gerald Lipka,
Geschäftsführer BFW Baden-Württemberg

Foto Titelseite (und weitere):
iStockphoto, Fotolia, Wikipedia

Redaktionsleitung:
Johannes Ohnesorg
johannes.ohnesorg@pressecompany.de

Redaktion:
Johannes Ohnesorg

Layout:
Jens Tippel

Anzeigenverwaltung:
Christina Würl
christina.wuerl@pressecompany.de

BOSCH
Technik fürs Leben

Für jedes Bauvorhaben einfach immer die passende Lösung.

Alles aus einer Hand

Einfachheit und erlebbare Qualität stehen im Mittelpunkt aller Produkte und Services. Das bedeutet für unsere Kunden intuitive Bedienbarkeit, ein faszinierendes Design, Internetfähigkeit und die Verarbeitung hochwertiger Materialien.

www.bosch-einfach-heizen.de/bautraeger

Ihr Bosch Ansprechpartner (Bayern):

Markus Krafczyk

Telefon (01 75) 5 75 85 12
Telefax (07 11) 811 516 16 39
E-Mail markus.krafczyk@de.bosch.com

Ihr Bosch Ansprechpartner (Baden-Württemberg):

Sebastian Mielke

Telefon (01 75) 5 75 86 92
Telefax (07 11) 8 11 516 12 74
E-Mail sebastian.mielke@de.bosch.com

Gewerbe. Märkte. **Immobilien.**

BFW Landesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Baden-Württemberg e.V.

Spitzenverband der **Immobilien-** und **Wohnungswirtschaft**

- Politische Interessenvertretung
- Kompetentes Netzwerk
- Erfahrungsaustausch
- Arbeitskreise und Fachgespräche
- Impulsgeber und Knowhow-Träger
- Messen und Kongresse
- Statistik & Research
- Rechts- und Steuerberatung

Interesse an einer Mitgliedschaft?
Dann melden Sie sich bei uns!

BFW Landesverband Freier
Immobilien- und Wohnungsunternehmen
Baden-Württemberg e.V.

Hospitalstr. 35
70174 Stuttgart
Telefon: 0711/870 380-0
Telefax: 0711/870 380-29
info@bfw-bw.de
www.bfw-bw.de