

Zertifikatslehrgang
Immobilienverwalter/-in (EBZ) – Distance Learning

STUDIENBRIEF 1

Modul 1:
Grundlagen der Immobilienwirtschaft



Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des EBZ.

Hinweis zu § 52a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne seine Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

aktualisierte Auflage 01-2026

© Copyright 2026 by: EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Akademie im Europäischen Bildungszentrum
der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
Springorumallee 20 | 44795 Bochum
Fon +49 234 9447-575 | Fax +49 234 9447-599
E-Mail: akademie@e-b-z.de | Internet: www.ebz-akademie.de

Layout/Satz:
grafikbüro wilk | www.grafikbuero-wilk.de

Inhaltsverzeichnis

6 A Themeneinführung

8 B Lernsituationen

8 Lernsituation 1:

Die Springorum Immobilien AG als soziotechnisches System betrachten und deren Systemumwelt beschreiben und analysieren

11 Lernsituation 2:

Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen darstellen

13 Lernsituation 3:

Strategische Chancen und Risiken analysieren, die sich für die Springorum Immobilien AG aufgrund der zukünftigen Wohnungstrends bieten

14 C Fachliche Informationen und Grundlagen

14 Teil 1: Strukturierung der Wohnungswirtschaft

14 1 Immobilien

17 2 Tätigkeiten im Immobilienlebenszyklus

19 3 Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen

19 3.1 Immobilienunternehmen mit Schwerpunkt Erstellungsphase

19 3.1.1 Baubetreuer

20 3.1.2 Bauträger

22 3.1.3 Projektentwickler

22 3.1.4 Makler

24 3.1.5 Anbieter von Immobilienfinanzierungen

26 3.2 Immobilienunternehmen mit Schwerpunkt Nutzungsphase

26 3.2.1 Objektbetreuer

26 3.2.1.1 Hausverwaltung

27 5.2.1.2 WEG-Verwaltung und Sondereigentumsverwaltung

28 3.2.2 Wohnungsunternehmen

34 3.3 Facility Management und Gebäudemanagement

34 3.3.1 Begriffsklärung

37 3.3.2 Gebäudedienste durchführen

37 3.3.2.1 Hausmeisterdienst

37 3.3.2.2 Reinigungsdienst

39 3.3.2.3 Sicherheitsdienst

40 3.3.2.4 Konferenzraumverwaltung

41 3.3.2.5 Schlüsselverwaltung

42 3.3.2.6 Umzugsmanagement

Inhaltsverzeichnis

45	4	Wettbewerbssituation der Immobilienunternehmen
48	5	Corporate Identity und Unternehmensleitbild
48	5.1	Unternehmensphilosophie (Identitätskern)
49	5.2	Unternehmensleitbild
50	5.3	Corporate Behaviour, Corporate Communications, Corporate Design
52	5.4	Unternehmenskultur und Unternehmensimage
54	6	Unternehmensziele
54	6.1	Bestimmungsgründe für Unternehmensziele
55	6.2	Zielsysteme
58	6.3	Ausgewählte Unternehmensziele
65	Teil 2:	Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen
65	7	Wirtschaftssysteme
65	7.1	Soziale Marktwirtschaft und andere Wirtschaftssysteme
66	7.2	Funktionen des Staats in der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland
68	8	Wirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
68	8.1	Gesellschaftliche Entwicklungslinien und ihre Auswirkung auf das Wohnen
68	8.1.1	Demografische Entwicklung
71	8.1.2	Einkommens- und Vermögensentwicklung
73	8.1.3	Veränderungen in der Arbeitswelt und bei der Mobilität
75	8.1.4	Neue Lebens- und Wohnformen
78	8.2	Volkswirtschaftliche Rahmen- und Strukturdaten
79	8.3	Kennzahlen zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
79	8.4	Volkswirtschaftliche Bedeutung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
81	9	Politische Einflussnahme auf die immobilienwirtschaftliche Entwicklung
81	9.1	Wohnungspolitik
81	9.1.1	Geschichte der Wohnungspolitik
81	9.1.1.1	Wohnungspolitik bis zum Zweiten Weltkrieg
82	9.1.1.2	Die Entwicklung der Wohnungspolitik vom Ende des Zweiten Weltkriegs bis zur Wiedervereinigung
85	9.1.1.3	Wohnungsbaupolitik nach der Wiedervereinigung
86	9.1.2	Wohnungspolitische Instrumente
86	9.1.2.1	Direkte Förderinstrumente
87	9.1.2.2	Indirekte Förderinstrumente
88	9.1.3	Wohnungs- und immobilienwirtschaftliche Interessenverbände
90	9.2	Raumordnungs- und Infrastrukturpolitik

91	9.3	Energie- und Umweltpolitik
92	9.3.1	Energie- und umweltpolitische Instrumente in der Immobilienwirtschaft
96	9.3.3	Regenerative Energiequellen und ihre Einsatzbereiche in der Immobilienwirtschaft
97	9.4	Verbraucherschutzpolitik
101	9.5	Wettbewerbspolitik
101	9.5.1	Kartellbekämpfung
102	9.5.2	Missbrauchsaufsicht
102	9.5.3	Fusionskontrolle
103	9.5.4	Europäische Wettbewerbspolitik
106	10	Fiskal- und steuerpolitische Maßnahmen
106	10.1	Immobilienwirtschaftlich relevante Steuerarten
111	10.2	Immobilienwirtschaftlich relevante Abgaben

115 D Trainingsaufgaben

117 E Lösungshinweise zu Teil B und Teil D

126 F Anhang

126	1	Abbildungs- und Tabellenverzeichnis
129	2	Literaturverzeichnis
131	3	Stichwortverzeichnis

A Themeneinführung**A Themeneinführung**

Der Lehrgang »Immobilienverwalter/in (IHK)« ist in Module gegliedert. Zwei wichtige Module sind zum Beispiel »Verwaltung von Wohnungseigentumsobjekten« oder »Verwaltung von Mietobjekten«.

Der Grundlagenteil dieses Studienbriefes ist die »Einführung in die Immobilienwirtschaft«. Dieser Teil C teilt sich in zwei große Themengebiete:

1. Strukturierung der Wohnungswirtschaft
2. Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen

In Teil B finden Sie die zu bearbeitenden Lernsituationen zu unseren Modellunternehmen »www.springorum-immobilien.de«. Mit Hilfe dieser Informationen und den Informationen aus Teil C »Strukturierung der Wohnungswirtschaft« können Sie die ersten beiden Lernsituationen lösen. Die erste Lernsituation »Die Springorum Immobilien AG als soziotechnisches System betrachten und deren Systemumwelt beschreiben und analysieren« ist eine Aufgabe zur Fremdkontrolle, welche zur Korrektur über die Einsendeaufgabenfunktion der Lernplattform an das EBZ zu übermitteln ist. Die zweite Lernsituation bezieht sich auf die Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen. Diese Lernsituation ist eine Selbstkontrollaufgabe. Eine Lösung finden Sie im Teil E des Studienbriefes. Eine dritte Lernsituation betrifft den zweiten Schwerpunkt dieses Briefes und behandeln volkswirtschaftliche Themen.

Um einen ersten Überblick über die relevanten politischen, volkswirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen zu verschaffen, werden in diesem 2. Teil des Studienbriefes alle relevanten Themen wie z. B. politische Systeme, gesellschaftliche Entwicklungslinien und Wohnungswirtschaftspolitik aufgezeigt.

Zunächst werden politische Systeme, volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen wie Raumordnungs-, Infrastruktur-, Energie- und Umweltpolitik sowie wichtige umweltrelevante Erlasse und Förderwege des Gesetzgebers betrachtet.

Nach diesen grundlegenden Informationen wird ein besonderes Augenmerk auf die veränderte demografische Entwicklung und deren Auswirkung auf neue Lebens- und Wohnformen gelegt. Der voranschreitende Differenzierungsprozess der sich neu entwickelnden Lebensstile und Konsummilieus werden zu immer größeren und wichtigen Themen in der täglichen Arbeit in der Wohnungs- und Immobilienbranche. Ein weiteres Kapitel des ersten Studienbriefes befasst sich mit der politischen Einflussnahme auf die immobilienwirtschaftliche Entwicklung.

Das letzte Kapitel des 2. Teiles »fiskal-und steuerpolitische Maßnahmen« beschreibt die Auswirkungen fiskalpolitischer Maßnahmen in der Wohnungswirtschaft. Des Weiteren wird zur Abrundung des Themas eine Einführung in die speziellen für Immobilienwirtschaft relevanten Steuern und Abgaben gegeben.

B Lernsituationen

LERNSITUATION 1

Die Springorum Immobilien AG als soziotechnisches System betrachten und deren Systemumwelt beschreiben und analysieren

➤ LERNERINFORMATIONEN

Ausgangssituation

Lernsituation zur Fremdkontrolle

→ Lösung zur Korrektur bitte über die Lernplattform einstellen. Hierzu die Bearbeitungsvorlage auf der Lernplattform verwenden und diese Lösung der Aufgaben wieder uploaden (Näheres hierzu in der Studienanleitung!).

Im ersten Teil der Lernsituation 1 wird kurz der Aufbau der Springorum Immobilien AG dargestellt und im zweiten auf Umwelteinflüsse der AG eingegangen. Der dritte Teil analysiert das Zielsystem und überprüft die Übereinstimmung dieser Ziele mit den Zielgrößen. Im vierten Teil werden der Auswirkungen der Umwelteinflüsse auf unser Modellunternehmen betrachtet. Zum Schluss wird noch Bezug auf das Unternehmensleitbild genommen.

Aufgabe 1

(20 Punkte)

Wir wollen uns erst einmal unser Modellunternehmen etwas näher ansehen. Hier finden Sie unter www.springorum-immobilien.org einige Hilfen.

Sitz der Springorum Immobilien AG	
Gegenstand der AG (bitte in Kurzfassung)	
Gründungstag	
Grundkapital	
Gesellschafter/Aktionäre (bitte fünf wichtige Aktionäre nennen)	
Organe	
Vorstand namentliche Nennung)	
Aufsichtsrat (Personenzahl)	
Zwei wichtige Aufgaben der Hauptversammlung	
Zwei weitere Modellunternehmen	

B Lernsituationen | Lernsituation 1: Die Springorum Immobilien AG als soziotechnisches System betrachten ...

Aufgabe 2

(30 Punkte gesamt)

Welche Erwartungen hat jeder einzelne Anteilseigner an unser Modellunternehmen? Alle Anteilseigner haben Interesse an einer nachhaltigen Rendite, das vereint alle Anteilseigner, die Gewinnmaximierung steht bei vielen Kapitalgebern im Vordergrund. Bitte mindestens fünf Aktionäre angeben und zu jedem Aktionär **je eine weitere** Erwartungen nennen!

2.1

(10 Punkte)

Beschreiben Sie die Veränderungen der Mieterstruktur der »Springorum Immobilien AG« im Laufe ihrer Geschichte!

2.2

(4 Punkte)

Die »Springorum Immobilien AG« bewirtschaftet einen eigenen Bestand von 13.000 Wohnungen. Beschreiben Sie kurz die Marktstellung unserer Modellunternehmung am Wohnungsmarkt in Bochum!

2.3

(3 Punkte)

Schauen Sie sich einmal die fünf Geschäftsfelder der »Springorum Immobilien AG« an und nennen Sie jeweils eine typische Aufgabe, die in den jeweiligen Geschäftsfeldern anfallen!

2.4

(10 Punkte)

Welches dieser Geschäftsfelder könnte durch eine Finanz-, Wirtschafts- oder politische Krise beeinflusst werden? Bitte auf ein mögliches Geschäftsfeld eingehen und begründen Sie dieses!

2.5

(3 Punkte)

Unternehmensziele sollten mit dem Unternehmensleitbild übereinstimmen. Deshalb wollen wir uns nun die Zielsetzung der »Springorum Immobilien AG« ansehen.

Aufgabe 3

(20 Punkte gesamt)

Schauen Sie sich die Zielsetzungen unseres Modellunternehmens an und geben Sie für die vier Unterziele zwei Maßnahmen an, mit denen es erreicht werden könnte!

Unterziel	Maßnahmen

B Lernsituationen | Lernsituation 1: Die Springorum Immobilien AG als soziotechnisches System betrachten ...

Aufgabe 4 (22 Punkte gesamt)

4.1 (12 Punkte)

Welche dieser Ziele könnten durch eine eventuelle Finanz-, Wirtschafts- oder politische Krise beeinflusst und welche Maßnahmen könnten Ihrer Meinung nach behindert werden? Bitte auf jedes Unterziel eingehen!

Ziele	Beeinflussung (ja/nein)	Maßnahme/Gegenmaß- nahme

4.2 (6 Punkte)

Es gibt Gruppierungen/Organe/Verbände/Institutionen, die außerhalb und innerhalb eines Unternehmens deren Zielsetzungen beeinflussen können. Nennen Sie je drei Gruppierungen für eine interne und je drei Gruppierungen für eine externe Beeinflussung!

4.3 (4 Punkte)

Auf welche Unterziele unserer Modellunternehmung könnten die externen Verbände/Gruppierungen Einfluss nehmen? Beschreiben Sie an zwei Beispielen deren Einflussnahme!

Aufgabe 5 (8 Punkte gesamt)

5.1 (5 Punkte)

Sehen Sie sich das Unternehmensleitbild der »Springorum Immobilien AG« an und überlegen, welche Adressaten es haben könnte! Bitte zwei Nennungen und begründen Sie diese!

5.2 (3 Punkte)

Inwiefern kann das Unternehmensleitbild noch geeignet sein, unter den Mitarbeiter/Innen ein »Wir-Gefühl« zu erzeugen?

Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen darstellen

LERNSITUATION 2

Ausgangssituation

➤ LERNERINFORMATIONEN

→ Eine Lösung dieser Lernsituation finden Sie in Teil E

Geschätzter Zeitbedarf:

10 Stunden (inkl. Lesezeit Teil C)

Hilfsmittel:

- Informationen zur Springorum Immobilien AG unter www.springorum-immobilien.org
- Fachliche Informationen und Grundlagen (2. Teil C des Studienbriefs)

Lernsituation zur Selbstkontrolle

Die Immobilienwirtschaft ist eine sehr heterogene Branche mit sehr unterschiedlichen Geschäftsfeldern. Mit dieser Lernsituation erarbeiten Sie sich einen ersten Überblick über die Geschäftsfelder der beiden Modellunternehmen »Springorum Immobilien AG« und »Breukmann Immobilien OHG«.

Eine umfassende Beschäftigung mit den immobilienwirtschaftlichen Tätigkeitsfeldern erfolgt im weiteren Lehrgangsverlauf.

Die Springorum Immobilien AG bewirtschaftet einen eigenen Immobilienbestand von 13.000 Wohnungen. Nennen Sie zehn typische Aufgaben, die in diesem Geschäftsfeld anfallen!

Aufgabe 1

Welche Art von Einnahmen erzielt die Springorum Immobilien AG in Geschäftsfeld 1, welche in Geschäftsfeld 2 und welche in Geschäftsfeld 3?

Bitte je eine Nennung!

Aufgabe 2

Im Rahmen des Geschäftsfelds 2 betreut die Springorum Immobilien AG ein Mehrfamilienhaus mit acht Mietparteien auf der Markstraße 22 in Bochum. Eigentümer des Mehrfamilienhauses ist das Lehrerehepaar Becker aus Duisburg, das die Immobilie vor Jahren als Kapitalanlage erworben hat. Herr Becker unterrichtet Kunst und Philosophie an einem Gymnasium, Frau Becker Englisch und Sozialkunde an einer Realschule.

Aufgabe 3

Beschreiben Sie drei mögliche Motive, warum Ehepaar Becker das Mehrfamilienhaus nicht selbst verwalten, sondern in die Verwaltung der Springorum Immobilien AG gegeben haben könnten!

3.1

Durch die Vermietungsbemühungen der Springorum Immobilien AG wird eine freistehende Wohnung in dem Objekt Markstraße 22 an Karin Surbier vermietet. Zwischen welchen Parteien wird rechtlich der Mietvertrag abgeschlossen? Wem stehen die Mieteinnahmen zu?

3.2

B Lernsituationen | Lernsituation 2: Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen darstellen**Aufgabe 4**

Die Springorum Immobilien AG betreut eine Wohnanlage mit acht Eigentumswohnungen im Weidengrund 24 in Bochum. Für die Wohnungen 3 und 5 führt sie zusätzlich die Sonderverwaltung durch.

Wohnungsnummer	Wohnungseigentümer	Nutzungsart
1	Herr Marko Znidar	Selbstnutzer
2	Frau Kerstin Glitz	Selbstnutzer
3	Herr Rüdiger Hartfuß	Kapitalanleger
4	Herr Osman Özkan	Selbstnutzer
5	Frau Anna Kühn	Kapitalanleger
6	Frau Hilde Trojanowski	Selbstnutzer
7	Herr Erwin Bremer	Selbstnutzer
8	Herr Werner Laubstein	Kapitalanleger

4.1

Herr Hartfuß ist Eigentümer der Wohnung Nr. 3. Er bewohnt die Wohnung nicht selbst, sondern hat sie vermietet. Beschreiben Sie **ausführlich**, was ihm an der Wohnanlage Weidengrund 24 alleine gehört (sog. Sondereigentum) und was ihm gemeinschaftlich mit den anderen Eigentümern gehört!

- Unterscheiden Sie bitte »Sondereigentum« und »Gemeinschaftseigentum«!
- Bitte je 5 Angaben, was Sonder- und was Gemeinschaftseigentum sein könnte!

4.2

Welche Teile des Gebäudes betreut die Springorum Immobilien AG

- im Bereich der WEG-Verwaltung und
- welche im Bereich der Sonderverwaltung?

4.3

Nennen Sie je vier typische Aufgaben der Springorum Immobilien AG im Fall 4.2 a) und im Fall 4.2 b)!

Aufgabe 5

Der Geschäftszweck der Breukmann Immobilien OHG ist im Wesentlichen die Vermittlung von Immobilien sowie in kleinerem Umfang die Bewirtschaftung von Wohnungen.

5.1

Welche Art von Einnahmen erzielt sie in ihrem Geschäftsfeld 1 (Vermittlung) und welche in ihrem Geschäftsfeld 3 (Vermietung)?

5.2

Nennen Sie je 5 typische Aufgaben im Geschäftsfeld 1 (Vermittlung) und im Geschäftsfeld 3 (Vermietung)!

Strategische Chancen und Risiken analysieren, die sich für die Springorum Immobilien AG aufgrund der zukünftigen Wohnungstrends bieten

LERNSITUATION 3

Ausgangssituation

→ Eine Lösung dieser Lernsituation finden Sie in Teil E

Geschätzter Zeitbedarf:

5 Stunden (inkl. Lesezeit Teil C)

Hilfsmittel:

- Fachliche Informationen und Grundlagen (2. Teil C des Studienbriefs)

➔ LERNERINFORMATIONEN

Lernsituation zur Selbstkontrolle

Langfristige Entwicklungstrends in der Wohnungswirtschaft zeigen veränderte Lifestyle-Modelle in der Gesellschaft, Vorgaben des Gesetzgebers im Umweltschutz und technologische Innovationen werden die Wohnungsnachfrage quantitativ und qualitativ verändern. Ein Wohnungsunternehmen wie die Springorum Immobilien AG muss darauf reagieren, will es langfristig wettbewerbsfähig bleiben.

Erstellen Sie ein Thesenpapier, indem Sie stichpunktartig zu den folgenden Themen Stellung nehmen (jeweils eine halbe Seite pro Thema):

Aufgabe

- Wie sehen unsere zukünftigen Mieter aus?
- Wie sehen die zukünftigen energetischen Anforderungen an unsere Wohnungen aus?
- Welche technologischen Veränderungen werden das Wohnen der Zukunft beeinflussen?
- Welche Anforderungen müssen im Quartiersmanagement erfüllt werden?
- Welche wohnbegleitenden Dienstleistungen können zusätzlich angeboten werden?

C Fachliche Informationen und Grundlagen

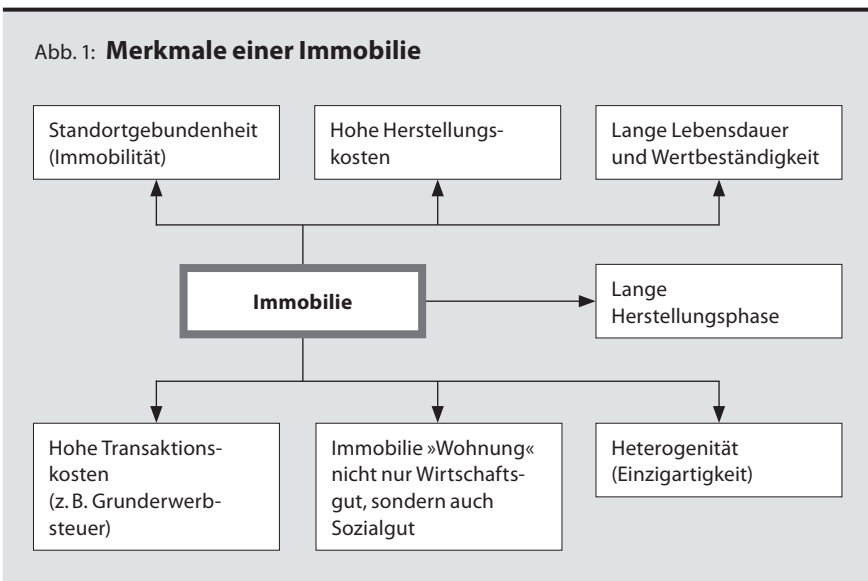
Teil 1: Strukturierung der Wohnungswirtschaft

1 Immobilien

Im Zentrum der Tätigkeiten von Immobilienunternehmen steht die Immobilie. Immobilien unterscheiden sich durch ihre Standortgebundenheit, ihren hohen Kapitalbedarf, die lange Nutzungsdauer u. a. erheblich von den Produkten anderer Branchen. Für das Verständnis der in Kapitel 2 und 3 beschriebenen Aufgaben in Immobilienunternehmen ist es daher wichtig, sich zunächst mit den besonderen Merkmalen von Immobilien zu beschäftigen.

Eigenschaften von Immobilien

Immobilien weisen eine Reihe von Charakteristika auf, die bei anderen Gütern nicht oder nicht mit gleich starker Ausprägung anzutreffen sind.



Standortgebundenheit (Immobilität)

Die Immobilität, also die Gebundenheit der Immobilie an einen bestimmten Standort, ist das wichtigste Merkmal. Die Lage wird in der Planungsphase festgelegt und kann dann nicht mehr verändert werden. Sie beeinflusst die Nutzungsmöglichkeiten und den ökonomischen sowie subjektiven Wert der Immobilie.

Heterogenität

Die Ortsgebundenheit der Immobilie hat eine weitere Eigenschaft zur Folge: Jeder Standort ist anders. Gemeinsam mit der architektonischen Gestaltung, den unterschiedlichen Nutzungsarten sowie dem unterschiedlichen Grad der Abnutzung bewirkt der Standort, dass es keine wirklich gleichen Immobilien geben kann. Selbst bei mehreren gleich geschnittenen Eigentumswohnungen im selben Gebäude können sich Unterschiede z. B. in der Belichtung oder Beschallung ergeben. Somit ist jede Immobilie einzigartig (heterogen).

Heterogene Güter = einzigartige Güter

Homogene Güter = gleichartige Güter

Lange Herstellungsphase

Je nach Umfang eines Projektes kann die Realisierungsdauer zwischen eineinhalb und fünf Jahren liegen, gerechnet von der Projektidee an bis zur Baufertigstellung und Übergabe an den Nutzer. Jedes neu zu schaffende Immobilienangebot bedarf also einer relativ langen Vorlaufzeit. Sie kann dann problematisch werden, wenn sich das Nachfrageverhalten gegenüber der Ausgangssituation inzwischen verändert hat.

Hohe Investitionskosten

Die Investition in eine Immobilie ist mit einem sehr hohen, meist langfristigen Kapitaleinsatz verbunden.

Hohe Transaktionskosten

Transaktionskosten sind Kosten für die Übertragung des Eigentums oder der Nutzung einer Immobilie, wie z. B. Grunderwerbsteuer, Maklercourtage, Notarkosten.

Gerade diese Kosten sind es, die – in Verbindung mit dem hohen Investitionsvolumen – die Notwendigkeit schaffen, Immobilien möglichst langfristig im Bestand zu halten.

Lange Lebensdauer

Der Lebenszyklus der Immobilie ist weitaus länger als derjenige der meisten anderen Wirtschaftsgüter. Diese Tatsache macht die Immobilie zu einem sehr langfristigen Wirtschaftsgut. Die Nutzungsdauer des Bodens ist sogar zeitlich unbegrenzt.

Immobilienlebensdauer vgl. Kap. 2

Immobilie »Wohnung«: Nicht nur Wirtschaftsgut, sondern auch Sozialgut

Wäre eine Wohnung ausschließlich ein Wirtschaftsgut, wäre es für einkommensschwache Haushalte sehr schwierig, sich am Markt mit ausreichendem Wohnraum zu versorgen. Aus diesem Grund werden Wohnungen in der sozialen Marktwirtschaft auch als soziales Gut angesehen. Dies führt dazu, dass die weniger kaufkräftige Nachfrage auf die Unterstützung des Staates in Form von Sozialwohnungen, Wohngeld u. a. zählen kann. Außerdem schützt der Staat den Mieter von Wohnraum durch ein sehr mieterfreundliches Mietrecht (Kündigungsschutz, begrenzte Mieterhöhungsmöglichkeiten).

Sozialwohnungen

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Immobilienarten

Immobilien können in verschiedene Gruppen eingeteilt werden. Eine denkbare Variante ist die Unterscheidung in unbebaute Grundstücke, Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien und Sonderimmobilien.

Tab. 1: **Immobilienarten**

Unbebaute Grundstücke	Wohnimmobilien	Gewerbeimmobilien	Sonderimmobilien
	Einfamilienhäuser (freistehend, Doppelhaus- hälfte, Reihenhäuser)	Büroimmobilie (City-Lage, City-Randlage, Umland)	Seniorenimmobilien
	Mehrfamilienhaus	Handelsimmobilie (SB-Märkte, Einkaufszentren, Warenhäuser, Ladenlokale)	Kliniken
	Eigentumswohnung	Industrieimmobilien (Fertigungsgebäude, Lagerhal- len, Distributionszentren)	Hotels, Pensionen, Gaststätten, Restaurants
	Wohnheime (z. B. Studentenwohnheim)		Sport- und Freizeitimmobilien

2 Tätigkeiten im Immobilienlebenszyklus

Immobilien und andere Wirtschaftsgüter durchlaufen ähnlich einem Menschen einen Lebenszyklus. Ein Mensch wird geboren und wächst auf, genießt sein Erwachsensein und stirbt. Eine Immobilie wird geplant und erstellt (Entstehungsphase), wird genutzt (Nutzungsphase) und abgerissen (Verwertungsphase).

Die Tätigkeitsfelder im Zusammenhang mit einer Immobilie hängen auch davon ab, in welcher Phase sich die Immobilie gerade befindet.

Dauer des Immobilienlebenszyklus

Während der Grund und Boden, auf dem ein Grundstück steht, kein Verfallsdatum kennt, sind Gebäude an technische und ökonomische Nutzungsdauern gebunden. Im Allgemeinen übertrifft die technische Nutzungsdauer die wirtschaftliche bei Weitem. Die technische Nutzungsdauer eines Objekts kann sehr lang sein, z. B. 60 bis 100 Jahre bei Wohngebäuden. Dieser Zeitraum kann durch entsprechende Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen noch verlängert werden. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer weicht davon meist stark ab, sie ist häufig deutlich kürzer. Sie endet, wenn die Erträge aus der Immobilie die entstehenden Kosten nicht mehr decken können bzw. wenn weder eine Sanierung noch eine Revitalisierung eine bedeutende Renditesteigerung bewirken würde.

Geschäftsfelder im Lebenszyklus einer Immobilie

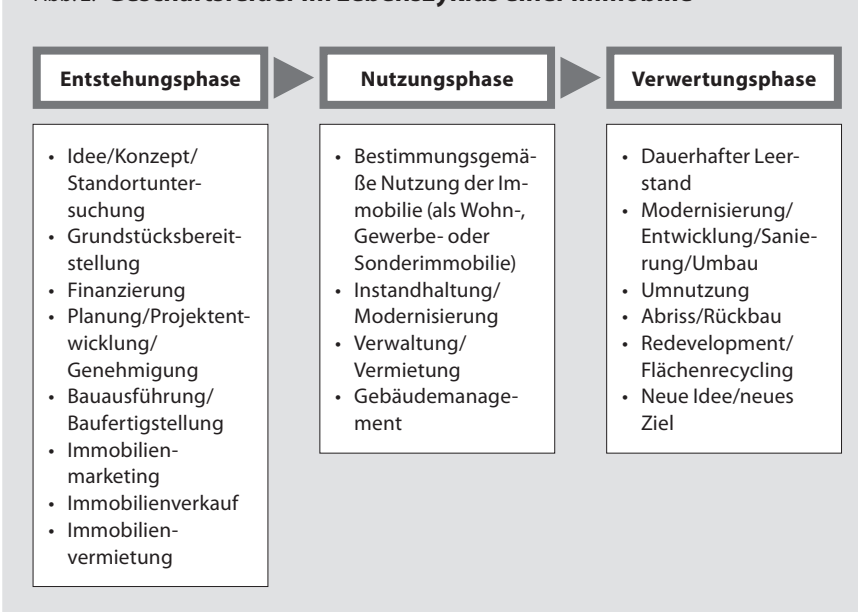
Immobilienlebenszyklus:

- Entstehungsphase
- Nutzungsphase
- Verwertungsphase

Erfahrungswerte zur (technischen) Lebensdauer von Immobilien

Einfamilienhaus	60–100 Jahre
Wohn- und Geschäftshaus	60–80 Jahre
Mehrfamilienhaus	80 Jahre
Hochhaus	60 Jahre
Hotels, Gastronomie	40–60 Jahre
Bürogebäude	30–60 Jahre
Discounter, Alten- und Pflegeheime	40 Jahre
Lagergebäude, Kinos	30–40 Jahre
Tankstellen	10 Jahre

Abb. 2: Geschäftsfelder im Lebenszyklus einer Immobilie



Geschäftsfelder im Lebenszyklus einer Immobilie

C Fachliche Informationen und Grundlagen**Entstehungsphase**

Am Anfang des Immobilienlebenszyklus steht die Entstehungsphase. Sie reicht vom Bauwunsch oder der Projektidee über die Suche und Bereitstellung des Grundstücks und die komplette Finanzierung sowie Planung und Genehmigung bis zur Bauausführung und Fertigstellung des Gebäudes. Danach sind in der Regel Marketing- und Vermietungsaktivitäten erforderlich, bis das neu errichtete oder modernisierte Bauwerk an den oder die Nutzer (z.B. Mieter, Selbstnutzer) übergeben werden kann.

Nutzungsphase

Die Wertschöpfungskette ist bei Immobilien durch einen besonders langen »Mittelteil« geprägt. Die Phase der bestimmungsgemäßen Nutzung eines Mehrfamilienhauses dauert z.B. 50 bis 70 Jahre. Sie kann, z.B. bei denkmalgeschützten Bauwerken, aber auch weit darüber hinausgehen. Dieser Zeitraum erfordert beträchtlichen technischen und verwaltungsmäßigen Aufwand.

Verwertungsphase

Die Verwertungsphase einer Immobilie ist häufig weniger vom physischen Verfall als vielmehr entweder von einem hartnäckigen, selbst mit einer aufwändigen Modernisierung nicht zu beseitigenden ökonomischen Leerstand oder aber von Eigentümern bzw. Investoren bestimmt, die an diesem Standort eine lohnendere Alternativnutzung erkannt haben.

3 Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen

Nachdem die Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen im vorangegangenen Kapitel den Phasen eines Immobilienlebenszyklus zugeordnet wurden, werden sie in diesem Kapitel im Einzelnen vorgestellt. Eine ausführliche Beschäftigung mit den einzelnen Geschäftsfeldern erfolgt allerdings erst im weiteren Verlauf des Lehrgangs.

3.1 Immobilienunternehmen mit Schwerpunkt Erstellungsphase

3.1.1 Baubetreuer

Wesentliches Merkmal von Betreuungsunternehmen ist, dass sie im Namen und auf Rechnung einer fremden Person handeln. Sie übernehmen dabei kein eigenes wirtschaftliches Risiko.

Ein Betreuer handelt im fremden Namen auf fremde Rechnung.

Die Aufgaben eines Baubetreuers sind die Vorbereitung und Durchführung eines Bauvorhabens für den Bauherrn. Typische Aufgaben eines Baubetreuers sind:

Tab. 2: **Aufgaben des Baubetreuers**

Aufgaben des Baubetreuers

Wirtschaftliche Baubetreuung	Technische Baubetreuung
• Regelung der dinglichen Rechte des Baugrundstücks • Kalkulation der Gesamtkosten • Aufstellung eines Finanzierungsplans • Wirtschaftlichkeits-/Lasten-Rentabilitätsberechnung • Abschluss erforderlicher Versicherungsverträge • Vergabe der Bauleistungen • Prüfung der Rechnungen auf rechnerische Richtigkeit • Zahlungsverkehr	• Vorplanung mit Kostenschätzung • Entwurfsplanung mit Kostenberechnung • Erstellung der Bauvorlagen • Stellung des Bauantrages (zusammen mit Bauherren) • Objektüberwachung (Überwachung der Bauausführung, Koordination der beteiligten Gewerke, gemeinsames Aufmaß, Überwachung des Bauzeitenbuchs, Abnahme einzelner Bauleistungen und Feststellung vorhandener Mängel, Rechnungsprüfung auf sachliche Übereinstimmung mit der Ausführung) • Objektübergabe sowie Beseitigung festgestellter Mängel und Auflistung der Gewährleistungsfristen

Dabei tritt der Baubetreuer als bevollmächtigter Vertreter des Bauherrn auf. Er handelt im Namen und auf Rechnung des Bauherrn.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

➔ BEISPIEL

Wirtschaftliche Baubetreuung unterliegt
§ 34c GewO und MaBV.

Ein Baubetreuer beauftragt im Namen und auf Rechnung des Bauherrn einen Bauunternehmer. Der Bauvertrag wird zwischen dem Bauherrn und dem Bauunternehmen abgeschlossen. Die Zahlungsverpflichtung aus dem Bauvertrag hat der Bauherr. Das Risiko, dass der Bauunternehmer während der Bauphase in Insolvenz geht, trägt ebenfalls der Bauherr.

Ein Baubetreuer, der die wirtschaftliche Baubetreuung anbieten möchte, benötigt bei Aufnahme seiner Geschäftstätigkeit eine besondere Gewerbezulassung, nämlich nach **§ 34c der Gewerbeordnung (GewO)**. Diese besondere Zulassung wird vom zuständigen Ordnungsamt (bei der Gemeinde- oder Stadtverwaltung) erteilt, wenn der Antragsteller

- über die **erforderliche Zuverlässigkeit** verfügt (in den letzten fünf Jahren nicht wegen Diebstahl, Unterschlagung, Erpressung, Betrug usw. verurteilt wurde) und
- in **geordneten Vermögensverhältnissen** lebt (keine eidesstattliche Versicherung, kein Insolvenzverfahren).

Wenn jemand für die Aufnahme seiner Geschäfte eine Zulassung nach § 34c der Gewerbeordnung benötigt, unterliegt er automatisch bei der Durchführung seiner Geschäfte der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV). Beide Rechtsvorschriften dienen dem Schutz des Kunden. Ein wirtschaftlicher Baubetreuer verwaltet treuhänderisch Gelder des Bauherrn. Durch § 34c der Gewerbeordnung sollen »schwarze Schafe« vom Markt ferngehalten werden. In der MaBV ist z. B. geregelt, dass Kundengelder auf separaten Konten zu führen sind. Dies soll gewährleisten, dass im Falle einer Insolvenz des Bauträgers die Kundengelder nicht in die Insolvenzmasse fallen.

Für die technische Baubetreuung wird keine besondere Zulassung nach § 34c der Gewerbeordnung benötigt. Damit unterliegen diese Geschäfte auch nicht den Vorschriften der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV).

3.1.2 Bauträger

Schlüsselfertiges Bauen

Bauträger sind ganz am Anfang des Immobilienzyklus tätig. Sie entwickeln eine Projektidee (Bsp.: Bau von Eigentumswohnungen), besorgen das dafür erforderliche Grundstück – sofern das Grundstück nicht schon vorhanden ist – und setzen die Projektidee um. Die Erstellung des Objektes muss nicht durch den Bauträger selbst erfolgen, er kann damit Bauunternehmen beauftragen. Wesentlich ist nur, dass der Bauträger die Umsetzung der Projektidee (Bauerstellung) organisiert. Nach der erfolgreichen Realisierung der Projektidee wird das Objekt vom Bauträger schlüsselfertig verkauft.

Typische Tätigkeiten eines Bauträgers

- Er plant das Bauwerk (mit eigenen oder fremden Architekten).
- Er organisiert die schlüsselfertige Erstellung des Bauwerkes. Er führt die Bauerstellung aber nicht unbedingt selbst durch, sondern beauftragt dafür meistens Bauunternehmen.

- Er finanziert die Bauerstellung. Häufig wird vereinbart, dass der spätere Erwerber der Immobilie bereits während der Bauphase Ratenzahlungen auf den Kaufpreis leistet. Der Bauträger kann so sein Finanzierungsrisiko in der Erstellungsphase verringern.
- Er überträgt nach Fertigstellung des Bauwerks das Eigentum an dem Bauwerk und an dem bebauten Grundstück auf den Käufer.

Merkmale eines Bauträgers

- Ein Bauträger organisiert gewerbsmäßig Bauleistungen zur Erstellung von Bauwerken (Wohnimmobilien, Gewerbeimmobilien, öffentliche Gebäude, Erschließungs- und Sanierungsanlagen) auf i. d. R. einem dem Bauträger gehörenden Grundstück:
 - a) im eigenen Namen auf Rechnung des bereits feststehenden Erwerbers (= Bestellbau),
 - b) im eigenen Namen auf eigene Rechnung für noch nicht feststehende Erwerber (= Vorratsbau).
- Ein Bauträger ist im Gegensatz zum Baubetreuer stets selbst Bauherr, d. h., er trägt typische Bauherrenrisiken wie Herstellungs- oder Baukostenrisiken.

Da ein Bauträger häufig bereits vor Fertigstellung des Bauwerks vom Käufer Ratenzahlungen auf den Kaufpreis erhält (Bestellbau), arbeitet auch er ähnlich dem Baubetreuer mit fremdem Geld und könnte dem Käufer durch ein Fehlverhalten großen Schaden zufügen. Deshalb benötigt auch er eine Zulassung nach § 34c der Gewerbeordnung, was zur Folge hat, dass auch für ihn die Makler- und Bauträgerverordnung gilt.

Relevante Vorschriften aus der Makler- und Bauträgerverordnung zum Schutz des Bauträger-Kunden:

Tab. 3: **Relevante Vorschriften aus der Makler- und Bauträgerverordnung zum Schutz des Bauträger-Kunden**

§ 3 MaBV	Der Bauträger hat nur unter bestimmten Voraussetzungen Anspruch auf Ratenzahlung nach Baufortschritt. Eine Voraussetzung ist z. B. das Vorliegen einer gültigen Baugenehmigung. Außerdem ist die Höhe der Ratenzahlungen in § 3 MaBV geregelt.
§ 4 MaBV	Vermögenswerte, die der Bauträger vom Auftraggeber entgegengenommen hat, dürfen nur für die Ausführung des Auftrags verwendet werden, für den sie bestimmt sind.
§ 6 MaBV	Die Vermögenswerte eines Auftraggebers sind getrennt vom eigenen Vermögen des Bauträgers aufzubewahren (→ Führen von Sonderkonten). Die Vermögenswerte verschiedener Auftraggeber sind getrennt voneinander aufzubewahren.
§ 7 MaBV	Der Bauträger kann sich von den Sicherungspflichten der §§ 3–6 MaBV nur durch eine selbstschuldnerische Bankbürgschaft befreien.
§ 8 MaBV	Nach Beendigung des Auftrages muss über die erhaltenen Vermögenswerte abgerechnet werden.
§ 10 MaBV	Bauträger haben eine über Handels- und Steuerrecht hinausgehende Aufzeichnungspflicht über alle Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Auftrag.
§ 11 MaBV	Der Bauträger ist seinem Auftraggeber gegenüber informationspflichtig.
§ 13 MaBV	Pflicht zur Sammlung aller veröffentlichten Inserate und angebotenen Prospekte
§ 14 MaBV	Pflicht zur Aufbewahrung aller in § 11 und § 13 bezeichneten Geschäftsunterlagen für 5 Jahre

C Fachliche Informationen und Grundlagen

3.1.3 Projektentwickler

Bauträger und Projektentwickler vollbringen häufig die gleichen Leistungen. Eine Abgrenzung kann dahingehend vorgenommen werden, dass der Bauträger immer die Projektidee baulich realisiert und somit im Ergebnis seiner Tätigkeit eine fertiggestellte Immobilie vorlegt. Der Projektentwickler entwickelt die Projektidee, sichert deren bauliche Realisierung durch Schaffung grundbuchrechtlicher und baurechtlicher Voraussetzungen und kann auf dieser Grundlage das Grundstück mit dem für die Projektrealisierung erforderlichen Baurecht und den vollständigen Planungsunterlagen auch verkaufen. Die bauliche Realisierung ist nicht zwingender Bestandteil seiner Tätigkeit.

Eine andere Variante der Abgrenzung zwischen Bauträger und Projektentwickler besteht darin, dass bei gewerblichen Objekten eher von Projektentwicklung gesprochen wird als bei Wohnobjekten. Das Gleiche gilt für große Immobilienobjekte, bei denen man auch eher von Projektentwicklern spricht.

3.1.4 Makler

Maklerverband:
Immobilienverband Deutschland
🌐 www.ivd.net

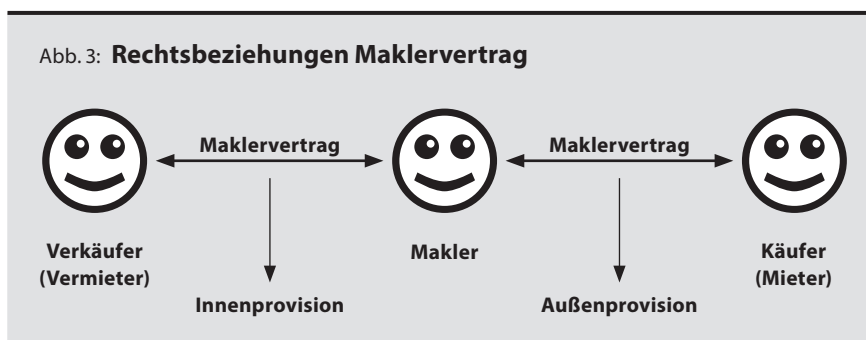
Ein Maklerunternehmen ist ein Dienstleister in der Immobilienwirtschaft und erbringt seine Leistung in allen Phasen des Lebenszyklus einer Immobilie. Es beschafft das notwendige Grundstück, vermittelt die Objekte erstmalig im Zuge der Fertigstellung und während der gesamten Nutzungsdauer. Da der Schwerpunkt der Maklertätigkeit beim Übergang von der Erstellungs- zur Nutzungsphase liegt, soll das Geschäftsfeld »Maklertätigkeit« in diesem Kapitel (Immobilienunternehmen mit Schwerpunkt Erstellungsphase) behandelt werden.

Der Makler beschafft (akquiriert) Immobilien und vermittelt sie dann weiter.

Tab. 4: **Maklertätigkeit**

Akquise	Vermittlung
• Markt- und Standortanalyse • Auftragsbeschaffung • Beziehungsmanagement	• Objektaufbereitung (Objektanalyse, Zusammenstellung der Objektunterlagen, Exposéerstellung) • Werbung für das Objekt • Verhandlungsführung • Kaufvertrags-/Mietvertragsvorbereitung

Die vom Immobilienmakler zu erbringende Hauptleistung ist **die Vermittlung eines Kaufvertrages oder eines Mietvertrages**. Auf dieser Leistung beruht sein Anspruch auf Vergütung, der sog. Maklerprovision. Er hat nur dann einen Anspruch auf Provision, wenn der Hauptvertrag (Kauf- oder Mietvertrag) tatsächlich auch zu Stande gekommen ist.



Höhe der Maklerprovision

Die Höhe der Maklerprovision ist grundsätzlich frei vereinbar. Nur bei (freifinanzierten) Mietwohnungen ist die vom Wohnungssuchenden zu zahlende Provision nach dem Wohnungsvermittlungsgesetz auf zwei Monatsmieten (netto) + Umsatzsteuer begrenzt. Vom Mieter einer Sozialwohnung darf überhaupt keine Provision verlangt werden. Seit dem 01. Juni 2015 gilt das »Bestellerprinzip«, das besagt, wer den Makler beauftragt, bezahlt für die Vermittlung – in Zukunft also meist der Vermieter. Aber hier steckt auch eine Stolperfalle (siehe § 2 WoVermittG!).

Tab. 5: **Wesentliche Inhalte des Wohnungsvermittlungsgesetzes (WoVermittG)**

Kein Provisionsanspruch (§ 2 WoVermittG)	- wenn der Mietvertrag nur verlängert oder fortgesetzt wurde - wenn der Wohnungsvermittler gleichzeitig Eigentümer, Vermieter, Mieter oder Verwalter bzw. mit diesen Personen wirtschaftlich oder rechtlich verflochten ist - gegenüber Mietern von Sozialwohnungen
Höhe der Provision (§ 3 WoVermittG)	- zu bezahlen vom Wohnungssuchenden sind max. zwei Monatsmieten (netto) + Umsatzsteuer - ist in einem Bruchteil oder Vielfachen der Monatsmiete anzugeben
Makleranzeigen (§ 6 Abs.1–2 WoVermittG)	- Der Wohnungsvermittler darf nur bei Vorliegen eines Auftrages des Vermieters bzw. eines anderen Berechtigten (z. B. eines Verwalters) aktiv werden. - Der Wohnungsvermittler darf öffentlich, insbesondere in Zeitungsanzeigen, auf Hinweistafeln etc., nur unter Angabe seines Namens und seiner Vermittlereigenschaft Wohnungen suchen oder anbieten. - Chiffre-Anzeigen sind folglich nicht zulässig. Es muss mit dem Namen bzw. der Firma des Wohnungsvermittlers geworben werden. - Bei Wohnungsangeboten ist der Mietpreis betragsmäßig anzugeben und darauf hinzuweisen, ob Nebenkosten (z. B. Betriebskosten) besonders zu vergüten sind.

Leistungsbereiche und Leistungsarten

Ein regional verankerter, mittelständischer Makler deckt häufig die folgenden Leistungsbereiche (Marktsegmente) ab:

- Mietwohnungen
- Gewerbliche Mietobjekte
- Eigentumswohnungen
- Einfamilienhäuser

Nach dem BGB wird hinsichtlich der Tätigkeit des Maklers zwischen sog. **Nachweis- und Vermittlungsmaklern** unterschieden:

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Nachweismakler

- a) Ein Nachweismakler nennt seinem Auftraggeber (z.B. einem Kaufinteressenten) lediglich die **Objekt- und Verkäuferanschrift**. Damit ist er im Wesentlichen seinen Verpflichtungen aus dem Maklervertrag nachgekommen.

Vermittlungsmakler

- b) Wird der Auftraggeber des Maklers (z.B. ein Kaufinteressent) zusätzlich noch beraten oder durch **zusätzliche Dienstleistungen** aktiv in seiner Entscheidung beeinflusst, spricht man von einer Vermittlungstätigkeit des Maklers.

§ 652 Abs. 1 BGB

Wer für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags oder für die Vermittlung des Vertrags einen Maklerlohn verspricht, ist zur Entrichtung des Lohnes nur verpflichtet, wenn der Vertrag infolge des Nachweises oder infolge der Vermittlung des Maklers zu Stande kommt.

Kommt durch die Tätigkeit des Maklers (Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit) ein Kauf- oder Mietvertrag zu Stande, hat der Makler einen Anspruch auf die vereinbarte Provision. Ob hierfür eine Nachweistätigkeit ausreicht oder der Maklerkunde eine umfangreiche Vermittlungstätigkeit erwartet, hängt von der jeweiligen Marktsituation ab. Im Zuge der allgemeinen Entwicklung der Märkte zu Mieter- und Käufermärkten werden von einem Makler immer häufiger Beratungsleistungen eingefordert. Dies setzt umfangreiches bautechnisches, betriebswirtschaftliches, steuerliches und juristisches Wissen sowie detaillierte Marktkenntnisse voraus.

- c) Viele Maklerunternehmen haben sich aus Gründen der Risikostreuung bzw. der Ausnutzung von Synergieeffekten neben der eigentlichen Maklertätigkeit weitere Geschäftsfelder zugelegt:
- Mietshausverwaltung
 - WEG-Verwaltung
 - Sachverständigentätigkeit (Durchführung von Wertermittlungen)
 - Vermittlung von Immobilienkrediten und Versicherungen

Gesetzliche Vorschriften für die Aufnahme und Durchführung des Maklergeschäfts

Zulassung nach § 34c GewO

In Deutschland existieren wenige gesetzliche Vorgaben, auf deren Grundlage der Immobilienmakler agiert. Eine davon ist **§ 34c Gewerbeordnung**. Eine Zulassung nach § 34c der Gewerbeordnung benötigt der Makler ebenso wie ein wirtschaftlicher Baubetreuer oder ein Bauträger für die **Aufnahme seiner Geschäfte**. Die Zulassungsvoraussetzungen sind dieselben.

Wohnungsvermittlungsgesetz

Die Durchführung der Maklergeschäfte ist in der **Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV)** geregelt. Bei der Vermittlung von Mietwohnungen muss der Makler wie oben beschrieben zusätzlich die Vorschriften des **Wohnungsvermittlungsgesetzes** beachten.

3.1.5 Anbieter von Immobilienfinanzierungen

Immobilienfinanzierungen werden häufig in der Erstellungsphase abgeschlossen. Deshalb sollen die Anbieter von Immobilienfinanzierungen an dieser Stelle behandelt werden, auch wenn die Zins- und Tilgungszahlungen bis weit in die Nutzungsphase der Immobilie hineinreichen.

Universalbanken

Den größten Anteil am Markt für Immobilienfinanzierungen haben in Deutschland die sog. Universalbanken. Dazu gehören die Groß- und Regionalbanken, die Sparkassen und die Kreditgenossenschaften (Volksbanken, Raiffeisenbanken). Die Gelder für die Immobilienkredite beschaffen sie sich durch die Hereinnahme von Spareinlagen und Sparbriefen.

Hypothekenbanken

Hypothekenbanken sind Spezialbanken, die ihre Immobilienkredite durch den Verkauf von besonderen Schuldverschreibungen, sog. Pfandbriefen, refinanzieren. Da die Pfandbriefe unter Anlegerschutzgesichtspunkten sehr sicher sein sollen, dürfen die Hypothekenbanken nur besonders risikoarme Immobilienkredite ausgeben.

Bausparkassen

Bausparkassen sind vom Grundgedanken her Selbsthilfeorganisationen. Künftige Erwerber von Wohnimmobilien schließen sich zu einer Spargemeinschaft zusammen und zahlen regelmäßig einen bestimmten Sparbeitrag in eine gemeinsame Kasse ein, aus der dann diejenigen, die bereits gespart haben, ein Bauspardarlehen erhalten. Wesentliche Refinanzierungsquelle bilden somit die von den Bausparern angesammelten Einlagen, die schließlich für die Finanzierung wohnungswirtschaftlicher Maßnahmen verwendet werden. Charakteristisch für eine Geldanlage in einem Bausparvertrag ist der relativ niedrige Guthabenzins. Im Gegenzug gewährt die Bausparkasse den Bausparern einen günstigen Kreditzins.

Öffentliche Förderbanken

Öffentliche Förderbanken sind Banken mit öffentlichen Eigentümern (Bund, Länder), die zweckgebundene Kredite zu besonders günstigen, i. d. R. unterhalb des Marktzinsniveaus liegenden Bedingungen ausleihen.

- *Landeseigene Wohnraumförderungsanstalten vergeben Kredite für den sozialen Wohnungsbau (Beispiel: NRW.Bank).*
- *Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) vergibt Immobilienkredite zur Modernisierung und Energieeinsparung.*

➔ BEISPIEL

🌐 www.kfw.de

🌐 www.wfa-nrw.de

Immobilienfondsgesellschaften

Immobilienfondsgesellschaften existieren als offene oder auch als geschlossene Fonds. Beiden ist gemeinsam, dass sie Gelder bei Anlegern sammeln und als **Eigenkapital** für Immobilieninvestitionen zur Verfügung stellen.

Geschlossene Immobilienfonds finanzieren häufig nur eine Immobilieninvestition. Ist das hierfür notwendige Eigenkapital von den Anlegern aufgebracht worden, wird der Fonds geschlossen, d. h., es werden keine weiteren Fondsanteileseigner mehr aufgenommen.

Geschlossene Immobilienfonds

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Offene Immobilienfonds

Offene Immobilienfonds sammeln die Anlagegelder nicht für eine spezielle Immobilie. Je mehr Geld in dem Fonds angelegt wird, umso mehr Immobilien können erworben werden. In Deutschland haben offene Immobilienfonds häufig 60 Immobilien und mehr in ihrem Bestand.

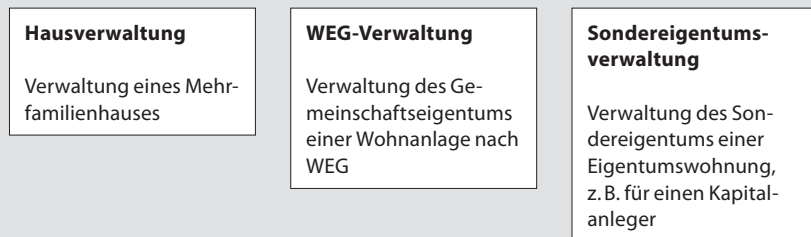
3.2 Immobilienunternehmen mit Schwerpunkt Nutzungsphase

3.2.1 Objektbetreuer

Ein Objektbetreuer handelt im fremden Namen auf fremde Rechnung.

Ein Objektbetreuer managt eine im Eigentum eines Dritten stehende Bestandsimmobilie. Er ist Dienstleister in der Immobilienwirtschaft. Er handelt immer im fremden Namen und auf fremde Rechnung. Das wirtschaftliche Risiko, wie z. B. Wohnungsleerstand, trägt der Auftraggeber (Immobilieeigentümer).

Abb. 4: **Objektbetreuer**



3.2.1.1 Hausverwaltung

Ein Eigentümer eines Mehrfamilienhauses kann seine Immobilie selbst verwalten oder damit eine Hausverwaltung beauftragen, wenn er dies nicht möchte oder sich dazu nicht in der Lage sieht. Ziel der Hausverwaltungstätigkeit sollte die Sicherung eines dauerhaften, stetig steigenden Ertrages aus der Immobilie sein.

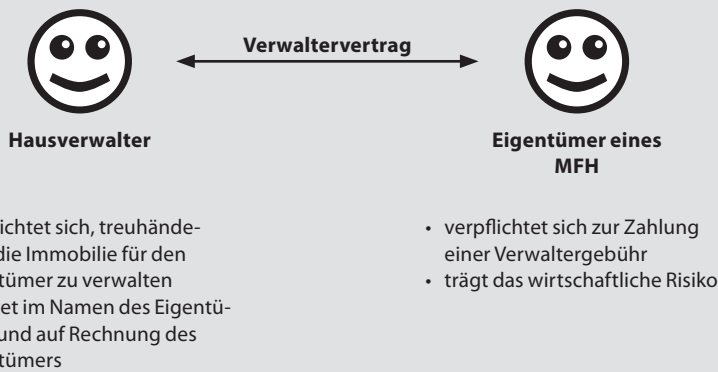
Die Hausverwaltung verwaltet die im Eigentum des Auftraggebers stehende Immobilie in dessen Namen und auf dessen Rechnung. Das wirtschaftliche Risiko von Mietausfällen, Leerständen oder einem Wertverlust der Immobilie trägt der Eigentümer.

Grundlage für die Verwaltungstätigkeit ist ein Verwaltervertrag, in dem die Aufgaben des Verwalters sowie sein Entgeltanspruch geregelt sind. Die Gestaltung des Verwaltungsvertrags ist frei vereinbar. Häufig werden folgende Aufgaben für den Verwalter definiert:

- Vermietung von leer stehenden Wohnungen
- Mietinkasso
- Mieterhöhungen durchführen
- Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen in Auftrag geben
- Ansprechpartner für die Mieter sein
- Kündigungen aussprechen
- Gekündigte Mietverhältnisse abwickeln

- Wohnungsübergaben durchführen
- Betriebskostenabrechnungen erstellen

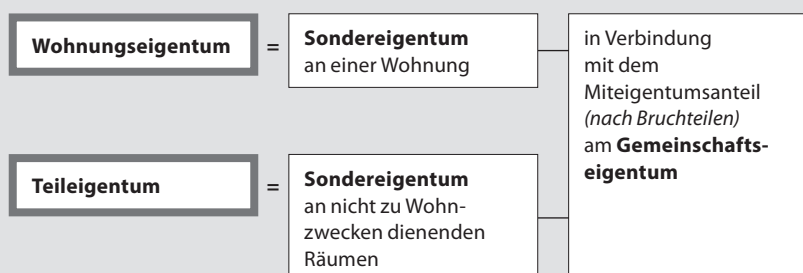
Abb. 5: **Rechtsbeziehung Verwaltervertrag**



5.2.1.2 WEG-Verwaltung und Sondereigentumsverwaltung

Der Eigentümer einer Eigentumswohnung (Wohnungseigentümer) besitzt Sondereigentum an der Wohnung sowie einen bestimmten Anteil am Gemeinschaftseigentum der Wohnanlage.

Abb. 6: **Eigentumsformen nach dem WEG**



WEG = Wohnungseigentumsgesetz

WEG-Verwaltung

Ein WEG-Verwalter verwaltet das **Gemeinschaftseigentum** einer Wohnanlage nach WEG auf Basis des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG). Während der Verwalter in der klassischen Hausverwaltung nur die Interessen eines Eigentümers zu vertreten hat, ist der WEG-Verwalter der Gemeinschaft aller Eigentümer mit ihren gemeinsamen, aber z.T. auch konkurrierenden Interessen verpflichtet.

Typische Aufgaben einer WEG-Verwaltung:

- Durchführung der Beschlüsse der Wohnungseigentümer
- Durchsetzung der Hausordnung
- Vorbereitung und Leitung der jährlichen Eigentümerversammlung

Gemeinschaftliches Eigentum (§ 1 Abs. 5 WEG)

»Gemeinschaftliches Eigentum ... ist das Grundstück sowie die Teile, Anlagen und Einrichtungen des Gebäudes, die nicht im Sondereigentum oder im Eigentum eines Dritten stehen.« Typisches Gemeinschaftseigentum ist danach u. a.: Grundstück, Dach, Außenmauern, tragende Innenwände, Treppenhaus, Hauptversorgungsleitungen für Wasser und Gas.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

- Verwaltung der Gemeinschaftsgelder
- Ordnungsgemäße Instandhaltung und Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums

Sondereigentumsverwaltung

Typisches Sondereigentum nach WEG:

- Wohnräume der Eigentumswohnung inkl. Oberböden
- Nicht tragende Wände
- Heizkörper
- Innentüren
- Badarmaturen

Sondereigentumsverwaltung

Das Sondereigentum wird i. d. R. vom Eigentümer selbst verwaltet. Wird das Sondereigentum vom Eigentümer nicht selbst bewohnt, sondern vermietet, übernimmt häufig der WEG-Verwalter auch die Verwaltung dieses Sondereigentums. Allerdings handelt es sich hierbei nicht mehr um den Bereich der WEG-Verwaltung, vielmehr spricht man hier von Sonderverwaltung. Die Sonderverwaltung unterliegt nicht dem Wohnungseigentumsgesetz (WEG). Die Aufgaben der Sonderverwaltung sind fast deckungsgleich mit denen einer klassischen Hausverwaltung, allerdings auf den Bereich des Sondereigentums beschränkt.

3.2.2 Wohnungsunternehmen

Ein Unternehmen gilt dann als Wohnungsunternehmen, wenn der Zweck des Unternehmens ausschließlich oder weit überwiegend auf den Bau und die Verwaltung von Wohnungen oder die wohnungswirtschaftliche Betreuung ausgerichtet ist. Die von Wohnungsunternehmen zu erbringenden Leistungen betreffen den gesamten Lebenszyklus einer Wohnimmobilie, allerdings mit dem Schwerpunkt Nutzungsphase.

Tab. 6: **Einteilung der Phasen**

Erstellungsphase	Nutzungsphase
• Errichtung von Wohnimmobilien und im geringem Umfang auch von Gewerbeimmobilien für den eigenen Bestand • Errichtung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen im Rahmen des Bauträgergeschäfts • Betreuung der Bautätigkeit für andere	• Bewirtschaftung des eigenen Bestands • Betreuung von Wohn- und Gewerbeimmobilien, die nicht zum eigenen Bestand gehören • Betreuung von Wohnanlagen nach WEG

Die Haupttätigkeit der meisten Wohnungsunternehmen ist sicherlich die Vermietung der im eigenen Bestand stehenden Wohnungen. Inhaltlich entspricht dieses Geschäftsfeld der klassischen Hausverwaltung, mit dem Unterschied, dass die Tätigkeiten im eigenen Namen und auf eigene Rechnung durchgeführt werden.

➤ BEISPIEL

Ein Wohnungsunternehmen vermietet eine eigene Wohnung. Der Mietvertrag kommt zwischen ihm und dem Mieter zu Stande (im Namen des Wohnungsunternehmens). Die Mieterträge stehen dem Wohnungsunternehmen zu (auf Rechnung des Wohnungsunternehmens).

Arten von Wohnungsunternehmen

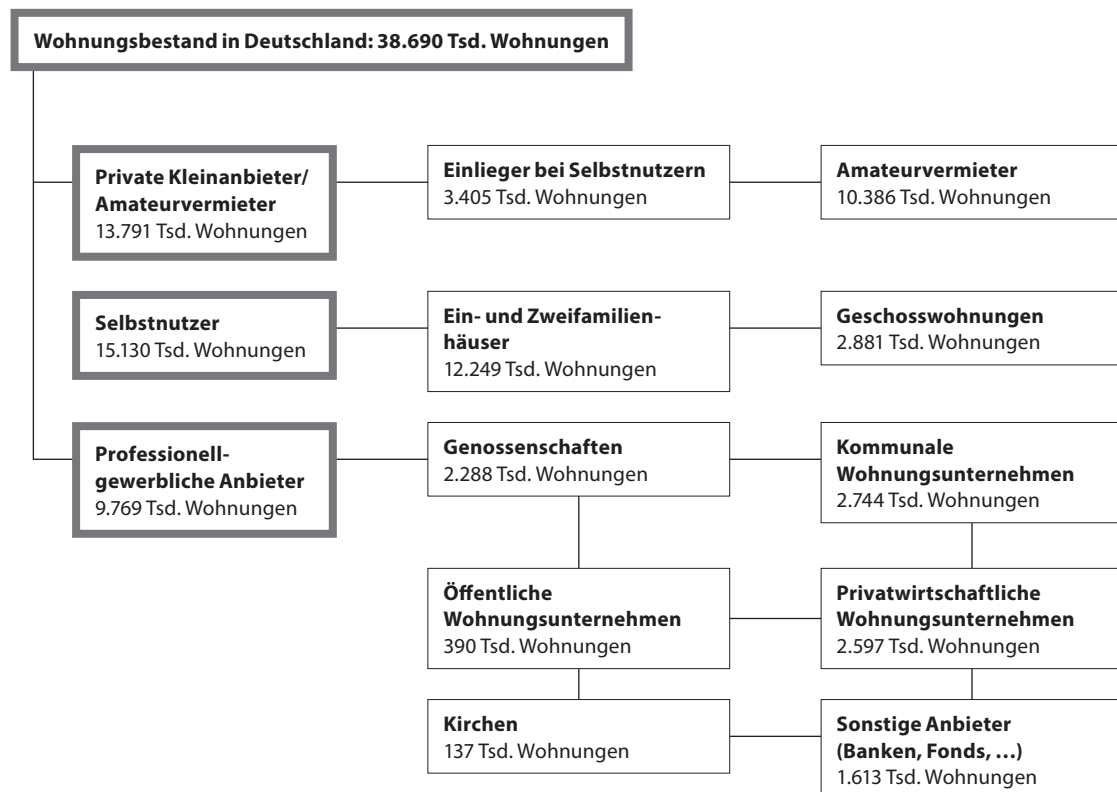
Auch wenn alle Wohnungsunternehmen eine ähnliche Aufgabenstellung haben, unterscheiden sie sich trotzdem aufgrund unterschiedlicher Eigentümerstrukturen und damit verbundener differenzierter Unternehmensziele und -strategien.

Tab. 7: **Einteilung der Wohnungsunternehmen nach der Eigentümerstruktur**

Wohnungsgenossenschaften	Eigentümer: Genossen, die i. d. R. gleichzeitig Mieter sind Rechtsform: Genossenschaft
Kommunale und öffentliche Wohnungsunternehmen	Eigentümer: öffentliche Hand (häufig Kommunen) Rechtsform: i. d. R. Kapitalgesellschaft (AG oder GmbH)
Wohnungsunternehmen der Privatwirtschaft	Eigentümer: private Investoren Rechtsform: i. d. R. Kapitalgesellschaften (AG oder GmbH)
Kirchliche Wohnungsunternehmen	Eigentümer: Kirchen Rechtsform: GmbH, Stiftung, Genossenschaft

Einteilung der Wohnungsunternehmen nach der Eigentümerstruktur

Tab. 8: **Anbieterstruktur auf dem deutschen Wohnungsmarkt**



C Fachliche Informationen und Grundlagen

Genossenschaften werden nach § 1 des Genossenschaftsgesetzes (GenG) definiert als »Gesellschaften von nicht geschlossener Mitgliederzahl, welche die Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Gemeinschaftsbetriebes bezwecken.«

Wohnungsgenossenschaften

Am Markt treten Genossenschaften in Form von Wohnungsbaugenossenschaften, Kreditgenossenschaften (z.B. Volks- und Raiffeisenbanken) oder ländlichen Absatz- und Bezugsgenossenschaften (z.B. Winzergenossenschaften, bäuerliche Einkaufsgenossenschaften) auf.

Die Anfänge der deutschen Genossenschaftsbewegung liegen in der Mitte des 19. Jahrhunderts. Das 19. Jahrhundert war nicht nur von den Anfängen der Industrialisierung geprägt, sondern auch von dem daraus resultierenden Wohnungselend und den dadurch hervorgerufenen sozialen Unruhen.

➔ BEISPIEL

➊ www.bochumer-wohnstaetten.de

➋ www.baugenossenschaft-1924.de

Der gemeinschaftliche Betrieb einer Wohnungsgenossenschaft kann in der Errichtung von Wohnungen und deren anschließender gemeinsamer Nutzung liegen.

Die Idee der Begründer der ersten Wohnungsgenossenschaften war, menschenwürdige und spekulationsfreie Wohnungen zu bezahlbaren Preisen für Erwerber und Mieter zu bauen, in denen die Mieter vor willkürlichen Kündigungen geschützt waren.

Einig war man sich darin, dass der Einzelne zu schwach war, um seine Wohnungssituation alleine zu verbessern, der Zusammenschluss vieler aber zum Erfolg führt. Es war die Idee der demokratischen Selbstbestimmung geboren: gleiche Rechte und Pflichten für jedes Mitglied, unabhängig von der Höhe der Kapitaleinlage, dem sog. Geschäftsguthaben.

Wohnungsgenossenschaften sind durch folgende Prinzipien gekennzeichnet:

- **Selbsthilfe**
- **Selbstverwaltung**
- **Selbstverantwortung**

Jedes Mitglied leistet durch die Übernahme von Geschäftsanteilen seinen Beitrag zum Eigenkapital der Genossenschaft. Diese Selbsthilfe ist die Voraussetzung dafür, dass die Genossenschaft ihr Leistungsangebot dauerhaft kostengünstig bereitstellen kann. Die Höhe der Anteile ist je nach den Bedürfnissen der Mitglieder in den einzelnen Genossenschaften unterschiedlich festgelegt.

Die Selbstverwaltung schließt aus, dass die Genossenschaft Weisungen von Außenstehenden unterworfen wird. Vielmehr bestimmen die Mitglieder als Eigentümer allein über die Belange der Genossenschaft. Das bedeutet aber auch, dass sie in der Selbstverantwortung stehen und für die Entscheidungen, die sie selbst bzw. der von ihnen bestellte Vorstand getroffen haben, auch selbst einstehen müssen.

Prinzipien

In Abhängigkeit der gewählten strategischen Geschäftsfelder können Genossenschaften wie folgt unterschieden werden:

Tab. 9: **Einteilung der Wohnungsgenossenschaften**

Art der Wohnungsgenossenschaft	Art der Mitgliederförderung
Wohnungsnutzungsgenossenschaft (Vermietungsgenossenschaft)	Zur Verfügungstellung von preiswerten und sicheren Wohnungen auf Basis eines lebenslangen Dauernutzungsrechts (kein Mietvertrag, sondern Dauernutzungsvertrag)
Wohnungsbaugenossenschaft	Den Mitgliedern werden preiswerte Wohnimmobilien beschafft (ETW, Doppelhäuser, Reihenhäuser).
Wohnungsgenossenschaft mit Spareinrichtung	Neben preiswertem Wohnraum bietet die Genossenschaft ihren Mitgliedern zinsgünstige Spargeschäfte an.
Dienstleistungsgenossenschaft	Neben preiswertem Wohnraum werden wohnungsnah Dienstleistungen wie z. B. altengerechte Wohnungen angeboten.

Einteilung der Wohnungsgenossenschaften nach der Art der Mitgliederförderung

Weitere Infos zu Wohnungsgenossenschaften:

📄 www.wohnungsbaugenossenschaften.de

Kommunale und öffentliche Wohnungsunternehmen

Kommunale Wohnungsunternehmen sind Unternehmen, deren Kapitalgeber Gemeinden oder Gemeindeverbände mit einer Mehrheitsbeteiligung von mindestens 50 Prozent sind.

Kommunale Wohnungsunternehmen

Beispiele:

📄 www.gwg-wuppertal.de

📄 www.wohnstaette-krefeld.de

Zu den Aufgaben eines kommunalen Wohnungsunternehmens zählen insbesondere:

- der Bau, die Vermietung und Verwaltung von Wohnungen,
- der soziale Wohnungsbau zur Erfüllung des kommunalen Versorgungsauftrags,
- die wohnliche Versorgung von am Wohnungsmarkt benachteiligten Bevölkerungsgruppen,
- die Umnutzung und der Umbau von brachfallenden Altgebäuden, Industrie- und Verkehrsbrachen,
- Planung und Realisierung von Wohnumfeldmaßnahmen.

Zu den öffentlichen Wohnungsunternehmen gehören die Landesentwicklungsgesellschaften. Dies sind öffentliche Wohnungsunternehmen mit Landesbeteiligung. Die Aufgaben der Landesentwicklungsgesellschaften orientieren sich an den landespolitischen Zielen der Wohnungspolitik, des Städtebaus und der Landesentwicklung.

Öffentliche Wohnungsunternehmen

Beispiele:

📄 www.leg-thueringen.de

📄 www.leg-nrw.de

Kirchliche Wohnungsunternehmen

Als Ergebnis der Industrialisierung im 19. Jahrhundert und der damit verbundenen Wohnungsnot in den Industriezentren entstand die kirchliche Wohnungsbaubewegung. Kirchlich orientierte Wohnungsunternehmen finden sich in der Rechtsform der GmbH oder als rechtlich selbstständige Stiftungen sowie vielfach auch als Genossenschaften.

Beispiel:

📄 www.joseph-stiftung.de

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Ihre zentrale Aufgabe sehen die kirchlichen Wohnungsunternehmen in der Förderung und dem Betrieb familiengerechter Wohnungen. Zentrale Bereiche ihrer Tätigkeit sind der Bau von Familienheimen und Eigentumswohnungen, wobei insbesondere auf die Zielgruppe »Familie mit niedrigem Einkommen« abgestellt wird. Weitere Schwerpunkte sind die vielfältigen Konzepte des »Be-treuten Wohnens«, die seit den 70er-Jahren entwickelt und umgesetzt wurden.

Wohnungsgesellschaften der Privatwirtschaft

Zu den Wohnungsgesellschaften der Privatwirtschaft zählen die sog. freien Wohnungsunternehmen und viele der industrieverbundenen Wohnungs-unternehmen.

Freie Wohnungsunternehmen

Die freien Wohnungsunternehmen waren im Gegensatz zu den gemeinnützi-gen Wohnungsunternehmen schon immer gewinnorientiert. Dafür konnten sie ihre Geschäftstätigkeit frei bestimmen. Im 20. Jahrhundert hat sich eine Arbeitsteilung zwischen der gemeinnützigen und der freien Wohnungswirt-schaft herausgebildet, nach der die gemeinnützige Wohnungswirtschaft vor allem im Bereich der öffentlich geförderten Wohnungen tätig war. Den freien Wohnungsunternehmen verblieb vorwiegend der Bereich des Komfortwoh-nungsbaus für Besserverdienende.

Industrieverbundene Wohnungsunternehmen

Industrieverbundene Wohnungsunternehmen sind normalerweise Tochter-gesellschaften großer Konzerne. Sie sind häufig aus dem Werkwohnungsbau hervorgegangen. Dieser entstand insbesondere zu Beginn der Industrialisie-rung gegen Ende des 19. Jahrhunderts, um die Wohnungsnotstände unter den Arbeitern zu lindern. Daher waren viele industrieverbundene Wohnungsunter-nehmen bis zum Wegfall der gesetzlichen Gemeinnützigkeit im Jahr 1990 Teil der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft.

Im Zeitalter der Globalisierung und des Shareholder Values hat sich die Unter-nehmenspolitik vieler Großunternehmen hin zu einer stärkeren Gewinnfokus-sierung verändert. Dies hat auch die Renditeerwartung an die konzerneigenen Wohnungsunternehmen erhöht. Die Wohnungsbewirtschaftung ist nur noch ein Geschäftsfeld von vielen in der Konzernstruktur geworden und kein Instru-ment betrieblicher Sozialpolitik mehr.

Zielsetzung von Wohnungsunternehmen

Unter dem Motto »Subventionsabbau« wurde die Gemeinnützigkeit in der Wohnungswirtschaft 1990 aufgehoben. Bis dahin galten für gemeinnützige Wohnungsunternehmen die Bindungen des Wohnungsgemeinnützigkeits-gesetzes von 1940. Dieses sah eine Beschränkung des Tätigkeitsfeldes der Unternehmen auf den Bereich des Kleinwohnungsbaus (max. 120 m²), eine Baupflicht und das Kostendeckungsprinzip vor. Als Gegenleistung für die auf-erlegten Bindungen hatten Wohnungsunternehmen Vorteile, da sie von der Körperschafts-, der Vermögens- und der Gewerbesteuer befreit waren.

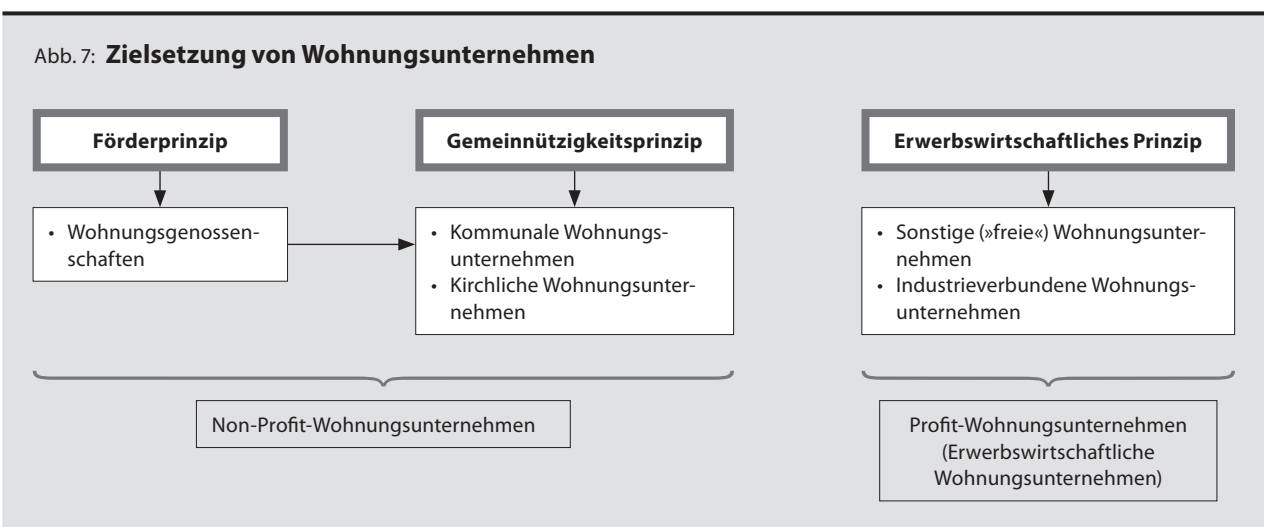
Aufhebung der gesetzlichen Gemeinnützigkeit in der Wohnungswirtschaft am 01. 01. 1990

Mit der Aufhebung der Gemeinnützigkeit am 01.01.1990 entfielen für diese Unternehmen die Steuerbefreiungen und damit auch die oben genannten Bindungen. Danach setzten Entwicklungen im Marktverhalten und in der Ge-

schäftsfeldpolitik der Wohnungsunternehmen ein, die dazu führten, dass sich die Wohnungswirtschaft heute wieder zweigeteilt präsentiert.

- **Non-Profit-Wohnungsunternehmen**
Diese Gruppe der Wohnungsunternehmen hat sich in ihren Satzungen der Gemeinnützigkeit verpflichtet. Es handelt sich um die kommunalen und kirchlichen Wohnungsunternehmen und die kleineren Wohnungsgenossenschaften. Sie haben sich ganz spezieller Aufgabenbereiche angenommen, die sich aus der Verantwortung für bestimmte Bevölkerungsgruppen und »Problemmieter« ergeben und deren Marktstellung und Versorgung besonderer Unterstützung bedürfen.
- **Erwerbswirtschaftlich orientierte Unternehmen (Profit-Unternehmen)**
Der Grundzweck dieser Wohnungsunternehmen wird eher in einer optimalen Verzinsung des eingesetzten Kapitals (Gewinnmaximierung) gesehen. Zu den erwerbswirtschaftlich orientierten Unternehmen können heute auch viele industrieverbundene Wohnungsunternehmen gerechnet werden, die früher gemeinnützig orientiert waren, heute aber für ihre Mutterkonzerne Gewinne erwirtschaften müssen.

Hinsichtlich ihrer Zielsetzung lassen sich Wohnungsunternehmen wie folgt unterscheiden:



C Fachliche Informationen und Grundlagen

Quelle:

🌐 www.wohnen-in-genossenschaften.de

Genossenschaften sind anders

Die Wohnungspolitische Erklärung des VdW Rheinland Westfalen

Seit dem Wegfall der staatlich vorgegebenen Gemeinnützigkeitsbindung zum 1. Januar 1990 ist die Ausgangslage für die Anforderungen an die ehemals gemeinnützige Wohnungswirtschaft stark verändert worden. In ihrer wohnungspolitischen Erklärung vom Mai vergangenen Jahres haben deshalb die Wohnungsunternehmen im Verband der Wohnungswirtschaft Rheinland Westfalen die heutigen Aufgabenstellungen für die verschiedenen Unternehmensformen umrissen.

Während sich darin die industrieverbundenen Unternehmen eindeutig zu den Unternehmenszielen des jeweiligen Konzerns und dem Prinzip der Gewinnmaximierung bekennen müssen, stehen die Unternehmen der öffentlichen Hand unter dem Druck, durch den Verkauf ihrer Bestände zur Sanierung der öffentlichen Haushalte beitragen zu müssen. Demnach sind beide Unternehmensformen den Renditeerwartungen ihrer Anteilseigner ausgesetzt.

Bei Genossenschaften sind die Mitglieder die alleinigen Eigentümer der genossenschaftlichen Unternehmung. Das ist die Sicherheit dafür, dass der Verkauf genossenschaftlicher Wohnungsbestände ohne die Zustimmung der Selbstverwaltungsorgane und der betroffenen Mitglieder nicht möglich ist. Damit unterscheiden sich die Genossenschaften grundlegend von den anderen Unternehmensformen. Anders als bei ihnen kommt der wirtschaftliche Erfolg einer Genossenschaft ausschließlich den selbst nutzenden Mitgliedern zu Gute und garantiert so generationsübergreifend die größtmögliche Wohnsicherheit.

3.3 Facility Management und Gebäudemanagement

3.3.1 Begriffsklärung

Der Begriff lässt sich folgendermaßen ableiten:

- Facility; facilities = Einrichtungen, Anlagen
- Management = Handhabung, Verwaltung, geschickte Behandlung

In Deutschland ist dieser Begriff erst seit den 90er-Jahren vertreten. Inzwischen stellt Facility Management einen inflationär verwendeten Begriff dar, unter dem jeder etwas anderes versteht. So kommt es häufig zu einer Gleichsetzung dieses Begriffes mit »Gebäudemanagement« oder »Objektmanagement«.

Facility Management (FM) ist eine Managementdisziplin, welche die notwendigen Unterstützungsprozesse des Kerngeschäftes eines Unternehmens vereint.

Allgemeine Anforderungen an das FM können sein:

- Unterstützung der Unternehmenskernprozesse
- Erhöhung der Leistungsfähigkeit betrieblicher Arbeitsplätze
- Gewährleistung von Sicherheit und Gesundheitsschutz für die Mitarbeiter
- Erhaltung baulicher und anlagentechnischer Werte
- Einhaltung gesetzlicher Vorschriften
- Erhöhung von Nutzungsqualitäten
- Reduzierung der Nutzungskosten

FM sorgt also für einen langfristigen Erhalt oder eine Erhöhung der Vermögenswerte von Unternehmen in Form von Bausubstanz, Anlagen und Einrichtungen. Durch den sparsamen und gezielten Einsatz der Ressourcen begrenzt bzw. verringert FM die gebäude- und servicebedingten Kosten über den gesamten Lebenszyklus. Die zeitlichen Zusammenhänge zwischen den Lebenszyklusphasen von Facilities werden erkannt und in die Planung mit einbezogen, um einen nachhaltigen Unternehmenserfolg zu erreichen. Durch die Integration einzelner Serviceleistungen zu einem FM-Prozess wird der Facility Manager in die Lage versetzt, dieses komplexe Gebilde zu steuern und zu beherrschen. FM betrachtet die Sachressourcen (Grundstücke, Gebäude, Räume, Infrastrukturen usw.) ganzheitlich.

Abb. 8: **Bereiche des Facility Managements**



C Fachliche Informationen und Grundlagen

Folgende Aufgaben können in den verschiedenen Bereichen des FM anfallen:

Tab. 10: **Facility Management**

Technisches FM	Kaufmännisches FM	Infrastrukturelles FM
Bauunterhaltung • Wartung • Instandhaltung • Instandsetzung Brandschutz → Reduzierung der Unterhaltungskosten	Kostentransparenz • Versicherungen • Mietverträge • Öffentliche Aufgaben	
Technischer Betrieb und Energiemanagement • Heizung/Sanitär • Klima/Lüftung • Elektroanlagen • Gebäudesteuerung • Telekommunikation • Aufzüge RLT → Reduzierung Verbrauchs- und Betriebskosten	Vertragswesen • Wartungsverträge • Ver- und Entsorgung • Energielieferung/Energiemanagement • Gewährleistung • Betriebskostenabrechnung • Archivierung • Objektbuchhaltung • Beschaffungsmanagement → Reduzierung kfm. BK	Dienstleistungsmanagement • Sicherheitsdienste • Reinigungsmanagement • Hausmeisterdienste • Verpflegungsmanagement • Umzugsmanagement • Sonstige Dienste (Bürodienste/ Gebäude- und Servicedienste) • EDV/Telekommunikation • Winterdienst • Grünanlagenpflege • Sicherheitsdienst • Postdienste • Catering → Reduzierung infrastrukturelle BK
Flächenmanagement		

Zusammengefasst kann gesagt werden:

Facility Management deckt alle Phasen des Immobilienzyklus ab, während sich das Gebäudemanagement hingegen ausschließlich mit der Nutzungsphase, also der Unterstützung des Bewirtschaftungsprozesses einer Immobilie befasst.

Im Folgenden wollen wir uns auf eine wichtige Teilaufgabe des Gebäudemanagements beschränken, da in einem späteren Studienbrief dieses Thema noch einmal verstärkt behandelt wird.

3.3.2 Gebäudedienste durchführen

Es gibt eine Vielzahl von Dienstleistungen, die den Nutzen, aber auch die Kosten der Immobilie erhöhen. Folgende Dienstleistungen können als Hauptkostenverursacher angesehen werden: Hausmeisterdienst, Sicherheitsdienst, Schlüsseldienst, Reinigungsdienst, Konferenzraumverwaltung und Umzugsmanagement.

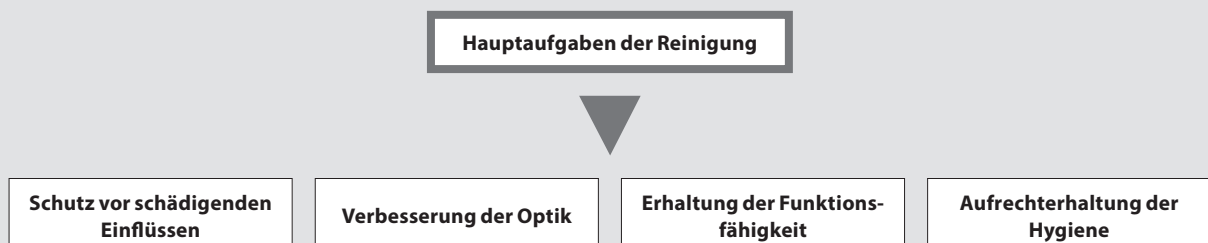
Dienste bei Immobilien

3.3.2.1 Hausmeisterdienst

Diese Tätigkeiten werden in der DIN und der GEFMA teilweise sehr unterschiedlich definiert, zumal Hausmeistern in Abhängigkeit der Objektnutzung (Wohnhaus – Schule) unterschiedliche Aufgaben zukommen. Mögliche Hauptaufgaben sind die Inspektion, kleinere Instandsetzungen, das Betätigen von technischen Anlagen und die Kontrolle von Hausordnung, Reinigungsleistungen und Winterdienst. Der Hausmeister kann kleinere Verwaltungsaufgaben wie Schlüsseldienst oder Botengänge übernehmen und organisatorische Maßnahmen (Feste, PR-Aktivitäten) unterstützen.

3.3.2.2 Reinigungsdienst

Abb. 9: **Hauptaufgaben der Reinigung**



Die Reinigungsplanung ermittelt zunächst alle Reinigungstätigkeiten, indem sie das gesamte Gebäude durchleuchtet und für jeden Raum die jeweiligen Anforderungen definiert. Ergebnis ist ein Leistungsverzeichnis, das Angaben über die Reinigungstätigkeiten enthält mit dem Reinigungsumfang (Flächengröße, Flächenbelag, zu reinigende Gegenstände), der Reinigungsart (saugen, wischen, kehren) sowie der Reinigungshäufigkeit.

Leistungsverzeichnis

Das Leistungsverzeichnis hilft anschließend bei der Kostenkalkulation bzw. auch bei der Vergabe der Reinigungsleistungen. Reinigungsumfang und -häufigkeit erlauben über Kennzahlen aus der Vergangenheit oder über Standards eine Prognose der zu erwartenden Reinigungskosten. Insgesamt werden die Reinigungskosten durch Umfang, Häufigkeit und die am Markt eingekaufte Leistung (dem Einkaufspreis) und die bauliche Beschaffenheit (reinigungsfreundlich oder -unfreundlich) beeinflusst.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Reinigungsarten

Folgende Reinigungsarten lassen sich in einem Gebäude durchführen:

1. **Bauendreinigung:** Komplettreinigung nach Fertigstellung
2. **Grundreinigung:** Entfernung von größeren Verschmutzungen in größeren Zeitabständen (oder nach bestimmten Ereignissen, wie z. B. Umzüge, Feiern ...); hierzu gehören u. a. das Absaugen von Polstermöbeln und die Intensivreinigung von Böden.
3. **Grundpflege:** Regelmäßige Reinigung mit dem Ziel der Werterhaltung. Hierzu gehören das Staubwischen und die Entfernung von Griffspuren.
4. **Unterhaltsreinigung:** Regelmäßige (häufigere) Reinigung mit dem Ziel, einen angemessenen Sauberkeits- und Hygienezustand herbeizuführen. Dabei werden Fußböden, Wände, Decken, Möbel, Sanitäranlagen, technische Anlagen, Glas- und Fassadenflächen, Außenanlagen, Gehwege, Parkplätze und Grünanlagen gereinigt.

Unterstützung mit Software

Verwaltungssoftware hilft der Reinigungsplanung bei der Erstellung des Leistungsverzeichnisses, bei der Optimierung von Reinigungsintervallen und der Auslastung von Reinigungskräften. Neben den erforderlichen Reinigungstätigkeiten pro Raum werden auch Informationen geliefert über Nutzungsintensitäten. Wurde z. B. ein Konferenzraum seit der letzten Reinigung nicht genutzt oder ein Arbeitsplatz wegen Urlaub nicht besetzt, dann lassen sich auf diese Weise Reinigungsintervalle optimieren. Auch lassen sich über den Computer sogenannte Reinigungsreviere abbilden. Sie verdeutlichen, wo etwas gereinigt werden muss, welche Reinigungsmittel und -geräte mitgenommen werden können.

Managementansätze bei der Reinigung

Kostensenkung durch Billiglöhne

Die Optimierung des Reinigungseinsatzes wird häufig durch Kostensenkungen über Billiglöhne aus Osteuropa realisiert. Dies führte zu Preissenkungen bei heimischen Reinigungskräften. Allerdings scheint diese zu kurz zu greifen, da schlecht bezahlte Mitarbeiter häufig schlechte Leistungen erbringen. Außerdem hat die Bundesregierung das Entsendegesetz zum 01. Januar 2007 auch auf die Gebäudereinigungsbranche ausgedehnt, wodurch der Tariflohn nun auch für ausländische Arbeiter bindend gilt.

Sparpotenzial Häufigkeit

Stattdessen lassen sich durch die Neudefinition des Leistungsumfangs Kostensenkungspotenziale aufspüren, indem nicht alles täglich gereinigt wird (Sanitäranlagen täglich, Papiereimer leeren zweitägig). Dies geschieht durch den Einsatz von Barcodesystemen. Die Reinigungskraft scannt den Barcode ein. Sie erkennt, welche Reinigungsarbeiten durchgeführt werden müssen. Die Dauer des Reinigungseinsatzes wird festgehalten und kann leicht kontrolliert werden.

Neues Konzept

Das **Star-Konzept** ist ein neues Reinigungskonzept. Dabei wird nur das gereinigt, was tatsächlich verschmutzt ist. Dies erreicht man folgendermaßen: Ein First-Liner sucht die Verschmutzung in einem Raum. Er hat eine fest vorgegebene Zeit, den Raum zu säubern (z. B. 90 Sekunden). Schafft er das nicht, dann

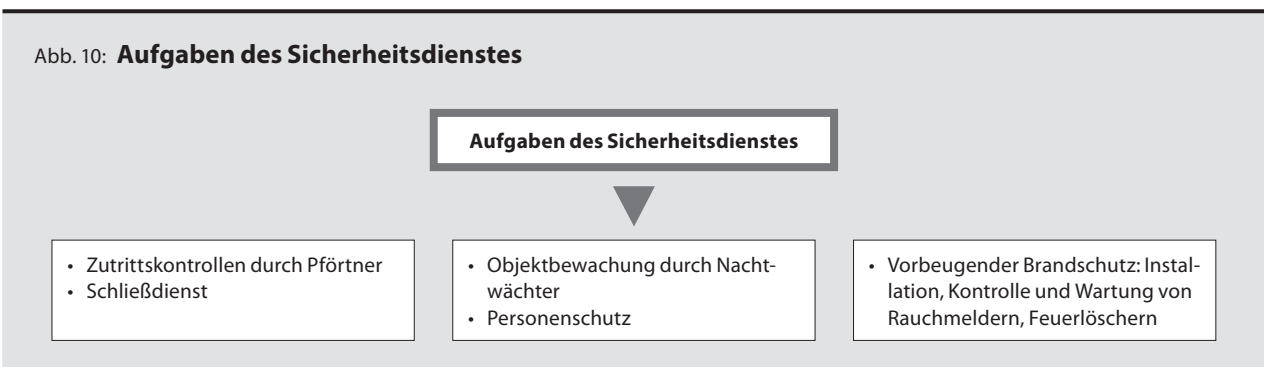
ruft er den Clean-Liner. Er führt eine vollständige Reinigung durch. Dies macht er auf Zuruf des First-Liners und in festgesetzten Intervallen. Schafft er die vorgegebene Reinigungsqualität nicht in der vorgeschriebenen Zeit, dann ruft er den Power-Liner. Er ist ein ausgebildeter Fachmann mit Spezialgerät. Auch er kommt auf Zuruf des Clean-Liners und in fest vereinbarten Reinigungsintervallen zur Beseitigung der Permanentverschmutzung. Das Kostensenkungspotenzial ist enorm. Bei den Hamburger Filmstudios reduzierten sich die Kosten von 550.000,00 Euro auf 280.000,00 Euro.

Video zum Star-Konzept: <http://www.karcher.de/ecocleaning/Video.htm> Link

3.3.2.3 Sicherheitsdienst

Sicherheitsdienste sind zunehmend auch im Wohnbereich gefragt, vor allem im Bereich von Großsiedlungen, aber auch bei hohen Leerstandsgraden z.B. in Ostdeutschland.

Abb. 10: **Aufgaben des Sicherheitsdienstes**



Die Gewerbeordnung regelt, welche Voraussetzungen ein Sicherheitsdienst erbringen muss, um überhaupt eine Zulassung zu bekommen. Es muss eine Sachkundeprüfung bei der IHK erbracht werden, die über die notwendigen Sicherheitsvorschriften unterrichtet und mit ihnen vertraut macht. Die Überwachungsverordnung, die das Abhören von Telefonanlagen regelt, ist in der Gebäudewirtschaft nicht relevant.

Gesetzliche Grundlagen

Nach Definition der zu übernehmenden Aufgaben (Brandschutz, Schutz vor Vandalismus etc.) wird die Suche nach Schwachstellen im Gebäude (z.B. dunkle Wege, abgelegene Parkplätze) angetreten. Das zur Verfügung stehende Budget regelt die Art der Überwachung, die als technische Überwachung oder als Objektschutz möglich ist.

Sicherungskonzept

Bei der technischen Überwachung ist die Auswahl eines Unternehmens wichtig. Häufige Fehlalarme führen zum Nichtbeachten der Warnungen und zu Störungen im Arbeitsprozess, wenn z.B. häufig Abteilungen geräumt werden, ohne dass tatsächlich eine Gefahr besteht. Nach Montage der Anlage erfolgt eine Einweisung in die Anlage sowie eine regelmäßige Wartung.

Technische Überwachung

Bei Überwachungen durch Personen ist vorher zu klären, ob Streifendienst oder ganzheitliche Überwachung gewünscht wird. Wegen hoher Kosten kann

Objektschutz

C Fachliche Informationen und Grundlagen

eine Videoüberwachung den Schutz ergänzen. Hoher Wettbewerbsdruck führt bei der Auswahl eines Unternehmens zu Preiskämpfen, die sich häufig in schlecht ausgebildetem Personal widerspiegeln.

3.3.2.4 Konferenzraumverwaltung

Das Ziel der Konferenzraumverwaltung ist ein hoher Nutzungsgrad, der durch Belegzeiten messbar ist, bei gleichzeitig minimalem Organisations- und Informationsbeschaffungsaufwand. Die Aufgaben der Konferenzraumverwaltung bestehen in der Suche nach einem geeigneten Raum, der den gewünschten sachlichen (Ausstattungsmerkmale: Größe, Bestuhlung, technische Ausrüstung) und zeitlichen Anforderungen entsprechen muss.

Weitere Aufgaben

Die Belegungsreservierung, die Bestückung mit Getränken und technischem Gerät/Ausrüstung sowie einer verursachungsgerechten Zurechnung der Kosten gehören mit zur Konferenzraumverwaltung.

Konzepte der Raumnutzung

Zwei Konzepte bei der Raumnutzung sind vorstellbar:

1. Jede Abteilung hat einen eigenen Konferenzraum, der jedoch nur einen geringen Nutzungsgrad hat.
2. Die abteilungsübergreifende Nutzung von Konferenzräumen erfordert einen hohen Koordinierungsaufwand. Dabei ist erforderlich, dass die Raumverwaltung zentralisiert werden muss und Computerunterstützung bei der Belegungsplanung, bei der eigentlichen Nutzung und bei der Abrechnung erhält.

Belegungsplanung

Sie resultiert aus dem konkreten Bedarf des Mitarbeiters. Das Computersystem gibt schnell Auskunft zu folgenden Punkten:

- Anforderungen an die Räume zu bestimmten Anlässen
- Ausstattungsmerkmale einzelner Räume
- Abgleich der Anforderungen mit den Ausstattungsmerkmalen
- Zeitliche Verfügbarkeit der Räume

Sollte kein Raum verfügbar sein, werden automatisch die Telefonnummern der Raumreservierer angezeigt, sodass sich Termine verschieben lassen.

Nutzung

Die EDV vergibt Aufträge wie Bestuhlen, Eindecken der Tische, Lüften, Medienaufbau, Getränkelieferung und Testen und Austausch defekter Medien.

Abrechnung

Da der Nutzer sowie die in Anspruch genommenen Leistungen gespeichert sind, kann eine relativ leichte Abrechnung nach dem Verursachungsprinzip erfolgen.

Abb. 11: **Konferenzraumverwaltung**



3.3.2.5 Schlüsselverwaltung

Neben den konventionellen Schließanlagen gewinnen elektronische Zugangssysteme über Magnet- oder Chipkarten an Bedeutung. Ein Vorteil dieser Anlagen ist die einfache Sperrung einzelner Schlüssel bei Verlustmeldungen.

Die Aufgaben einer Schlüsselverwaltung sind die Erstellung und Aktualisierung eines Schließplans, der Folgendes anzeigt: die Zugangsberechtigten, die Struktur der Schließanlage (General- bis zum einzelnen Zimmerschlüssel), die Kontrolle der Schließfunktionen (defekte Schlösser), die Nachbestellung von (Ersatz-)Schlüsseln, das Auswechseln von Schließzylindern, das Aushändigen von Schlüsseln gegen Quittung und die Prüfung auf Vollzähligkeit nach Beendigung von Arbeiten durch Fremdfirmen.

Aufgaben der Schlüsselverwaltung

Ein effektives Sicherheitssystem muss eng mit der Personalabteilung zusammenarbeiten, um personelle Veränderungen zeitnah zu erfahren. Bei Ausscheiden von Mitarbeitern sollten Schlüsselprotokolle angefertigt werden, die folgende Informationen wiedergeben:

Effektive Verwaltung

- Lieferant der Schließanlage
- Schließanlagengruppe und -nummer
- Schlüsselnummer und Anzahl der Schlüssel
- Raum- und Türbezeichnung
- Schlüsselinhaber (ggf. mit Personalnummer)
- Ausgabedatum
- Ansprechpartner des Schlüssel-Not-Dienstes

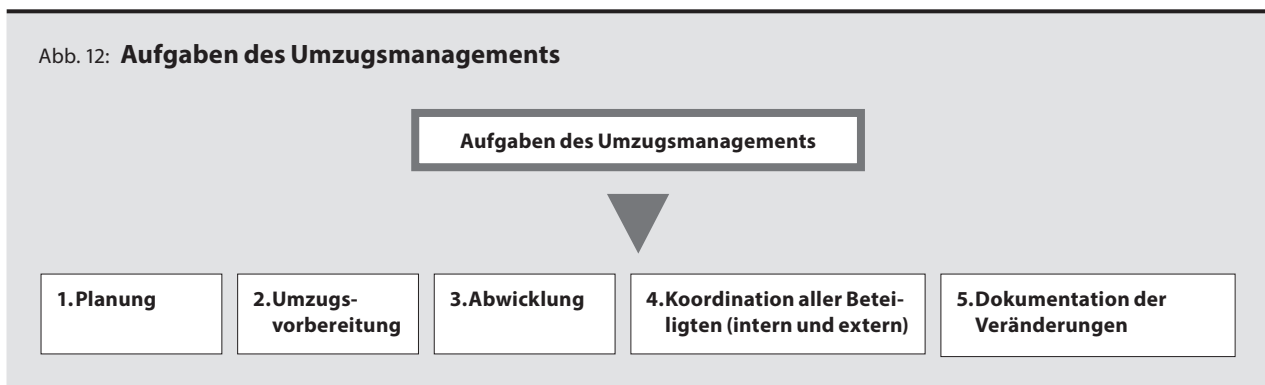
C Fachliche Informationen und Grundlagen

Bei der Schlüsselverwaltung helfen Computersysteme, da Schließpläne schnell aktualisiert und ausgedruckt werden können.

3.3.2.6 Umzugsmanagement

Umzugsraten von 10 bis 25 Prozent der Mitarbeiter sind aufgrund ständiger Umstrukturierungsmaßnahmen wie Unternehmenszukäufe, -verkäufe, Umlagerung von Prozessen üblich. Dabei fallen Transportkosten, Vorbereitungskosten des Umzuges, Kosten der Veränderung der Infrastruktur (z. B. Umbau) und Ausfallzeiten der Mitarbeiter an. In der Praxis hat sich eine frühzeitige Einbindung der beteiligten Mitarbeiter bewährt.

Abb. 12: **Aufgaben des Umzugsmanagements**



1. Planung

Umzüge resultieren aus geänderten Nutzungsanforderungen, u. a. durch veränderte Mitarbeiterzahl, veränderte Arbeitsprozesse und veränderte gesetzliche Forderungen.

Neue Anforderungen

Die **Grobplanung** erfasst die neuen Nutzungsanforderungen, um eine Grundlage für die neue Büroplanung zu erstellen. Erfasst werden dabei Daten über die Personenzahlen, die geforderten Bürotypen (Zelle, Großraum, Kombibüro, Businessbüro), die Nebenräume (Teeküche, Serverraum) und die Arbeitsprozesse. Auf diese Weise kann der Flächenbedarf grob geschätzt werden, der als Ausgangsbasis bei der Suche nach der neuen Bürofläche dient.

Bei der **Detailplanung** muss die Anordnung der neuen Bürofläche durch die Mitarbeiter unterstützt werden. Unterschiedliche Varianten werden computersimuliert erstellt und von dem Mitarbeiter auf ihre Tauglichkeit hin beurteilt. Infrastrukturpläne geben Details zu den Anschlüssen an das Rechnernetzwerk wieder.

Ist die Vorzugsvariante ausgewählt, muss der Umbauaufwand ermittelt werden. Er mündet in einem Leistungsverzeichnis, in dem sich alle Maßnahmen wiederfinden (Maßnahmenplan).

2. Umzugsvorbereitung

Auch hier wird ein Maßnahmenplan bzw. ein Leistungsverzeichnis erstellt, aus dem hervorgeht, wann welche Tätigkeiten zu erfolgen haben. Eine Ablaufplanung kann computergestützt erfolgen, wodurch Fehler und Engpässe minimiert werden. Jeder Mitarbeiter bereitet seinen Umzug anhand des Ablaufplans vor.

3. Abwicklung

Je nach Komplexität und Umfang der Umzugsmaßnahme werden die Zeitdauer und der Termin festgelegt, außerdem die Umzugsreihenfolge. Die Einhaltung dieser ist Voraussetzung für den Erfolg der Umzugsmaßnahme.

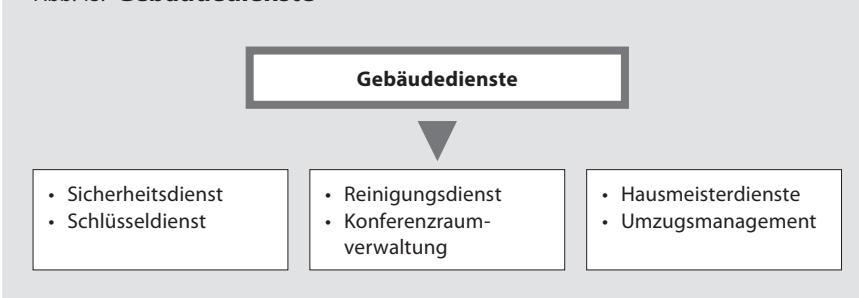
4. Koordination aller Beteiligten (intern und extern)

Um einen reibungslosen Ablauf des Umzugs zu gewährleisten, müssen die benötigten Ressourcen sämtlicher Mitarbeiter (z. B. Hausmeister, IT-Mitarbeiter, Reinigungskräfte) sowie externer Dienstleister (Umzugshelfer, Transportunternehmen) berechnet und verplant werden. Während der Maßnahme ist eine fortwährende Begleitung und planungsgemäße Steuerung notwendig.

5. Dokumentation

Nach Ablauf der Maßnahme sind noch vorhandene Mängel und die Probleme während der Maßnahme zu dokumentieren, um sie bei zukünftigen Umzügen besser zu gestalten zu können. Die Schlüsselvergabe muss festgehalten werden, Kostenstellen sind ggf. neu zuzuordnen. Eine Aktualisierung der Fluchtwege steht an.

Abb. 13: **Gebäudedienste**



C Fachliche Informationen und Grundlagen

➔ ZUSAMMENFASSUNG

Abb. 14: **Zusammenfassung Kap. 3 – Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen**

Erstellungsphase

Errichtung von Immobilien für den eigenen Bestand

Baubetreuung

- Im Namen und auf Rechnung des Bauherrn
- Wirtschaftliche und technische Baubetreuung
- Wirtschaftliche Baubetreuung unterliegt § 34c GewO/MaBV

Bauträgergeschäft

- Schlüsselfertiges Bauen von EFH und ETW für Dritte
- Im eigenen Namen und auf eigene/fremde Rechnung
- Zulassung nach § 34 c GewO/MaBV

Projektentwicklung

- Ähnlich dem Bauträgergeschäft
- Errichtung des Bauobjekts nicht zwingend erforderlich

Maklergeschäft

- Akquise und Vermittlung von Immobilien
- Zulassung nach § 34 c GewO/MaBV

Immobilienfinanzierung

- Fremdkapital (Kredite): Universalbanken, Hypothekenbanken, Bausparkassen
- Eigenkapital: Offene und geschlossene Immobilienfonds

Bewirtschaftungsphase

Bewirtschaftung des eigenen Bestandes
(→ Kerngeschäft von Wohnungsunternehmen)

Objektbetreuung

Verwaltung einer Immobilie im Namen und auf Rechnung des Eigentümers

- Klassische Hausverwaltung
- WEG-Verwaltung
- Sondereigentumsverwaltung

Facility Management und Gebäudemanagement

Wohnungsunternehmen nach Eigentümern

- Wohnungsgenossenschaften
- Kommunale und öffentliche Wohnungsunternehmen
- Wohnungsunternehmen der Privatwirtschaft
- Kirchliche Wohnungsunternehmen

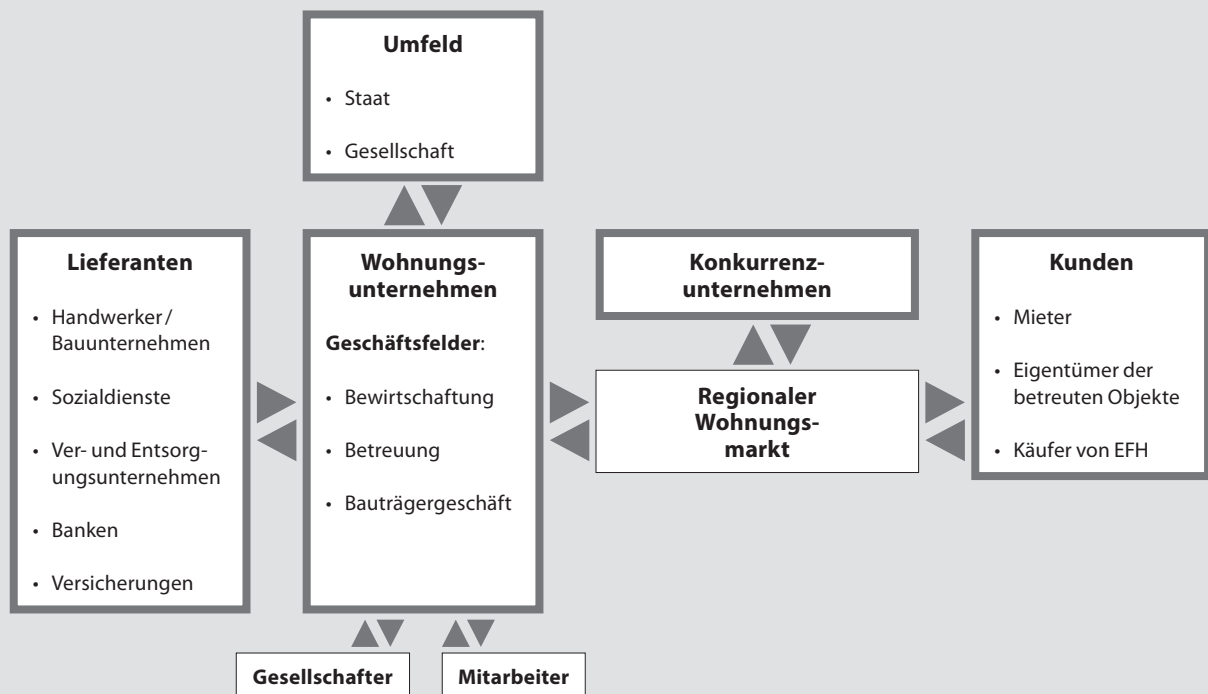
Wohnungsunternehmen nach Zielsetzung

- Non-Profit-Wohnungsunternehmen
- Profit-Wohnungsunternehmen (Erwerbswirtschaftliche Wohnungsunternehmen)

4 Wettbewerbssituation der Immobilienunternehmen

In Kapitel 3 wurde beschrieben, welche Leistungen Immobilienunternehmen erbringen. Die Leistungserstellung erfolgt nie isoliert, sondern in einer komplexen Austauschbeziehung mit anderen Marktpartnern. So kauft ein Wohnungsunternehmen Leistungen von Versorgungsunternehmen (Strom, Gas, Wasser u. a.), Handwerkern, Architekten und Versicherungen ein. Es vermietet die Wohnungen an Mieter auf einem bestimmten Markt und zahlt Steuern an den Staat.

Abb. 15: **Verflechtung eines Wohnungsunternehmens mit seinen Marktpartnern**



Vor dem Hintergrund dieses komplexen Beziehungsgefüges stellt sich die Wettbewerbssituation eines Unternehmens dar. Sie lässt sich durch die Marktsituation, die Konkurrenzsituation, die Kundensituation, die Umfellsituation sowie die Unternehmenssituation beschreiben. Nur nach Analyse der Wettbewerbssituation lassen sich die Unternehmensziele und die Geschäftsfelder eines Unternehmens definieren.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Tab. 11: **Bestimmungsgrößen der Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens**

Marktsituation:	• Marktvolumen/Marktaufteilung • Marktwachstum/Marktsättigung • Mietpreisentwicklung
Konkurrenzsituation:	• Marktabdeckung durch die Konkurrenz • Wettbewerbsintensität • Ziele der Konkurrenz • Stärken und Schwächen der Konkurrenz • Auftreten neuer Konkurrenten • Entwicklung der Branche
Kundensituation:	• Kundenstruktur • Kundenbedürfnisse • Kaufkraft • Akzeptierter Mietkostenanteil am Gesamteinkommen
Umfeldsituation:	• Dauer des Baugenehmigungsverfahrens • Gesamtwirtschaftliche Entwicklung • Zinsniveau • Bevölkerungsentwicklung • Steuerliche Förderprogramme
Unternehmenssituation:	• Leistungsprogramm des Unternehmens (Produkte, Service) • Risikobereitschaft • Kapitalausstattung • Mitarbeiter • Besondere Stärken und Schwächen des Unternehmens

Die folgenden Analysemethoden können als Instrumente für die Ermittlung der Wettbewerbssituation eingesetzt werden:

Stärken-Schwächen-Analyse

Analyse des Unternehmens

Durch die Stärken-Schwächen-Analyse soll das »Innenleben« des Unternehmens deutlich gemacht werden. Dazu gehört die Untersuchung

- der Produkte bzw. Dienstleistungen nach deren Marktstellung,
- der Modernität,
- der Qualität der Unternehmensführung,
- der Mitarbeiterpotenziale,
- der Finanzkraft,
- der Organisation,
- des Standorts.

Chancen-Risiken-Analyse

Betrachtung des Umfeldes

Diese Analyse befasst sich mit dem Umfeld eines Unternehmens. Dieses wird durch die unterschiedlichen Entwicklungen beeinflusst, wie z. B.

- ökonomische Veränderungen auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten,
- Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen,
- technologische Veränderungen,

- soziokulturelle Veränderungen (Stichwort: Wertewandel),
- veränderte ökologische Rahmenbedingungen.

Ziel dieser Analyse ist es, Veränderungen im betrieblichen Umfeld beim Erreichen der Unternehmensziele zu berücksichtigen.

5 Corporate Identity und Unternehmensleitbild

Kapitel 3 beschreibt, was Immobilienunternehmen machen. Kapitel 4 zeigt auf, in welchem Umfeld die Unternehmensleistung erbracht wird. In Kapitel 5 und 6 geht es nun darum, aus welchen Motiven heraus und mit welcher Zielsetzung diese Leistungen hergestellt werden.

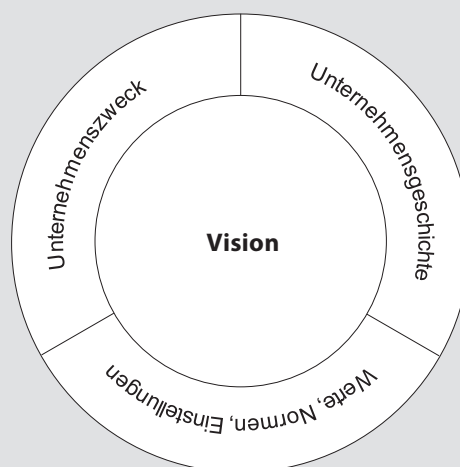
Die Antwort auf diese Frage erschließt sich aus dem Selbstverständnis eines Unternehmens, der sog. **Corporate Identity**. Sie beschreibt die Identität eines Unternehmens sowie das Bemühen, dieses Bild von sich selbst glaubwürdig nach außen zu transportieren. Aus diesem Selbstverständnis eines Unternehmens werden die Unternehmensziele abgeleitet (Kap. 6).

5.1 Unternehmensphilosophie (Identitätskern)

Jedes Unternehmen hat eine bestimmte Aufgabe bzw. einen bestimmten **Zweck** am Markt zu erfüllen. Ein gemeinnütziges Wohnungsunternehmen vermietet Wohnraum an sozial schwächere Bevölkerungsgruppen, eine Geschäftsbank leiht Kredite aus, ein Makler vermittelt Immobilien. Wenn ein Unternehmen schon länger am Markt ist, hat es eine eigene individuelle **Unternehmenshistorie**, in deren Verlauf es ein eigenes System von **Werten und Normen** entwickelt hat. Unternehmen sollten eine Vorstellung, eine **Vision** davon haben, in welche Richtung sie sich langfristig entwickeln möchten.

Dies alles zusammen genommen ergibt die **Unternehmensphilosophie**, auch **Identitätskern** genannt.

Abb. 16: Unternehmensphilosophie (Identitätskern)



5.2 Unternehmensleitbild

Das Unternehmensleitbild besteht aus der schriftlichen Formulierung der Unternehmensphilosophie. Es sollen Fragen nach dem Selbstverständnis und den Zukunftsvorstellungen einer Unternehmung beantwortet werden. Mitarbeiter erhalten verbindliche Regeln für ihr gemeinsames Handeln sowie Grundsätze der Führung. Dieses Leitbild soll für Kunden und Geschäftspartner eine verlässliche Grundlage für die gemeinsamen geschäftlichen Beziehungen darstellen.

Unternehmensleitbild

= Verschriftlichung der Unternehmensphilosophie

Ein Unternehmensleitbild soll Auskunft über die folgenden Fragen geben:

- Was will unser Unternehmen wem sein?
- Welche Leistungen werden angeboten?
- Wo liegen die Besonderheiten, unsere »Unique Selling Propositions« (Alleinstellungsmerkmale), mit denen wir uns von den Wettbewerbern unterscheiden?
- Gibt es Kundengruppen, die vorrangig angesprochen werden sollen?
- Wie gehen wir mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern um?
- Welches besondere Verhältnis pflegen wir zu relevanten Gruppen, wie z. B. Kommunen und Meinungsbildnern?

Zielgruppen des Leitbildes:

- Nach außen: Kunden, Banken, Kreditinstitute, die breite Öffentlichkeit u. a.
- Nach innen: die eigenen Mitarbeiter

Funktionen eines Unternehmensleitbildes:

- **Orientierungsfunktion:**
Ein Unternehmensleitbild hat zunächst eine Orientierungswirkung. Dies bedeutet, dass sich sowohl der (potenzielle) Kunde als auch der (potenzielle) Mitarbeiter darüber informieren kann, ob dieses Unternehmen überhaupt zu ihm passt.
- **Koordinationsfunktion:**
Mithilfe des Unternehmensleitbildes kann dem Ziel einer ganzheitlichen, vernetzten Vorgehensweise näher gekommen werden. Das »Ziehen an einem Strang« wird gefördert.
- **Motivationsfunktion:**
Letztlich soll durch das »umgesetzte« Unternehmensleitbild ein »Wir-Gefühl« entstehen. Die Mitarbeiter sind stolz auf »ihre« Unternehmung und werden sich dafür in besonderem Maße einsetzen. Mit geringem Aufwand wird eine hohe Motivationswirkung erzielt.

Unternehmensleitbild:

- Orientierungsfunktion
- Koordinationsfunktion
- Motivationsfunktion

C Fachliche Informationen und Grundlagen

5.3 Corporate Behaviour, Corporate Communications, Corporate Design

Die Unternehmensphilosophie bzw. das Unternehmensleitbild beschreibt das Selbstbild, das ein Unternehmen von sich hat. Im Bereich der Unternehmensführung sind diverse Instrumente entwickelt worden, mit denen das Selbstbild nach außen transportiert werden kann. Ziel ist es, dass das Bild, das andere von einem Unternehmen haben, mit dem Selbstbild des Unternehmen übereinstimmt.

Transport der Unternehmensphilosophie nach außen

- **Corporate Behaviour (CB)** – Mitarbeiterverhalten
- **Corporate Communications (CC)** – Unternehmenskommunikation nach innen und außen
- **Corporate Design (CD)** – Unternehmens-Erscheinungsbild

Corporate Behaviour (CB) – Mitarbeiterverhalten

➤ LEITFRAGE

Corporate Behaviour
Nach außen

Ist das Auftreten, das Verhalten der Mitarbeiter und Führungskräfte eines Unternehmens gegenüber Kunden, Geschäftspartnern und Konkurrenten geeignet, das Selbstverständnis und die Philosophie des eigenen Unternehmens (Selbstbild) nach außen zu transportieren?

- Umgang mit den Kunden im Beratungsgespräch, bei berechtigten oder unberechtigten Einwänden und Reklamationen, bei Fehlern und Pannen
- Service nach dem Verkauf
- Auftreten bei anderen Geschäftspartnern, wie Banken, Versicherungen, Lieferanten
- Umgang mit Vertretern konkurrierender Unternehmen

Nach innen

Ist das Auftreten bzw. das Verhalten der Führungskräfte gegenüber Mitarbeitern geeignet, das Selbstverständnis und die Philosophie des eigenen Unternehmens (Selbstbild) nach innen zu transportieren?

- Kommunikation der Unternehmensziele
- Vorbildfunktion der Vorgesetzten
- Verhaltensweisen bei der Trennung von Mitarbeitern
- Umgang miteinander in Besprechungen, am Telefon etc.

Corporate Communications (CC) – Unternehmenskommunikation

➤ LEITFRAGE

Wie kommunizieren wir unser Selbstverständnis und unsere Unternehmensphilosophie (Selbstbild) nach innen und außen, um das Betriebsklima (innen) und die öffentliche Meinung gegenüber dem Unternehmen (außen) zu beeinflussen?

Die Corporate Communications (CC) ist die langfristig angelegte Kommunikation mit dem Ziel, ein **Image** aufzubauen, zu pflegen oder zu verändern. Instrumente der Unternehmenskommunikation:

Corporate Communications

- a) im Innenverhältnis
 - Mitarbeiterinterview
 - Mitarbeitergespräch, Interview bei Austritt aus dem Unternehmen
 - Kummerkasten für Mitarbeiter
- b) im Außenverhältnis
 - Antwortkarten, Sorgentelefon
 - Sponsoring

Corporate Design (CD) – Unternehmens-Erscheinungsbild

Ist das visuelle Erscheinungsbild des Unternehmens geeignet, das Selbstverständnis und die Philosophie des eigenen Unternehmens (Selbstbild) nach außen zu transportieren?

➔ LEITFRAGE

Corporate Design

Das visuelle Erscheinungsbild eines Unternehmens (Corporate Design) beinhaltet:

- a) die grafische Gestaltung
Beispiele: Die Gestaltung des Firmenlogos, der Geschäftsbriefe, der Homepage, der Vermietungsanzeigen und Exposés, der Werbematerialien, der Präsentationen
- b) das Produktdesign
Beispiele: Die Gestaltung der Produktverpackung im Handel, der Haus- und Wohnungstypen in der Immobilienwirtschaft
- c) das Architekturdisein
Beispiele: Das Innen- und Außendesign

Das Corporate Design eines Unternehmens wird häufig in einem **Gestaltungshandbuch** dokumentiert.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Corporate Identity

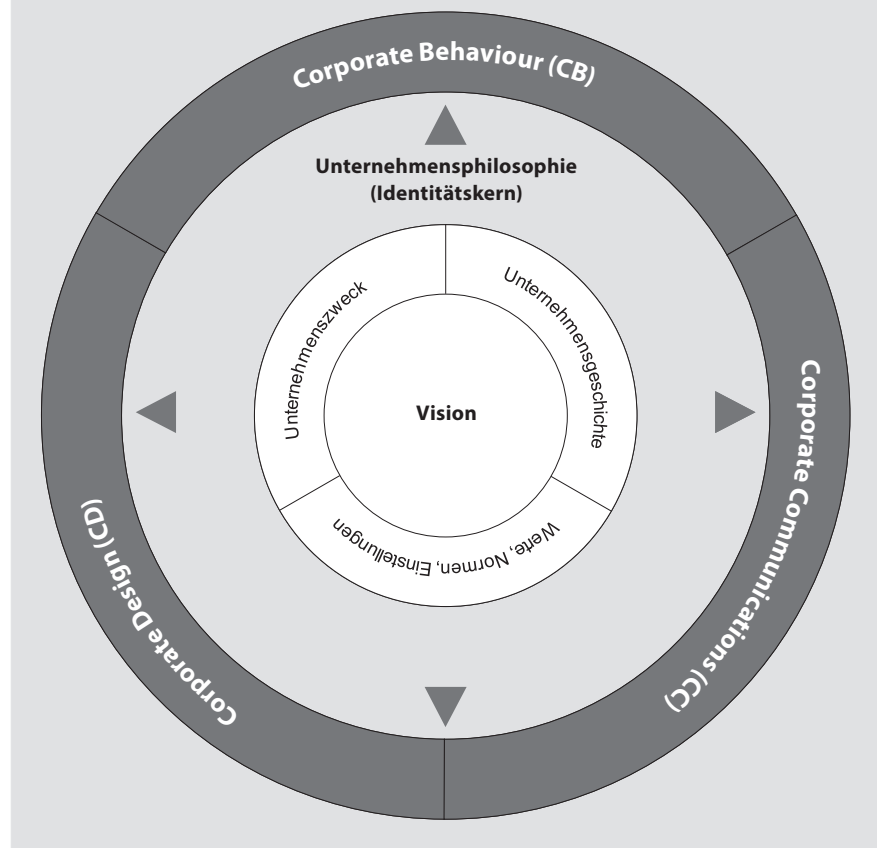
Corporate Identity (CI) – Unternehmens-Identität

Corporate Identity (CI) ist Strategie und Ziel zugleich. Als Strategie ist CI Wegbeschreibung, als Ziel ist CI das Idealziel, das von allen Unternehmensmitgliedern getragen wird.

Unter **Corporate Identity** versteht man das widerspruchsfreie Zusammenwirken von

- Mitarbeiterverhalten (**Corporate Behaviour, CB**)
- Unternehmenskommunikation nach innen und außen (**Corporate Communications, CC**)
- Erscheinungsbild (**Corporate Design, CD**)
- auf Basis der **Unternehmensphilosophie** (Identitätskern des Unternehmens).

Abb. 17: **Unternehmensidentität (Corporate Identity, CI)**



5.4 Unternehmenskultur und Unternehmensimage

Unternehmenskultur (Corporate Culture)

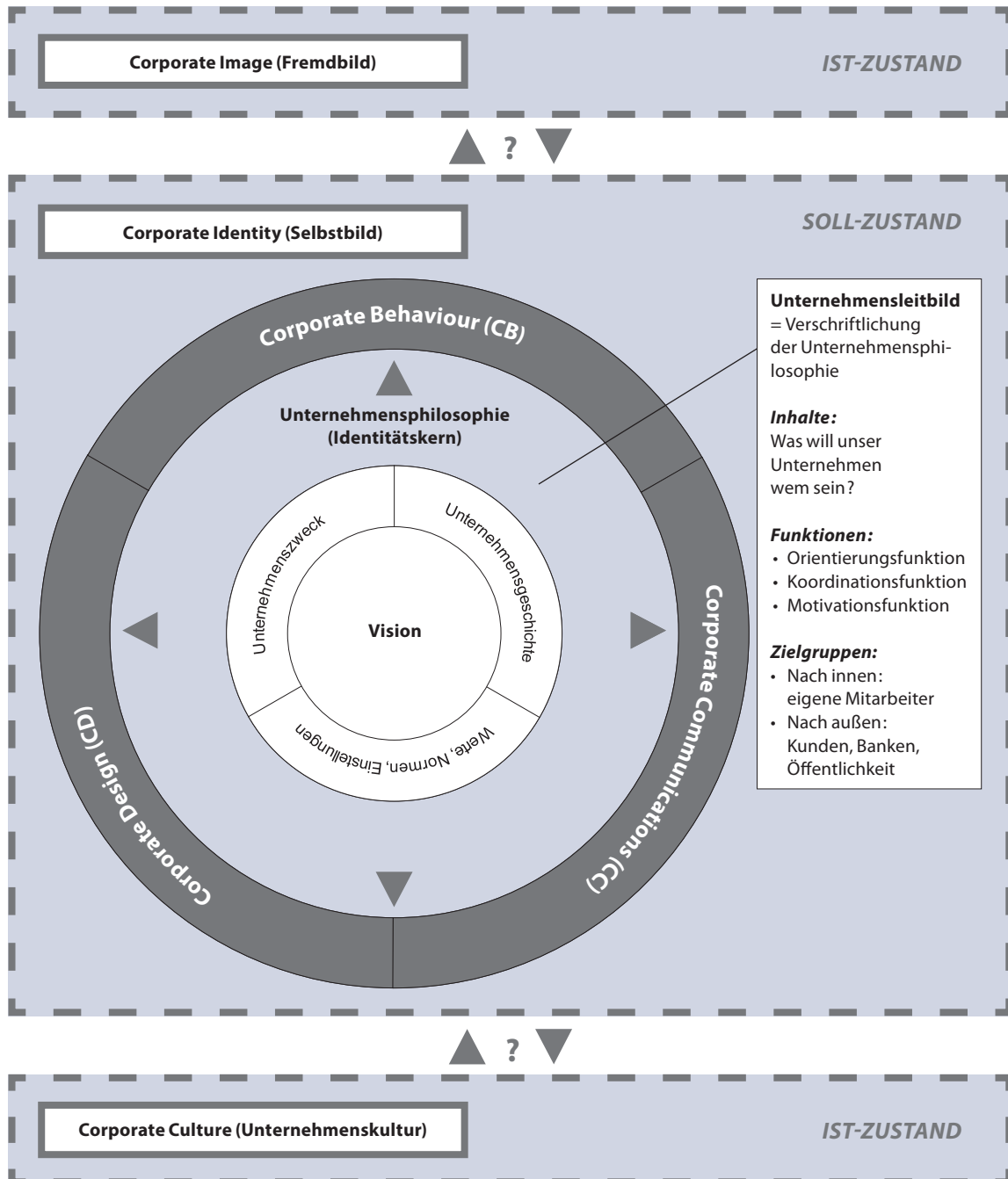
Die Unternehmenskultur ist die von Mitarbeitern aller Ebenen in ihren Arbeitszusammenhängen aktuell gelebte Unternehmenswirklichkeit. Sie ist nicht identisch mit dem Idealbild, der Corporate Identity, sondern die Praxis, die unterschiedlich nah am Ideal ist.

Unternehmensimage (Corporate Image)

Das Unternehmensimage ist das Abbild des Unternehmens in der Realität. Es ist das Bild, das sich die Kunden, die Lieferanten, alle weiteren Geschäftspartner und die Gesellschaft, aber auch die Mitarbeiter vom Unternehmen machen bzw. gebildet haben.

Abb. 18: Zusammenfassung Kap. 5 –
Corporate Identity und Unternehmensleitbild

➔ ZUSAMMENFASSUNG



C Fachliche Informationen und Grundlagen

6 Unternehmensziele

Die Unternehmensphilosophie bzw. das Unternehmensleitbild ist die Basis für die Unternehmensziele. Der »Was wollen wir sein?« schließt sich nun die Frage nach dem »Wohin?« an. Die Unternehmensziele umfassen die zukunftsorientierten Vorgaben für das Immobilienunternehmen. Sie stellen die Orientierungs- und Richtgrößen für das Unternehmen dar (»Wo wollen wir hin?«). Im Folgenden wird beschrieben, was die Unternehmensziele bestimmt, in welcher Beziehung die Ziele untereinander stehen und wie sie im Einzelnen aussehen können.

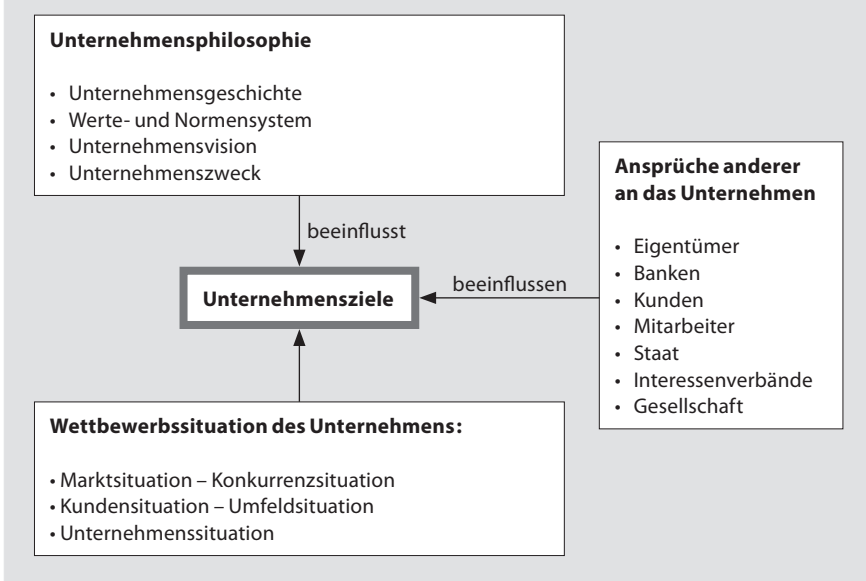
6.1 Bestimmungsgründe für Unternehmensziele

Das Management eines Unternehmens benötigt bei seinen Entscheidungen einen bestimmten Orientierungsrahmen – ein Zielsystem. Die Wurzeln dieses Zielsystems liegen in der Unternehmenstradition, dem selbst auferlegten Normen- und Wertesystem sowie der Vision vom eigenen Unternehmen (sog. **Unternehmensphilosophie**). Beeinflusst werden die Unternehmensziele aber auch von den aktuellen **Ansprüchen der Marktpartner** (Eigentümer, Banken, Mitarbeiter, Kunden, Gewerkschaften, Mietervereine usw.).

»Wettbewerbsanalyse« vgl. Kap. 4

Schließlich kann kein Unternehmen seine Ziele losgelöst von den Veränderungen am Markt und in seinem Umfeld definieren. Deshalb sollte im Vorfeld der Festlegung bzw. Modifizierung von Unternehmenszielen immer eine **Wettbewerbsanalyse** erfolgen.

Abb. 19: **Bestimmungsgründe für Unternehmensziele**



Tab. 12: **Ansprüche von Marktpartnern an ein Wohnungsunternehmen**

Marktpartner	Ansprüche der Marktpartner
Eigenkapitalgeber	• Sicherung und Zuwachs des eingesetzten Kapitals • Hohe Rendite des eingesetzten Kapitals • Erzielung einer Sozialrendite, z. B. in Form von funktionsfähigen Wohnquartieren (z. B. bei öffentlichen Wohnungsunternehmen)
Mitarbeiter	• Sichere Arbeitsplätze • Einkommenserzielung • Gute Arbeitsbedingungen
Kreditgeber	• Sichere Rückzahlung der ausgeliehenen Kredite zuzüglich marktgerechter Verzinsung
Kunden (z. B. Wohnraummieter)	• Bezahlbarer Wohnraum • Funktionsfähiger Wohnraum • Angenehmes Wohnumfeld • Service-Dienstleistungen rund um das Gut »Wohnen«
Lieferanten (z. B. regionale Handwerker)	• Aufträge • Arbeitsplatzsicherheit für deren Mitarbeiter
Gesellschaft	• Steuereinnahmen • Maßnahmen zur Quartiers- oder Stadtentwicklung • Integration verschiedener Bewohnergruppen • Ausreichende Wohnraumversorgung – auch für sozial schwächere Bevölkerungsgruppen • Beitrag zum Umweltschutz (insbesondere Energieeinsparung) und zum Städtebau
Konkurrenten	• Fairer Wettbewerb

6.2 Zielsysteme

Sachziele und Formalziele

Unter einem Sachziel versteht man den sachlichen Inhalt bzw. den sachlichen Zweck eines Unternehmens, der bei Gründung eines Unternehmens im Handelsregister angegeben werden muss (»Was?«). Formalziele geben an, unter welchen Bedingungen (»Wie?«) das Sachziel erreicht werden soll. Bei den im Folgenden beschriebenen Zielen handelt es sich immer um Formalziele.

Zielbündel

Aufgrund der vielfältigen Ansprüche und Vorgaben bei der Zielformulierung verfolgen Unternehmen nicht nur ein Ziel, sondern ein ganzes Bündel von Zielen.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Quantitative und qualitative Ziele

Die unterschiedlichen Unternehmensziele können nach verschiedenen Kriterien kategorisiert werden. Eine Möglichkeit ist die Unterscheidung in ökonomische, sozialgesellschaftliche sowie ökologische Ziele. Eine andere Möglichkeit ist die Unterscheidung in quantitative (messbare) Ziele (Bsp.: Gewinn, Umsatz, Rendite) und in qualitative (nur schlecht oder gar nicht messbare) Ziele (Bsp.: Image, Mitarbeiterzufriedenheit).

Abb. 20: **Ansprüche von Marktpartnern an ein Wohnungsunternehmen**

Ökonomische Ziele	Soziale und gesellschaftliche Ziele	Ökologische Ziele
• Gewinnmaximierung • Erhöhung der Unternehmens- bzw. der Objektrentabilität • Produktivitätssteigerung • Hohe Wirtschaftlichkeit • Umsatzsteigerung • Kostensenkung • Erhöhung des Marktanteils • Eigenkapitalausstattung verbessern • Qualität des Wohnungsbestandes erhöhen • Serviceangebot erhöhen • Ausgeglichenes Portfolio • Zielgruppenspezifische Angebote	• Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum auch für sozial schwächere Bevölkerungsschichten • Bereitstellung von Wohnraum für die Mitglieder einer Genossenschaft im Rahmen der Selbsthilfe • Erhaltung von Stadtquartieren • Schaffung und Sicherung von Arbeitsplätzen • Menschengerechte Gestaltung der Arbeitsplätze • Gerechte Entlohnung der Mitarbeiter • Erhöhung der Mitarbeiterqualifikation • Förderung der heimischen Wirtschaft	• Energieeinsparung im Immobilienbestand • Verwendung recycelbarer Baustoffe • Reduzierung des Müllaufkommens in den Wohnsiedlungen

Es empfiehlt sich, Ziele hinsichtlich **Inhalt, Ausmaß und Zeitbezug** zu operationalisieren, d. h., messbar zu machen.

➤ BEISPIEL

Operationalisierung von Zielen

Anstatt der Formulierung »Wir wollen unseren Gewinn erhöhen« das Ziel so formulieren: »Wir wollen unseren Gewinn (= Zielinhalt) innerhalb eines Jahres (=Zeitbezug) um fünf Prozent steigern (= Ausmaß).«

Nur messbare Ziele können nachträglich hinsichtlich ihrer Zielerreichung überprüft werden. Die Anforderung, Ziele zu operationalisieren, gilt insbesondere für Ziele auf der unteren Hierarchieebene.

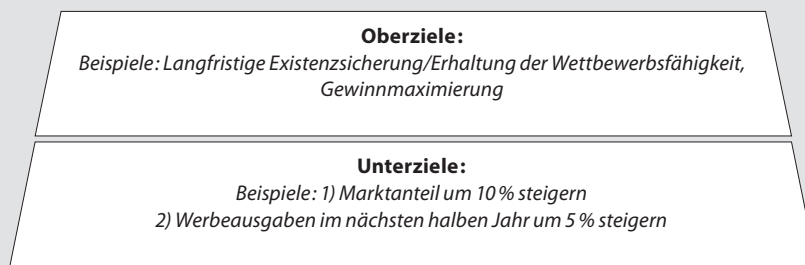
Die Unternehmensziele sind das Ergebnis eines laufenden Entscheidungsprozesses, der durch Rückkopplungen dazu führt, dass das Zielsystem eines Unternehmens ständig modifiziert wird.

Zielhierarchien

Die jeweiligen Ziele sind allerdings nicht gleichrangig, es gibt eine Zielhierarchie. Oberstes Ziel eines Unternehmens ist die langfristige Sicherung der Existenz, d. h. das Unternehmen soll dauerhaft wettbewerbsfähig bleiben. Dies ist die Voraussetzung dafür, dass andere zentrale Ziele wie z. B. die Erwirtschaft-

tung von Gewinnen (Beispiel: erwerbswirtschaftliche Wohnungsunternehmen) oder die Ausführung eines öffentlichen Auftrags (Beispiel: kommunale Wohnungsunternehmen) möglich sind. Diese zentralen strategischen Ziele eines Unternehmens werden als sog. Oberziele bezeichnet. Zur Umsetzung dieser Ziele müssen sie weiter konkretisiert werden, d. h., aus den Oberzielen werden – möglichst widerspruchsfrei – Unterziele abgeleitet. Die Unterziele lassen sich wiederum in untergeordnete Teilziele konkretisieren.

Abb. 21: **Zielhierarchie in einem Unternehmen**

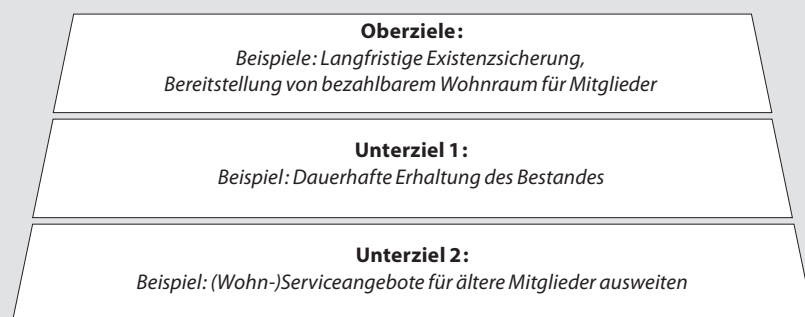


Zielbeziehungen

Bei der Zielvorgabe muss darauf geachtet werden, dass die Oberziele und Unterziele in sich stimmig sind und sich nicht widersprechen. Ist dies der Fall, spricht man von Zielharmonie bzw. von komplementären Zielen. Häufig ist es jedoch nicht möglich, zwei oder mehrere Ziele gleichzeitig anzustreben. Es entstehen Zielkonflikte.

Zielharmonie/Zielkonflikt

Abb. 22: **Zielbeziehungen in einer Wohnungsgenossenschaft**



Die beiden Unterziele verursachen zusätzliche Kosten. Sollen diese durch Mieterhöhungen gedeckt werden, kann es zu einem Zielkonflikt mit dem Oberziel »Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum« kommen.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

6.3 Ausgewählte Unternehmensziele

Erwerbswirtschaftliches Prinzip

Gewinnmaximierung

In marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften streben viele Unternehmen einen höchstmöglichen Gewinn an.

Gewinne sind die Motivation für unternehmerisches Handeln und sind auch ein Maßstab für den Erfolg unternehmerischen Handelns. Die Eigentümer eines Unternehmens erwarten Gewinne, da sie ansonsten ihr Geld alternativ bei einer Bank oder an der Börse anlegen würden. Die Gewinnmaximierung ist daher für viele Unternehmen in einer marktwirtschaftlichen Ordnung ein Oberziel.

Aber auch gemeinnützig oder genossenschaftlich orientierte Unternehmen sind auf eine angemessene Gewinnerzielung angewiesen, da Gewinne eine wichtige Finanzierungsquelle für zukünftige Investitionen darstellen. Allerdings steht die Gewinnerzielung bei solchen Unternehmen nicht im Vordergrund, sondern hat eher den Charakter eines Unterziels.

Langfristige versus kurzfristige Gewinnerzielung

Bei der Gewinnerzielungsabsicht muss unterschieden werden, ob das Gewinnziel kurzfristig oder langfristig angestrebt werden soll. Eine Fokussierung auf kurzfristiges Gewinndenken kann dazu führen, dass sich die langfristige Gewinnperspektive verschlechtert.

➔ BEISPIEL

Um kurzfristig hohe Gewinne zu erzielen, verzichtet ein Wohnungsunternehmen darauf, seine Wohnungsbestände an sich wandelnde Mieterbedürfnisse anzupassen. Dadurch kann zwar eine kurzfristige Gewinnvorgabe der Gesellschafter erreicht werden, langfristig verschlechtern sich jedoch die Gewinnperspektiven, da mit zunehmenden Leerständen gerechnet werden muss.

Für den langfristigen Fortbestand des Unternehmens ist die langfristige Gewinnerzielung wichtig. Die kurzfristige Betrachtungsweise ist nicht ganz so wichtig.

Rentabilität

Das Unternehmensziel Gewinnmaximierung kann entweder in Form eines absoluten Geldbetrages (z.B. 2 Mio. Euro Gewinn im Geschäftsjahr) oder als Rentabilitätsgröße (z.B. 15 Prozent Rendite im Geschäftsjahr) operationalisiert werden. Beide Vorgehensweisen sind grundsätzlich geeignet, die Zielerreichung zu überprüfen.

Einem Kapitalgeber (z.B. Eigentümer eines Unternehmens, Banken, private Immobilieninvestoren) reicht die absolute Gewinnhöhe i. d. R. nicht aus. Er möchte wissen, wie sich das eingesetzte Kapital verzinst hat.

➔ BEISPIEL

Ein Gewinn von 100.000,00 Euro kann a) mit einem eingesetzten Kapital von 1.000.000,00 Euro oder b) mit einem eingesetzten Kapital von 5.000.000,00 Euro erzielt werden.

Die Relation von Gewinn und eingesetztem Kapital wird über die Rentabilität gemessen.

$$\text{Rentabilität} = \frac{\text{Gewinn (Kapitalertrag)}}{\text{Kapital}} \times 100$$

Rentabilität

Fortsetzung des Beispiels von oben:

$$\text{Rentabilität im Fall a: } \frac{100.000,00\text{€}}{1.000.000,00\text{€}} \times 100 = 10\%$$

$$\text{Rentabilität im Fall b: } \frac{100.000,00\text{€}}{5.000.000,00\text{€}} \times 100 = 2\%$$

Obwohl in beiden Fällen der erzielte Gewinn gleich groß ist, ist die Investition im Fall a) lohnender als im Fall b).

Mithilfe der Rentabilität kann der Kapitalgeber alternative Investitionsmöglichkeiten vergleichen (Investition in das Unternehmen A oder B, Anlage in Wertpapieren usw.).

Bei der Ermittlung der Rentabilität unterscheidet man die

- Eigenkapitalrentabilität (= Unternehmerrentabilität)
- Gesamtkapitalrentabilität (= Unternehmensrentabilität)
- Umsatzrentabilität

Eigenkapitalrentabilität

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} \times 100$$

Die Eigenkapitalrentabilität gibt an, mit wie viel Prozent sich das eingesetzte Eigenkapital verzinst.

Unternehmensgewinn: 50.000,00€

Eigenkapital: 500.000,00€

$$\text{Eigenkapitalrentabilität: } \frac{50.000,00\text{€}}{500.000,00\text{€}} \times 100 = 10\%$$

➔ BEISPIEL

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{(\text{Gewinn} + \text{FK-Zinsen})}{\text{Gesamtkapital}} \times 100$$

Gesamtkapitalrentabilität

Die Gesamtkapitalrentabilität gibt an, mit wie viel Prozent sich das eingesetzte Gesamtkapital verzinst hat. Bei ihrer Ermittlung wird der erzielte Kapitalgewinn zum Gesamtkapital (= Eigenkapital + Fremdkapital) ins Verhältnis gesetzt. Der erzielte Kapitalgewinn ist der Gewinn (= »Entgelt« für den Unternehmer) zuzüglich Fremdkapitalzinsen (= »Entgelt« für den Fremdkapitalgeber).

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Durch einen Vergleich der Eigenkapitalrentabilität mit der Gesamtkapitalrentabilität kann der Unternehmer feststellen, ob sich der Einsatz von Fremdkapital in seinem Unternehmen gelohnt hat. Er hat sich immer dann gelohnt, wenn die Eigenkapitalrentabilität höher als die Gesamtkapitalrentabilität ist. Der Unternehmer hat in diesem Fall durch den Einsatz von Fremdkapital einen zusätzlichen Gewinn erwirtschaftet. Dies ist nur möglich, wenn der Fremdkapitalzins kleiner ist als die Verzinsung des Gesamtkapitals (Leverage-Effekt).

➔ BEISPIEL

Unternehmergewinn:	100.000,00 €
Eigenkapital:	500.000,00 €
Fremdkapital:	500.000,00 €
Fremdkapitalzinssatz (12 %):	Zinsen für das Fremdkapital 60.000,00 €
Gesamtkapitalrentabilität:	$\frac{(100.000,00 € + 60.000,00 €)}{(500.000,00 € + 500.000,00 €)} \times 100 = 16 \%$
Eigenkapitalrentabilität:	$\frac{100.000,00 €}{500.000,00 €} \times 100 = 20 \%$

Umsatzrentabilität

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

Bei der Umsatzrentabilität wird der Gewinn ins Verhältnis zum Umsatz gesetzt. Sie gibt den im Nettoumsatz (= Umsatz ohne Umsatzsteuer) enthaltenen Gewinn in Prozent an.

Wirtschaftlichkeit und Produktivität

Egal ob es sich um ein Non-Profit-Unternehmen oder um ein erwerbswirtschaftliches Unternehmen handelt, sollte bei der Aufgabenerfüllung die Effizienz im Vordergrund stehen. Dieses allgemeine Unternehmensziel lässt sich über die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen **Wirtschaftlichkeit** und **Produktivität** messen.

Wirtschaftlich handelt, wer das ökonomische Prinzip beachtet. Das ökonomische Prinzip kann in zweifacher Form ausgedrückt werden:

Ökonomisches Prinzip:

Maximalprinzip

Minimalprinzip

Abb. 23: **Ökonomisches Prinzip**

Eine bestimmte Leistung mit dem geringsten Mitteleinsatz erreichen

(Minimalprinzip).

Beispiel:
Ein bestimmtes Auto möglichst preiswert kaufen.

oder

Mit gegebenem Mitteleinsatz die höchstmögliche Leistung erzielen

(Maximalprinzip).

Beispiel:
Mit einem verfügbaren Kapital von 5.000,00 Euro das »beste« Auto kaufen

Die Wirtschaftlichkeit kann mit folgender Formel gemessen werden:

$$\text{Wirtschaftlichkeit} = \frac{\text{Leistung}}{\text{Kosten}} \quad \text{bzw.} \quad \frac{\text{betragsmäßiger Output}}{\text{betragsmäßiger Input}}$$

Wirtschaftlichkeit:
Wertmäßige Relation

Die »Leistung« eines Unternehmens ist seine in **Geld bemessene** Ausbringungsmenge. Diese wird auch als Umsatz bezeichnet. Kosten sind die in **Geld bemessenen** betriebsbedingten Aufwendungen wie z.B. Personalkosten, sächliche Verwaltungsaufwendungen, Instandhaltungen.

Bei gleichbleibender Leistung kann ein Unternehmer die Wirtschaftlichkeit seines Betriebes durch die Minimierung seiner Kosten erhöhen.

Vor der Kostensenkung:

Leistung: 100.000,00 €
Kosten: 40.000,00 €

$$\text{Wirtschaftlichkeit: } \frac{100.000,00 \text{ €}}{40.000,00 \text{ €}} = 2,5$$

Nach der Kostensenkung:

Leistung: 100.000,00 €
Kosten: 20.000,00 €

$$\text{Wirtschaftlichkeit: } \frac{100.000,00 \text{ €}}{20.000,00 \text{ €}} = 5$$

➤ BEISPIEL

Unter Produktivität (»technische Wirtschaftlichkeit«) ist das Verhältnis von mengenmäßigem Ertrag und mengenmäßigem Einsatz der Produktionsfaktoren (z.B. Arbeit, Kapital) zu verstehen. Die Produktivität misst genauso wie die Wirtschaftlichkeit die Effizienz wirtschaftlichen Handelns, mit dem Unterschied, dass bei der Produktivität der Input bzw. der Output nicht in Geld, sondern in Mengen ausgedrückt wird.

Produktivität:
Mengenmäßige Relation

$$\text{Produktivität} = \frac{\text{Produktionsergebnis in Mengeneinheiten}}{\text{Produktionsfaktoreneinsatz (Kapital, Arbeitsleistung) in Mengeneinheiten}}$$

oder

$$\text{Produktivität} = \frac{\text{mengenmäßiger Output}}{\text{mengenmäßiger Input}}$$

Mit oben stehender Formel lässt sich nicht rechnen, da im Nenner so unterschiedliche Größen wie Kapital und Arbeitsleistung stehen.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Deshalb wird die Produktivität i. d. R. als Teilproduktivität gemessen, bei der das Produktionsergebnis auf die Einsatzmenge nur eines Produktionsfaktors (z. B. Arbeit oder Kapital) bezogen wird.

$$\text{Arbeitsproduktivität} = \frac{\text{Ausbringungsmenge}}{\text{Arbeitsstunden}}$$

➔ BEISPIEL

Arbeitsproduktivität

Ein Hausmeister in einer Wohnanlage ist mit der Reinigung der Mülltonnen beauftragt. Er schafft es, zehn Mülltonnen in zwei Stunden zu reinigen. Nachdem ein besseres Reinigungsgerät angeschafft wurde, schafft er 40 Mülltonnen in der gleichen Zeit.

Arbeitsproduktivität (vor Anschaffung des neuen Reinigungsgerätes):

$$\frac{10 \text{ Tonnen}}{2 \text{ Arbeitsstunden}} = 5 \text{ Tonnen pro Arbeitsstunde}$$

Arbeitsproduktivität (nach Anschaffung des neuen Reinigungsgerätes):

$$\frac{40 \text{ Tonnen}}{2 \text{ Arbeitsstunden}} = 20 \text{ Tonnen pro Arbeitsstunde}$$

Durch den Einsatz von mehr Sachkapital ist der Hausmeister produktiver geworden.

Auch wenn die Unternehmensziele »hohe Wirtschaftlichkeit« und »hohe Arbeitsproduktivität« für alle Unternehmen gelten sollten, stehen sie möglicherweise im Zielkonflikt zu anderen Unternehmenszielen, wie z. B. der Beschäftigungssicherung.

Wie in dem obigen Beispiel gezeigt wurde, können durch Rationalisierungsprozesse (mehr Maschinen, Optimierung der Arbeitsprozesse) Arbeitsproduktivitäten gesteigert werden. Dies kann bedeuten, dass für eine gegebene Ausbringungsmenge nicht mehr so viele Mitarbeiter wie vorher benötigt werden. Entlassungen können die Folge sein.

Umsatz und Marktanteile

$$\text{Umsatz} = \text{abgesetzte Menge} \times \text{Preis}$$

$$\text{Marktanteil} = \frac{\text{Umsatz des eigenen Unternehmens}}{\text{Umsatz des Gesamtmarkts}} \times 100$$

Unter der Voraussetzung, dass ein Unternehmen pro abgesetztem Produkt Gewinn erzielen kann, lässt sich durch eine Umsatzsteigerung der Gesamtgewinn des Unternehmens erhöhen. Höherer Umsatz ist dann gleichbedeutend

mit einem höheren Marktanteil. Unternehmen mit einem hohen Marktanteil verfügen über eine größere Marktmacht und können diese z.B. auf der Beschaffungsseite einsetzen.

Ein Wohnungsunternehmen mit einem großen Wohnungsbestand kann bei regionalen Handwerkern besser die Preise drücken und Preisnachlässe bei Versorgungsunternehmen (z. B. Stadtwerken) realisieren.

➔ BEISPIEL
Qualität des Wohnungsbestandes verbessern

Heutzutage besteht auf vielen Wohnungsmärkten ein Mietermarkt, d. h., das Angebot an Wohnraum ist größer als die Nachfrage. Die Mieter können sich häufig die Wohnungen aussuchen. Unmodernisierte Wohnungen sind dann schnell nicht mehr vermietbar. Um die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu sichern, sollte ein Wohnungsunternehmen daher auf einen marktgängigen, an den aktuellen Bedürfnissen der Mieter ausgerichteten Wohnungsbestand achten.

Ausgeglichenes Immobilienportfolio

Die Summe aller Immobilien eines Unternehmens bezeichnet man als Immobilienportfolio. Ein ausgeglichenes Portfolio liegt vor, wenn sich der Immobilienbestand z. B. über unterschiedliche Baujahre, unterschiedliche Nutzungsstrukturen, unterschiedliche regionale Standorte und unterschiedliche Mieterstrukturen verteilt.

Eigenkapitalausstattung

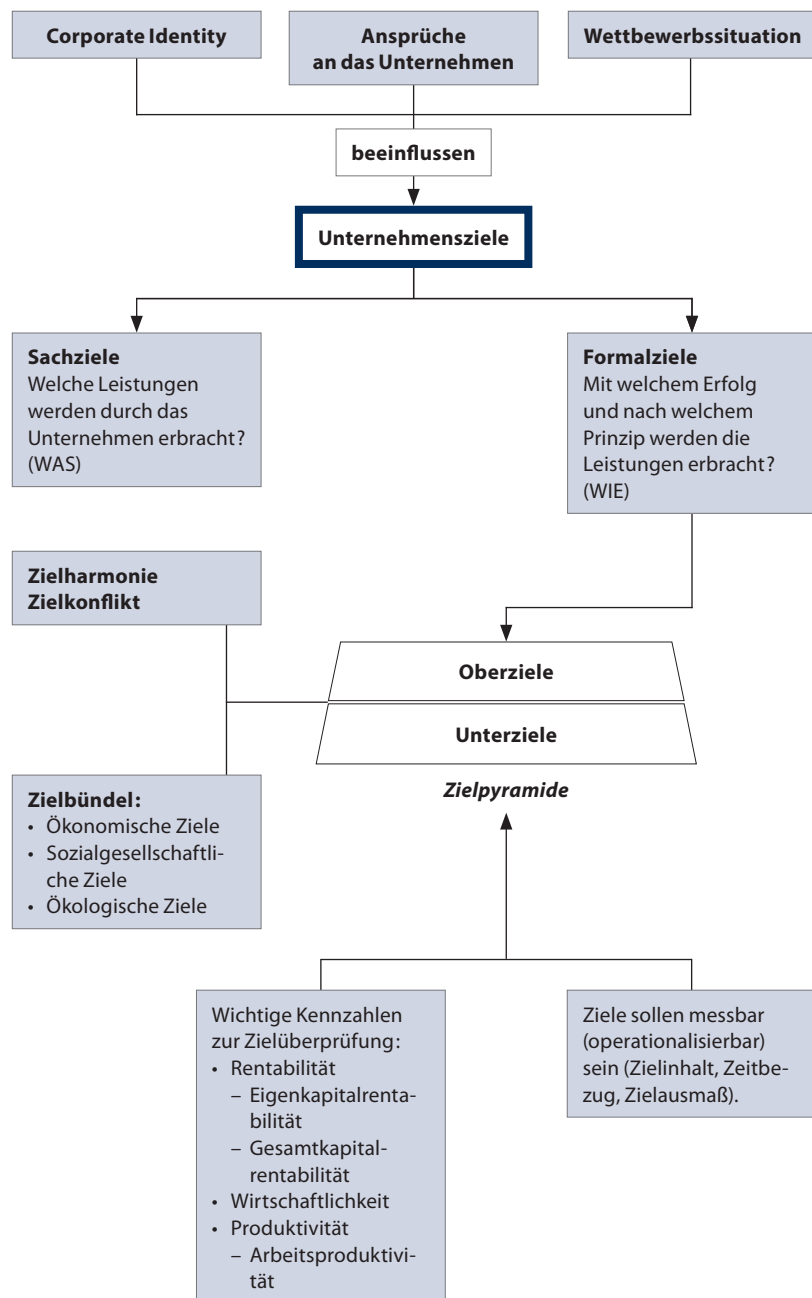
In der Finanzwirtschaft wird zwischen Eigenkapital und Fremdkapital unterschieden. Das Eigenkapital wird von den Gesellschaftern des Unternehmens zur Verfügung gestellt. Der Gewinn ist die »Verzinsung« des Eigenkapitals. Fremdkapital wird i. d. R. von Banken als Kredit zur Verfügung gestellt. Kredite sind zurückzuzahlen und i. d. R. auch zu verzinsen. Ein Unternehmen mit einem hohen Eigenkapital muss keine Kredite bedienen (Zinsen und Tilgung) und ist daher in wirtschaftlich schwierigen Phasen nicht so sehr von einer Insolvenz bedroht.

Banken verlangen im Rahmen der Kreditvergabe für eine Immobilieninvestition einen bestimmten Eigenkapitalanteil. Möchte ein Unternehmen wachsen, muss die Eigenkapitalausstattung mitwachsen, da sonst kaum die notwendigen Kredite gewährt werden.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

➔ ZUSAMMENFASSUNG

Abb. 24: Zusammenfassung Kap. 6 – Unternehmensziele



Teil 2: Volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen

7 Wirtschaftssysteme

Die Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung bestimmt die Rahmenbedingungen für das konkrete Handeln der Bürger und Unternehmen in einem Land. Kaum eine andere Branche ist so stark wie die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft durch die zahlreichen Vorschriften zum **Mietrecht**, zum **Baurecht** und zum **Umweltschutz** in das Gesamtkonzept der sozialen Marktwirtschaft eingebettet.

7.1 Soziale Marktwirtschaft und andere Wirtschaftssysteme

Die **soziale Marktwirtschaft** ist ein politisches Modell, das nach dem Zweiten Weltkrieg vor allem auf Basis der Ideen von Alfred Müller-Armack und Ludwig Ehrhardt in der Bundesrepublik Deutschland eingeführt wurde. Es basiert auf dem politischen Konstrukt einer rechtsstaatlichen Demokratie. Grundlegende Prinzipien dieses politischen Modells sind:

Grundlegende Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft

- die Wettbewerbsfreiheit,
- die Vertragsfreiheit und
- die Gewerbefreiheit.

Diese Prinzipien sind **verfassungsrechtlich** garantiert. Dem Staat kommt dabei die Aufgabe zu, sozialpolitische Korrekturen vorzunehmen und somit für einen sozialen Ausgleich zwischen Gewinnern und Verlierern des marktwirtschaftlichen Modells zu sorgen. Die Marktwirtschaft geht von einem Freihandel mit Gütern aus, deren Verfügbarkeit und Preis durch Angebot und Nachfrage bestimmt werden.

In der sozialen Marktwirtschaft übernimmt der Staat ordnungspolitische, prozesspolitische, sozialpolitische und strukturpolitische Funktionen (siehe Kapitel 7.2). **Ordnungspolitische Funktionen** des Staats sorgen für eine Ausgestaltung des rechtlichen Rahmens der wirtschaftlichen Ordnung. Beispiele hierfür wären Wettbewerbspolitik oder Umweltpolitik mit den dazugehörigen gesetzlichen Regelungen. Die soziale Marktwirtschaft nach Ludwig Ehrhardt beinhaltet einerseits ein hohes Maß an Freiheit: Angebot und Nachfrage regeln den Wirtschaftsprozess; Produktionsmittel sind Privateigentum und alle am gesamten Wirtschaftsprozess beteiligten Akteure können sich frei betätigen. Andererseits sollen soziale Missstände durch das Wirtschaftsmodell abgewendet werden. Hierzu greift der Staat zugunsten der wirtschaftlichen Akteure in den Wirtschaftsablauf ein.

Funktionen des Staats

In der ehemaligen DDR wurde die **Zentralverwaltungswirtschaft** beziehungsweise Planwirtschaft eingeführt. Die Produktionsmittel waren verstaatlicht und die Wirtschaft wurde durch den Staat zentral verwaltet und gesteuert. Die **Steuerung** der gesamten Volkswirtschaft erfolgte dabei so, als existiere nur ein einziges riesiges Unternehmen. So wurde von staatlicher Seite bei-

Zentralverwaltungswirtschaft/Planwirtschaft

C Fachliche Informationen und Grundlagen

spielsweise festgelegt, welche Güter durch welchen Betrieb und in welchem Umfang zu produzieren sind bzw. welche Rohstoffe der Betrieb hierfür zu verwenden hat. Der Nachteil eines derartigen Wirtschaftssystems liegt vor allem in dem Umfang der staatlichen Planungsleistung. Denn je umfangreicher eine Wirtschaft geplant wird, desto häufiger unterlaufen Planungsfehler, in deren Folge kleinere Aussetzer das Gesamtsystem zum Stillstand bringen können.

7.2 Funktionen des Staats in der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland

Der Staat erfüllt in der sozialen Marktwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland ordnungs-, prozess-, sozial- und strukturpolitische Funktionen.

Sozialpolitische Funktionen

Maßnahmen mit Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft

Unter den sozialpolitischen Funktionen fasst man sämtliche politischen und gesetzgeberischen Maßnahmen zusammen, die auf die Absicherung existenzieller Risiken oder die Verbesserung der sozialen Lebenssituation sozial benachteiligter Gruppen abzielen. Letztlich dient die Sozialpolitik der Korrektur der Marktergebnisse. Sozialpolitische Maßnahmen mit Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft sind **Mieterschutzbestimmungen, Wohngeldzahlungen** oder die finanzielle **Förderung der Wohneigentumsbildung**.

Strukturpolitische Maßnahmen

Strukturpolitische Maßnahmen des Staats verfolgen das Ziel, die vorhandene **Wirtschaftsstruktur** zu **verändern**, sodass die rapiden wirtschaftlichen und technischen Veränderungen nachhaltig gemeistert werden können. Zum Beispiel können der globale Wettbewerb beziehungsweise die Weltwirtschaft fundamentalen Einfluss auf die nationale Immobilienwirtschaft ausüben, wie man an der 2008 einsetzenden Wirtschaftskrise gut sehen konnte. Die strukturpolitischen Maßnahmen können sich auf ganze Branchen oder Wirtschaftssektoren beziehen, aber auch regional fokussiert sein (z. B. spezielle Förderprogramme zur Verbesserung der Wohnqualität in Teilbereichen der Bundesrepublik Deutschland).

Wichtige **Instrumentarien** der Strukturpolitik mit immobilienwirtschaftlicher Ausrichtung sind:

- Steueranreize,
- öffentlich subventionierter Wohnungsbau und
- zinsgünstige Darlehen für energetische Modernisierungen (KfW).

Maßnahmen mit immobilienwirtschaftlicher Ausrichtung

Durch den **sozialen Wohnungsbau**, staatliche **Förderprogramme** im Rahmen der Stadtentwicklung sollen gleichwertige Lebensverhältnisse gesichert und die Entstehung von Problemvierteln (Ghettos) in den Städten verhindert werden.

Prozesspolitische Funktionen

Die prozesspolitischen Funktionen des Staates ermöglichen einen Eingriff des Staats in den Wirtschaftsablauf, um mit nachhaltiger Wirkung eine gesamtwirtschaftliche Stabilität zu erhalten, sofern diese Stabilität durch starke Schwankungen gefährdet ist. Prozesspolitische Maßnahmen sind beispielsweise die **Fiskal- oder Geldpolitik**, mit deren Einsatz der Konjunkturverlauf mitgesteuert werden kann.

Ordnungspolitische Maßnahmen dienen der Aufrechterhaltung und der Regelung der **inneren und äußeren Sicherheit** und des **Wirtschaftens**. Auch Maßnahmen zur Verbesserung und Anpassung der Wirtschaftsordnung zählen zur Ordnungspolitik – zum Beispiel im Rahmen der Wettbewerbspolitik:

Ordnungspolitische Maßnahmen

- Verbot der Kartellbildung,
- Verbot von wirtschaftlichen Absprachen,
- Kontrolle von Werbe- und Verkaufspraktiken und
- Kontrolle der wirtschaftlichen Konzentration.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

8 Wirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

8.1 Gesellschaftliche Entwicklungslinien und ihre Auswirkung auf das Wohnen

Demografischer Wandel als Rahmenbedingung

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft wird beeinflusst von übergeordneten **gesellschaftlichen Entwicklungslinien**, die sich auf viele Bereiche des individuellen und öffentlichen Lebens auswirken und auch für das Wohnen gewissermaßen einen Rahmen bilden. Diese gesamtgesellschaftlichen Tendenzen entwickeln sich weitgehend unabhängig von den **Wohntrends**. Die Trends selbst sind vielmehr eine individuelle oder gesellschaftliche Reaktion auf die übergeordneten Entwicklungslinien. So ist nach dieser Definition z. B. der demografische Wandel in Deutschland kein Trend, sondern vielmehr eine Rahmenbedingung, die sich auf zahlreiche Bereiche auswirkt. Aus diesem Wandel heraus entstehen Trends, die sich auch auf das Wohnen beziehen. In den folgenden Abschnitten werden daher in kompakter Form die zentralen gesellschaftlichen Entwicklungslinien dargestellt, die im kommenden Jahrzehnt für Deutschland insgesamt und auch für den Bereich des Wohnens prägend sein werden.

8.1.1 Demografische Entwicklung

Seit dem Jahr 2003 geht die Zahl der Einwohner in Deutschland zurück. Damit ist eine seit Langem prognostizierte Entwicklung ganz offensichtlich geworden, die in den kommenden Jahrzehnten die Gesellschaft der Bundesrepublik insgesamt und auch den Bereich des Wohnens gravierend beeinflussen wird: die **Schrumpfung der Gesellschaft**.

Bevölkerungsrückgang bis 2050 um gut
7 Millionen

Trotz einer Zuwanderung aus weltweiten Kriegs- und Krisengebieten geht die neueste Bevölkerungsprognose des Berliner Instituts Empirica von einem Rückgang der Bevölkerung in Deutschland ab dem Jahre 2025 aus. 2023 lebten in Deutschland 84,6 Mio. Menschen. Die Zahl wird sich bis 2030 auf 85,2 Mio. leicht erhöhen. Danach aber bis 2050 stetig abnehmen.

Die Zahl der Haushalte, die für die Wohnungswirtschaft als Nachfrager die wesentliche Größe bilden, wird hingegen noch bis 2025 insgesamt etwas ansteigen, wobei regional aber sehr unterschiedliche Entwicklungen zu erwarten sind. Für die neuen Bundesländer wird bis dahin sogar ein Rückgang der Haushaltszahlen um fast sieben Prozent prognostiziert. In einigen Regionen hat dieser bereits heute begonnen.

Abb. 25: **Prognose der Bevölkerungsentwicklung in der BRD 2006 bis 2040**

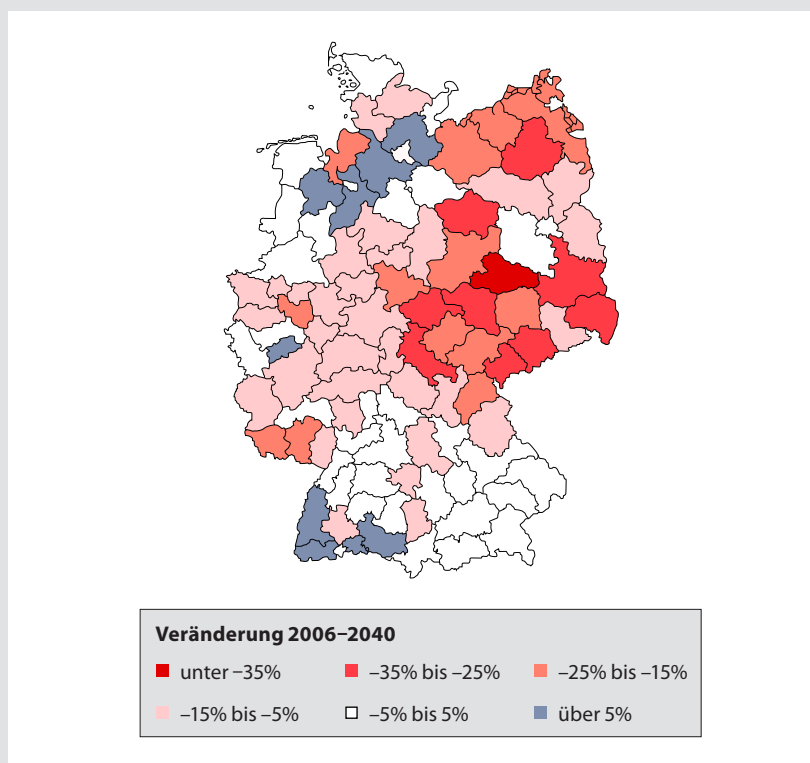
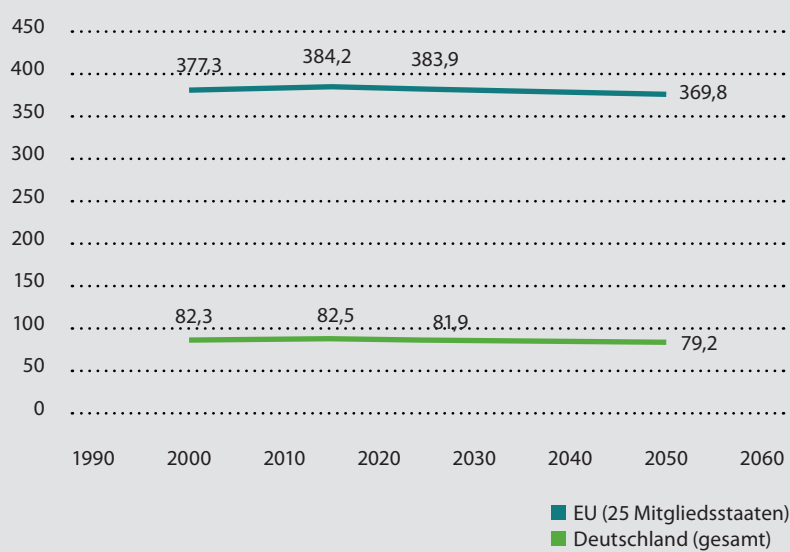


Abb. 26: **Bevölkerungsentwicklung im Vergleich (Angaben in Mio. Einwohner)**



C Fachliche Informationen und Grundlagen

Alternde Bevölkerung

Der demografische Wandel bedeutet jedoch wesentlich mehr als nur ein Schrumpfen der Bevölkerung, denn damit verbunden sind auch regional sehr unterschiedlich ausgeprägte, zum Teil weitreichende **Verschiebungen in der Bevölkerungsstruktur**. Dadurch wird sich das Nachfragegefüge auf den Wohnungsmärkten so stark verändern, dass nahezu allorts quantitative und qualitative **Anpassungen des Wohnungsangebots** erforderlich sein werden. In den kommenden zwei Jahrzehnten wird die Bevölkerung in Deutschland nicht nur schrumpfen, sondern auch deutlich altern, d.h., die Proportionen zwischen jungen, mittleren und älteren Altersgruppen werden sich gravierend verschieben. Diese Entwicklung ist dabei durch einen **dreifachen Altersprozess** gekennzeichnet:

- Bis zum Jahr 2030 ist mit einer Schrumpfung der Altersgruppe der 20- bis unter 65-Jährigen um 7,7 Millionen Menschen zu rechnen. Ihr Anteil wird von 61 Prozent im Jahr 2005 auf 55 Prozent zurückgehen. Auch die Altersgruppe der unter 20-Jährigen wird von 20 Prozent auf 16 Prozent der Gesamtbevölkerung abnehmen.
- Lediglich die Gruppe der 65-Jährigen und Älteren wird immer größer. Ihre Zahl steigt bis zum Jahr 2030 um 40 Prozent, dann werden 22,1 Millionen Menschen beziehungsweise 29 Prozent der Gesamtbevölkerung zu dieser Altersgruppe gehören.
- Die Alterung wird in Zukunft von den Hochbetagten (ab 80 Jahren) dominiert. Dies ist nicht zuletzt deshalb bedeutsam, weil vor allem diese Altersgruppe Hilfe- und Pflegeleistungen in Anspruch nehmen muss. Im Jahr 2005 waren insgesamt 2,13 Millionen Menschen pflegebedürftig. Bis zum Jahr 2030 wird sich diese Zahl voraussichtlich auf ca. 3 Millionen erhöhen. Der Anteil der Pflegebedürftigen in der Bevölkerung wird von 2,6 Prozent auf rund 4 Prozent steigen.

Neue Anforderungen für die Wohnungswirtschaft

Während der rückläufige Anteil der Personen im Erwerbsalter und die ungünstigere Relation zu den älteren Personen insbesondere die Sozialversicherungssysteme vor große Herausforderungen stellen, entsteht durch die wachsende Zahl älterer Haushalte auch für die Wohnungswirtschaft ein **neues Anforderungsprofil**. Dabei geht es nicht nur um eine Anpassung des Bestands an die spezifischen Anforderungen der Senioren, sondern auch um Aspekte der zunehmenden **Dienstleistungen im Bereich von Betreuung und Pflege**. An einzelnen Standorten mit einem besonders hohen Anstieg der Hochbetagten ist außerdem mit Konsequenzen für die **Wohnungsnachfrage** insgesamt zu rechnen, da bei einem Zuwachs an Pflege in stationären Einrichtungen entsprechend weniger Nachfrage auf dem »normalen« Wohnungsmarkt wirksam wird. Von diesen demografischen Entwicklungstendenzen sind die einzelnen Regionen in Deutschland sehr unterschiedlich betroffen; dies gilt sowohl im Hinblick auf die Anzahl der Einwohner als auch auf ihre zukünftige Alters- und Haushaltsstruktur.

Pluralisierung der Haushaltsformen

Haushalte mit Kindern werden auch zukünftig eine zentrale Nachfragergruppe auf dem Wohnungsmarkt sein, ihr Anteil liegt bei etwa 30 bis 35 Prozent der Haushalte insgesamt. Die fortschreitende Pluralisierung der Haushaltsformen wird aber dazu führen, dass die »Normalfamilie« mit Elternpaar und ein bis zwei Kindern weiter an Bedeutung verliert. An ihre Stelle treten unterschiedliche **Formen des Zusammenlebens**, teilweise auch mit temporärem Charakter.

Familien leben inzwischen vielfach als Patchwork, eine weiter steigende Zahl von Ehescheidungen und nicht ehelichen Lebensgemeinschaften wird diese Entwicklung zukünftig verstärken. Dieses Phänomen ist vor allem in den **Städten** sehr ausgeprägt; in Ostdeutschland ist eine besonders markante Entwicklung hin zu neuen Haushaltstypen in einer individualisierten Gesellschaft zu beobachten: paarzentriert, klein und weniger ehelich gebunden.

Die Auffächerung der familiären Lebensstile, die einhergeht mit einer weiteren Verkleinerung der Haushalte insgesamt, führt zu deutlich differenzierteren Anforderungen an das Wohnungsangebot. Dieses bedeutet sowohl für den Wohnungsneubau als auch für die Bestandsanpassung die Notwendigkeit einer wesentlich stärkeren Orientierung an den Bedürfnissen einzelner Zielgruppen. Insgesamt haben gegenwärtig rund **15,1 Millionen in Deutschland lebende Personen einen Migrationshintergrund**, das sind rund 18 Prozent der Bevölkerung.

Auch wenn die Struktur der Haushalte mit Migrationshintergrund sehr heterogen ist und im Hinblick auf die Wohnungsnachfrage bei Weitem kein einheitliches Bild besteht, werden die Anbieter von Wohnraum diese Gruppe zukünftig wesentlich stärker als bisher bei ihrer Arbeit und Angebotsgestaltung berücksichtigen müssen. Dieses gilt sowohl im Hinblick auf die sozialen Aufgaben und Maßnahmen, etwa in der Quartiersentwicklung, als auch hinsichtlich der Ansprache und des Marketings insgesamt.

8.1.2 Einkommens- und Vermögensentwicklung

Die aktuelle Diskussion zur wirtschaftlichen Situation der privaten Haushalte in Deutschland wird sehr kontrovers geführt: So wird zum einen die **Polarisierung der Gesellschaft** und das **Verschwinden der Mittelschicht** prognostiziert, insbesondere mit dem Hinweis auf Verschiebungen in der relativen Einkommensverteilung. Zum anderen wird jedoch auch auf gegenläufige Aspekte, wie steigende Kaufkraft oder konstante Vermögensbildung, hingewiesen. Dies zeigt, wie schwer es ist, zwischen konjunkturellen Schwankungen und strukturellen Veränderungen zu unterscheiden und daraus Trends für die Zukunft abzuleiten. Lässt man die kaum vorhersehbaren, aber einflussreichen möglichen Verwerfungen in der Weltwirtschaft unberücksichtigt, so können für die mittelfristige Entwicklung bei den Privathaushalten die folgenden relativ wahrscheinlichen **Thesen** entwickelt werden:

Wirtschaftliche Situation der privaten Haushalte

Wesentlich für die Einkommensentwicklung sind die bestehenden deutlichen **regionalen Differenzen zwischen strukturschwachen und strukturstarke Regionen**. So haben sich in den alten Bundesländern die Abstände zwischen unteren und höheren Einkommen zunehmend vergrößert, wobei diese Polarisierungstendenzen jedoch vor allem auf eine weitere Spreizung der höheren Einkommen und nicht auf ein Absinken der niedrigen Einkommen zurückzuführen sind. Hat sich der Aufholprozess in den ostdeutschen Bundesländern in den vergangenen Jahren verlangsamt, so ist auch für die nächsten Jahre von einer weiteren schrittweisen Angleichung auszugehen, die sich im Wesentlichen jedoch auf wirtschaftsstärkere Regionen konzentriert. Insgesamt werden sich damit die strukturellen Unterschiede kaum verändern. Die

Polarisierung

C Fachliche Informationen und Grundlagen

	konjunkturellen Schwankungen werden i. d. R. zuerst in den strukturstarken Regionen zu Einkommenszuwächsen führen. Damit steigt die relative Armut in den schwächeren Regionen, aber nicht zwangsläufig die absolute.
Im Jahr 2006 zählten rund 20 Prozent der Haushalte zu den Niedrigeinkommensbeziehern.	Im Jahr 2006 zählten rund 20 Prozent der Haushalte zu den Niedrigeinkommensbeziehern. Hierunter fallen nicht nur ALG-II-Empfänger, sondern auch weitere Empfänger von Transferleistungen, wie Sozialhilfe nach SGB XII oder Leistungen nach AsylLG, Wohngeldempfänger einerseits und Geringverdiener andererseits. Diese Gruppen sind alle auf preiswerten Wohnraum angewiesen. Auch wenn die Anzahl der erwerbstätigen Niedrigeinkommensbezieher in den nächsten Jahren allein schon aus demografischen Gründen leicht sinken wird, werden sich konjunkturelle Schwankungen auch weiterhin insbesondere auf die Geringverdiener und die untere Mittelschicht auswirken. Die Versorgung einkommensschwacher Haushalte wird eine zentrale Aufgabe der Wohnungswirtschaft bleiben.
Haushalte mit Migrationshintergrund	Des Weiteren sind Haushalte mit Migrationshintergrund besonders gefährdet. Sie verfügen oft nur über ein geringes Vermögen und sind überdurchschnittlich häufig von Armut betroffen. Ohne verstärkte Integration wird sich ihre wirtschaftliche Gesamtsituation nicht wesentlich verbessern.
Armutsrisiko »ältere« Haushalte	Wenngleich der überwiegende Teil »älterer« Haushalte derzeit einem geringeren Armutsrisiko ausgesetzt ist als viele andere soziale Gruppen, wird der Übergang langzeitarbeitsloser Haushalte in die Rente in den nächsten Jahren insbesondere in Ostdeutschland zu einem starken Anstieg der Haushalte mit extrem niedrigen Renten führen. Auf den Wohnungsmarkt hat dies jedoch nur vergleichsweise geringe Auswirkungen, weil diese Haushalte bereits heute auf preiswerten Wohnraum angewiesen sind. Entsprechend gilt es, diesen einen Verbleib in ihrer Wohnung zu ermöglichen. Bei einem wachsenden Teil der zukünftigen Seniorenhaushalte werden aber die Einkommen geringer sein als heute, begründet durch fehlende Möglichkeiten des Vermögensaufbaus während der Erwerbszeit und die in unterschiedlichem Maß betriebene individuelle Altersvorsorge einerseits sowie das langfristige Absinken des Rentenniveaus andererseits. Deswegen werden zukünftig weniger Seniorenhaushalte Vermögen ansparen können als heute.
Das Nettovermögen ist in den letzten 10 Jahren um knapp 26 % angestiegen (insbesondere in den oberen sozialen Schichten).	Stattdessen wird das Thema Vermögensverzehr eine größere Rolle spielen. »Dies ist ein langsamer Prozess, der stärker an Bedeutung gewinnen wird.« Insgesamt hat in den vergangenen Jahren der Vermögensaufbau in allen Einkommensklassen weiter zugenommen. Das Nettovermögen ist in den letzten zehn Jahren um knapp 26 Prozent angestiegen (insbesondere in den oberen sozialen Schichten).
Unterschiede im Immobilienvermögen	Analog zur Einkommensentwicklung hat sich auch die Vermögenslücke zwischen Ost und West deutlich verringert, wobei nach wie vor die größten Unterschiede im Immobilienvermögen liegen, resultierend aus der historisch niedrigeren Eigentumsquote der DDR und den geringeren Verkehrswerten des Angebotsmarkts in den neuen Ländern. Die Verschuldung der Haushalte stellt die Kehrseite des Vermögens dar und komplettiert das Bild der wirtschaftlichen Situation. Inzwischen ist jeder zehn-

te Erwachsene in Deutschland verschuldet. Die Schuldnerquote steigt dabei im Westen deutlich schneller an als im Osten. Zudem ist ein starkes Süd-Nord-Gefälle zu beobachten. Die Überschuldung zeigt sich ebenfalls in der Zahl der Privatinsolvenzen, auch hier ist ein deutlicher Anstieg zu beobachten. Dies deutet zum einen auf ein gewachsenes wirtschaftliches Risiko der Haushalte, zum anderen aber auch auf konsumorientiertes Kauf- und Investitionsverhalten hin. Dieses gesellschaftliche Phänomen des **Über-die-Verhältnisse-Lebens** wird auch die Wohnungswirtschaft weiter beschäftigen, denn die Gruppe der **Miet-schuldner** wird zukünftig weiter anwachsen. Eine ausschließlich einkommens- und vermögensbasierte Betrachtung der wirtschaftlichen Situation ist jedoch nicht ausreichend. Vielmehr muss das Einkommen in Bezug auf die Kaufkraft relativiert werden.

Anstieg der Privatinsolvenz

Insgesamt ist die **Entwicklung der Nettokaltmieten** seit dem Jahr 2000 deutlich hinter der Entwicklung der Verbraucherpreise und auch des verfügbaren Einkommens zurückgeblieben. Seit dem Jahr 2003 ist ein starker Anstieg der Ausgaben für Wohnen insgesamt zu verzeichnen, der aber nahezu ausschließlich auf die **gestiegenen Energiekosten** zurückgeführt werden kann. Die **Mietbelastungsquoten** liegen in Ost- und Westdeutschland mit rund 27 Prozent mittlerweile fast auf gleichem Niveau. Seit 2011 ist insbesondere in den Ballungsräumen auch ein starker Anstieg der Nettokaltmieten zu beobachten. Da mit weiteren Preissteigerungen vor allem bei Energie zu rechnen ist, wird zukünftig die **Nebenkostenbelastung** noch stärker die Mietzahlungsfähigkeit und damit das Potenzial für die Grundmiete begrenzen. Abgesehen von Knappheitspreisen in einzelnen lokalen Märkten oder Marktsegmenten wird sich der Wohnkostenanstieg im Wesentlichen an dem Anstieg der Verbraucherpreise orientieren.

Anstieg der Ausgaben für Wohnen

8.1.3 Veränderungen in der Arbeitswelt und bei der Mobilität

Die Arbeitswelt in Deutschland verändert sich deutlich – neue Berufsbilder, veränderte Anforderungen in der Arbeit, der rasant zunehmende Einsatz der Informationstechnologien und die Auflösung klar gestalteter Berufswege und Erwerbsbiografien sind nur einige Dimensionen eines weitreichenden Wandels.

Dimensionen des Wandels

Einen wichtigen Aspekt für das Wohnen bilden in diesem Zusammenhang die Entwicklungen im Hinblick auf die räumliche Trennung zwischen Berufstätigkeit und Privatleben. Während im vergangenen Jahrhundert in den meisten Berufsfeldern eine starke Trennung zwischen Arbeits- und Wohnort vorherrschte, kommt es seit einigen Jahren zu einer zunehmenden »**Entgrenzung**« dieser Bereiche. Insbesondere durch die Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit, aber auch durch eine Flexibilisierung der Arbeit und die rasanten Entwicklungen in der Kommunikationstechnologie gewinnt die Wohnstätte als Arbeitsort weiter an Bedeutung.

Wohnstätte als Arbeitsort

Im Hinblick auf die Nutzung der **Wohnung als Arbeitsort** und den daraus resultierenden Anforderungen an Zuschnitt, Größe und Ausstattung kommt der weiteren Entwicklung der heimbasierten Telearbeit – ausschließlich oder alternierend zum Arbeitsplatz im Büro – ein zentraler Stellenwert zu. Die ent-

Telearbeit

C Fachliche Informationen und Grundlagen

sprechenden technischen Voraussetzungen – insbesondere ein PC mit Internetanschluss – sind bereits heute in rund zwei Dritteln der Haushalte gegeben und gehören damit quasi zur »Normalausstattung« einer Wohnung.

Im Jahre 2023 arbeitet fast jeder Vierte von zu Hause aus

Im Jahre 2002 arbeiteten etwa 14 % der Erwerbstätigen und Selbstständigen ganz oder teilweise zu Hause. Diese Zahl stieg aber bedingt durch die Covid-19-Pandemie stark an. Das Berufs- und Arbeitsleben wurde stark auf Homeoffice verlagert. Dies war natürlich auch durch die Corona-Schutzmaßnahmen geprägt. Aber nach Ende der Pandemie hat sich laut Stat. Bundesamt diese Zahl nicht wieder rückläufig geändert. Fast 25 % aller Erwerbstätigen und Selbstständigen sind nun überwiegend oder zumindest gelegentlich im sogenannten Homeoffice. Es kann davon ausgegangen werden, dass sich diese Zahl weiterhin erhöhen wird.

Mobilität der Haushalte

Für die Wohnungswirtschaft ist die **räumliche Mobilität** der Haushalte in mehrfacher Hinsicht von Bedeutung:

- Im Hinblick auf die **Wahl des Wohnstandorts** geht es um die Frage, welche Bedeutung die Nähe zum Arbeitsplatz besitzt und welche Entwicklungen hier zukünftig zu erwarten sind, insbesondere aufgrund der steigenden Mobilitätskosten.
- Bei mobilen Haushalten besteht eine verstärkte Nachfrage nach entsprechenden **Wohnformen** (z. B. Eigenheim zur Miete) und Serviceleistungen.

Die zukünftige Entwicklung der räumlichen Mobilität wird daher auch die **Nachfrage nach Wohnraum** beeinflussen.

Nachdem die räumliche Mobilität in Deutschland Mitte der 80er-Jahre des vergangenen Jahrhunderts auf ein historisches Tief gefallen war, ist seitdem wieder ein deutlicher Aufwärtstrend zu verzeichnen. Die steigenden Wanderungszahlen nach der Wende basierten im Wesentlichen auf den starken berufsbedingten Ost-West-Wanderungen. Diese Wanderungsströme sind aber inzwischen wieder rückläufig, da sich in den neuen Bundesländern die wirtschaftlichen Strukturen stabilisieren konnten und dort die Anzahl der besonders mobilen jüngeren Menschen stark zurückgeht. Auch in Westdeutschland sind die mobilen Altersgruppen zunehmend schwächer besetzt.

Beruflich bedingte Wanderung innerhalb Deutschlands

Die beruflich bedingte **interregionale Wanderung** innerhalb Deutschlands ist stark selektiv, d. h., sie betrifft nicht alle Bevölkerungsgruppen in gleichem Maß. Am stärksten ziehen die **jungen Erwachsenen** um (Ausbildung, Berufsstart), mit zunehmendem Alter sinkt die Wanderungsbereitschaft dann kontinuierlich. Aber auch innerhalb der einzelnen Altersgruppen ist die Migration selektiv: Das Wanderungsaufkommen steigt deutlich mit dem **Bildungsniveau** und dem sozialen und beruflichen Status. In den vergangenen Jahren ist zwar die durchschnittliche Entfernung zur Arbeitsstätte etwas gestiegen, grundlegende Veränderungen im Hinblick auf das Pendeln sind aber nicht zu beobachten. So ist der Anteil der Fernpendler mit mehr als 50 km Arbeitsweg zwischen 1996 und 2004 leicht von vier Prozent auf fünf Prozent gestiegen und auch die Zahl der Wochenendpendler ist etwas angewachsen. Der Anteil der Nahpendler mit Wegstrecken von weniger als zehn Kilometern zum Arbeitsort ging von 56 Prozent auf 52 Prozent zurück. Im Hinblick auf die **Entwicklung**

der beruflichen Mobilität zeichnen sich für das kommende Jahrzehnt die folgenden Entwicklungslinien ab, die auch für den Bereich der Wohnungsmärkte relevant sind:

- Die Wanderungen aus den neuen in die alten Bundesländer werden allein schon aufgrund der demografischen Entwicklung weiter zurückgehen. So gibt es zum einen weniger Ausbildungswanderer, da der drastische Geburtenrückgang nach der Wende jetzt im Bereich dieser Gruppe zum Tragen kommt. Zum anderen sind die Potenziale mobiler Haushalte, die zum Arbeiten nach Westdeutschland ziehen, inzwischen weitgehend ausgeschöpft.
- Die Altersgruppe der 20- bis 45-Jährigen, die den weitaus überwiegenden Teil der mobilen Haushalte stellt, wird zwischen 2006 und 2020 um etwa 15 Prozent zurückgehen, d. h., bei gleichem oder sogar leicht zunehmendem Mobilitätsverhalten wird das Potenzial für berufsbedingte Wanderungen deutlich geringer werden.

Die generelle **Umzugsbereitschaft** wird tendenziell nicht zunehmen, sondern auf dem aktuellen Niveau bleiben. Hierzu tragen auch die folgenden Entwicklungen bei:

Umzugsbereitschaft nimmt nicht zu

- Die Zahl der befristeten Arbeitsverhältnisse, für die sich kein Umzug lohnt, nimmt zu.
- Immer häufiger sind beide Partner berufstätig, sodass ein Umzug i. d. R. für den mitziehenden Partner mit deutlichen beruflichen Nachteilen verbunden ist.
- Es gibt in den letzten Jahren Anzeichen dafür, dass auch vergleichsweise mobile Haushalte mit hohem beruflichem Status wieder eher bereit sind, einer längerfristigen Ortsansässigkeit gegenüber der beruflichen Karriere und der dafür erforderlichen räumlichen Mobilität den Vorzug zu geben. Inwieweit sich hier ein kultureller Wertewandel abzeichnet, kann aber derzeit noch nicht abgeschätzt werden.
- Tendenziell wird aber die Zahl der Fern- und Wochenendpendler weiter steigen, da hierdurch – wenn auch mit oftmals sehr großen Abstrichen im Privatleben – berufliches Fortkommen und attraktive Wohnverhältnisse noch annähernd vereinbart werden können.
- Die Hauptzielrichtung arbeitsmarktbedingter Fernwanderungen werden weiterhin die wirtschaftsstarken Ballungsräume sein. Diese gesellschaftlichen Entwicklungslinien der berufsbedingten räumlichen Mobilität deuten entsprechend darauf hin, dass mittelfristig in Deutschland eher eine Stabilisierung des Status quo als ein nennenswerter Wandel zu erwarten ist.

8.1.4 Neue Lebens- und Wohnformen

Die Sozialstruktur in Deutschland hat sich in den letzten Jahrzehnten auch durch Individualisierungs- und Pluralisierungsprozesse weitreichend verändert. Die **Individualisierung von Lebensstilen** erfolgt dabei vor allem durch jüngere Gruppen, die vornehmlich in Großstädten leben und diese Stile über ihre Netzwerke sowie die Medien in die Öffentlichkeit tragen.

Aber auch jenseits dieser »Avantgarde« findet eine Entstandardisierung von Lebensläufen und Stilprägungen statt, was z. B. die deutlich erweiterte Anzahl der möglichen Familienformen (»Patchwork-Familien«) zeigt.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Wohnung als Ausdruck des Lebensstils

Individualisierung

Funktion, Bedeutung und Ausgestaltung der Wohnung sind unmittelbarer Ausdruck eines bestimmten Lebensstils. Die unterschiedlichen Vorstellungen manifestieren sich in Einrichtungsstilen, präferierten Gebäudetypen, aber auch der Wahl des Wohnstandorts innerhalb einer Stadt. Eine der zentralen gesellschaftlichen Entwicklungen ist der Trend zur Individualisierung: Man möchte individuell sein, individuell leben, individuell gestalten. Die eigene **Identität** wird immer stärker aus der **Selbstverwirklichung** als aus der Identifikation mit anderen Gruppen gewonnen; der soziale Gruppenbezug wird zunehmend unverbindlicher. Diese Entwicklung bedeutet zugleich mehr Flexibilität, aber auch weniger Sicherheit und Geborgenheit. Für die Wohnungswirtschaft hat dies erhebliche Auswirkungen, ist doch die Wohnung nicht nur für die Sicherung eines Grundbedürfnisses da, sondern auch Ort der Selbstverwirklichung und Kulisse für die Selbstdarstellung. Die Individualität schlägt sich in erster Linie in der Ausgestaltung der Wohnung nieder, aber auch hinsichtlich der Merkmale des Wohnungsangebots, hier allerdings weniger stark ausdifferenziert.

In dieser Hinsicht lassen sich die folgenden **Grundrichtungen** ermitteln:

- Die Wohnung als **Rückzugsort**: Hier stehen Sicherheit und Abgrenzung der Privatsphäre im Vordergrund, aber auch Gemütlichkeit.
- Die Wohnung als **Repräsentationsobjekt**: Luxus und Prestige sowie eine nach außen orientierte Gestaltung der Wohnung stehen hier im Zentrum (z. B. repräsentatives Wohnzimmer oder schicke Küche, großes Bad).
- Die Wohnung als **Erlebnisraum**: Hier stehen Aktivitäten im Fokus, die Wohnung bildet einen Treffpunkt für Freunde und Verwandte.
- Die rein **funktionale Wohnung** für den reibungslosen Ablauf, auch korrespondierend mit Ordnung und Sicherheit.
- Für einige Gruppen hat das Wohnen aber auch eine **untergeordnete Bedeutung**, im Mittelpunkt stehen außerhäusliche Aktivitäten, wie z. B. Reisen.

Gemeinschaftliche Wohnform

Während auf der einen Seite das Bedürfnis nach Individualität zugenommen hat, gibt es gleichzeitig den Trend, dass in verstärktem Umfang Wohnformen angestrebt werden, bei denen **Gemeinschaftlichkeit** in sozialer und ökonomischer Hinsicht eine wichtige Rolle spielt. Mehrgenerationen-Häuser, (Senioren-)Wohngemeinschaften, Baugemeinschaften und andere Formen kommen zwar dem wachsenden Bedürfnis an institutionalisierter Gemeinsamkeit nach, bleiben aber Nischenprodukte für eine kleine Gruppe, insbesondere für die Haushalte mit häuslich-familiären Wohnkonzepten. Diese Formen gemeinschaftlichen Wohnens sind aber in gewisser Weise auch eine Konsequenz der Wertedifferenzierung, da bei diesen Projekten oftmals sehr **spezielle Ziele und Wohnstile** realisiert werden (z. B. autofreies oder ökologisches Wohnen). Wesentlicher ist, dass für viele Gruppen Gemeinschaftlichkeit durch gemeinschaftliches Erleben im zumeist öffentlichen Raum entsteht, während die Privatsphäre davon überwiegend frei gehalten wird. Für das Wohnen hat dies vor allem zur Folge, dass gemeinschaftliche Angebote **nur für einige Nachfragergruppen** infrage kommen und sich diese vor allem auf das Wohnumfeld beziehen sollten.

Seit den 20er-Jahren des letzten Jahrhunderts erfolgte im Mietwohnungsbau eine Optimierung der Grundrisse in funktionaler und flächensparender Weise mit klarer Zuordnung von Raum und Funktion. Diese bisherige Aufteilung beziehungsweise **Grundrissgestaltung** entspricht in vielen Fällen nicht mehr den differenzierter gewordenen Anforderungen der verschiedenen Nachfragergruppen. So sind z. B. die meisten Bäder in Größe und Funktionszuordnung derzeit so gestaltet, dass sie relativ monofunktional als Ort der Hygiene und Arbeitsplatz ausgerichtet sind. Aspekte wie Pflege, Wellness oder »Sich-Wohlfühlen« finden dort keine Berücksichtigung. Des Weiteren haben steigende Flächenansprüche (eigenes Kinderzimmer, mehr Stauraum für Hausrat und technische Geräte) zu neuen Grundrissanforderungen geführt. Vor diesem Hintergrund kann ein Ansatz zur Wohnungsgestaltung den aktuellen und zu erwartenden Anforderungen besser gerecht werden, der nicht von den Räumen ausgeht, sondern von **funktionalen »Wohnzonen«**, die innerhalb einer Wohnung vorhanden sein sollten. Den Ausgangspunkt bilden die Bedürfnisse, die individuell bei den Haushalten vorhanden sind, deren konkrete Raumanprüche jedoch nach den Nachfragergruppen differenzieren.

Neue Grundrissanforderungen

Hierbei lassen sich insbesondere die folgenden Wohnzonen voneinander unterscheiden:

Wohnzonen

- Erholung (Schlafen, Relaxen, Fernsehen etc.)
- Arbeit (Homeoffice)
- Hauswirtschaft (Logistik, Kochen, Waschen)
- Kommunikation (Geselligkeit, Repräsentanz)
- Wellness (Körperpflege, Training, Gesundheit)
- Rückzug

Hierbei kann ein Raum die Funktion für mehrere Wohnzonen übernehmen (zeitgleich oder im Zeitverlauf) und eine Wohnzone kann sich auch auf mehrere Räume erstrecken (und sich damit auch mit anderen überschneiden). So kann z. B. die Wohnzone »Arbeiten« an einem kleinen PC-Tisch im Schlafzimmer einer Wohnung untergebracht sein, in einer Ecke des Wohnbereichs oder in einem eigenen Arbeitszimmer, d. h., sie kann sich auf einen Raum konzentrieren oder über mehrere Räume verteilen. Wo und in welchem Umfang der Wohnungsnutzer diese Funktion tatsächlich umsetzt, hängt von den **individuellen Präferenzen** und Notwendigkeiten ab, natürlich aber auch von der zur Verfügung stehenden Wohnungsgröße. Wichtig ist für die Umsetzung der unterschiedlichen Präferenzen, dass der **Grundriss** der Wohnung dieses erlaubt und die notwendige Flexibilität besitzt.

Aus dem Prinzip der Wohnzonen resultieren folgende **Anforderungen an die Grundrissgestaltung**:

- Es müssen alle Wohnzonen verortbar sein.
- Es sollte Räume geben, die mehreren Wohnzonen entsprechen, wie z. B. Wohnküche oder Essecke; Arbeitszimmer oder Internet-Ecke.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Wesentlich für die Anwendung des Wohnzonen-Modells ist, dass in den Wohnkonzepten der einzelnen Nachfragergruppen einzelne Wohnzonen besonders präferiert werden. So nimmt z. B. bei den häuslich-familiären Haushalten die Wohnzone Hauswirtschaft/Logistik einen besonderen Stellenwert ein, der sich in dem Wunsch nach Abstellflächen, Hauswirtschaftsraum und einer großen Wohnküche manifestiert.

8.2 Volkswirtschaftliche Rahmen- und Strukturdaten

Die volkswirtschaftliche Entwicklung eines Landes beeinflusst auch die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft eines Landes. Im Folgenden werden die wesentlichen Einflussfaktoren – **Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts und Entwicklung der Erwerbstätigkeit** – dargestellt.

Bruttoinlandsprodukt

Die **Wirtschaftsleistung** eines Landes beziehungsweise deren Entwicklung ist eine entscheidende Einflussgröße für die Wohnungsnachfrage. Steigende Wirtschaftsleistung bedeutet steigendes Einkommen und damit steht mehr Geld für die Bezahlung von Wohnraummieten zur Verfügung.

Das Bruttoinlandsprodukt ist die Summe aller Güter und Dienstleistungen, die in einem Jahr in einer Volkswirtschaft produziert werden.

Die Wirtschaftsleistung eines Landes wird üblicherweise über das Bruttoinlandsprodukt (BIP) gemessen. Das **Bruttoinlandsprodukt** ist die Summe aller Güter und Dienstleistungen, die in einem Jahr in einer Volkswirtschaft produziert werden.

Aussage über den Lebensstandard

Hierbei ist jedoch zu beachten, dass ein höheres Bruttoinlandsprodukt nicht automatisch einen höheren oder gewachsenen Lebensstandard bedeutet. Um derartige Aussagen treffen zu können, muss auf das **Bruttoinlandsprodukt pro Kopf** der Bevölkerung zurückgegriffen werden. Steigt beispielsweise das Bruttoinlandsprodukt langsamer als das Bevölkerungswachstum, so hat dies eine Verschlechterung des Lebensstandards der Gesamtbevölkerung zur Folge. Auch die Verteilung des BIP innerhalb der Bevölkerung spielt eine wichtige Rolle.

Verschärfter Wettbewerb in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Insbesondere der konjunkturelle Abschwung, der nach der zerplatzten **New-Economy-Blase** auftrat, ebenso die aktuelle gesamtwirtschaftliche Lage auf bundesweiter Ebene haben in den letzten zwölf Jahren zu einem Wegfall zahlreicher Beschäftigungsverhältnisse beigetragen. Zum Ende derartiger Wirtschaftsphasen beziehungsweise insbesondere zu Beginn einer Wachstumsphase wächst der Bedarf an hochqualifizierten Fachkräften an, mit deren Hilfe neue und innovative Wege der Wertschöpfung erschlossen werden. Riskant wirkt sich eine Abwandlung der Beschäftigungsverhältnisse zulasten sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze aus. Dadurch wird sich nachhaltig das **Konsumklima** weiter verschlechtern. Letztlich muss sich auch die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft auf einen verschärften Wettbewerb, der zunehmend durch die rückläufige Bevölkerungszahl und die Globalisierung beeinflusst wird, einstellen.

8.3 Kennzahlen zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Baulandpreise in Deutschland

Deutschlandweit sind die Preise für baureifes Land seit Mitte der 1990er-Jahre kontinuierlich gestiegen – abgesehen von einem geringfügigen Preisrückgang als Folge der seit 2008 andauernden Weltwirtschaftskrise. Hieran erkennt man, dass auch die nationale Immobilien-, Bau- und Wohnungswirtschaft globalen Einflüssen unterliegt, die in unterschiedlicher Stärke auf kommunale beziehungsweise regionale Immobilienmärkte einwirken.

Preisunterschiede bestehen unabhängig von internationalen Einflüssen auch in den einzelnen Bundesländern. Ausschlaggebend für diese Preisvariationen sind reine Lageparameter wie beispielsweise die Zentralität der Immobilie oder das standortspezifische Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage.

8.4 Volkswirtschaftliche Bedeutung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft hat eine zentrale Bedeutung für die gesamte deutsche Volkswirtschaft. Von ihr gehen wichtige **Impulse für Wachstum** und Beschäftigung aus. Der direkte Beitrag der Immobilienbranche zur wirtschaftlichen Gesamtleistung liegt bei zwölf Prozent.

Wohnungswirtschaft als stabilisierender Faktor

Der Wohnungsbestand macht wertmäßig rund 50 Prozent des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks der Volkswirtschaft aus und entspricht einem Anlagevermögen von rund 4,1 Billionen Euro. Die **Wertschöpfung** in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft lag 2008 schon bei 276 Milliarden Euro. Im gleichen Zeitraum lag diese z. B. für die Automobilindustrie und den Maschinenbau zusammen bei 164 Milliarden Euro. Die Unternehmen im GdW investieren zwischen 9 und 10 Milliarden Euro pro Jahr. Das **Anlagevermögen** der GdW-Unternehmen beträgt 150 Milliarden Euro. Die Wohnungswirtschaft im GdW ist gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein stabilisierender Faktor für den Standort Deutschland.

C Fachliche Informationen und Grundlagen
➔ ZUSAMMENFASSUNG

 Abb. 27: **Zusammenfassung Kap. 8 –
Wirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen der
Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**
I. Gesellschaftliche Entwicklungslinien und ihre Auswirkungen auf das Wohnen

	Demografische Entwicklung	Einkommens- und Vermögensentwick- lung	Veränderungen in der Arbeitswelt und bei der Mobilität	Wohnen als Ausdruck eines bestimmten Lebensstils
Gesellschaftliche Entwicklungslinien ...	• Schrumpfung der Gesellschaft • Veränderung der Bevölkerungsstruktur (mehr Alte, mehr Singles, mehr Menschen mit Migrationshintergrund)	• Unterschiede in der Einkommens- und Vermögensverteilung steigen – regional – in der absoluten Höhe	• Wohnung als Arbeitsort wird wichtiger • Steigende berufliche Mobilität	• Individualisierung der Lebensstile
und ihre Auswirkung auf das Wohnen	• Mehr barrierefreie Wohnungen • Mehr Betreuungs- und Pflegedienstleistungen • Mehr regionale Disparitäten bei der Wohnungsnachfrage	• Steigende Nachfrage im unteren und oberen Preissegment	• Arbeitszimmer und IT-Ausstattung der Wohnung werden wichtiger • Mehr Nachfrage nach flexiblen Wohnformen (Stichwort: Eigenheim zur Miete)	• Auswirkungen auf Grundrissgestaltung und Wohnungsausstattung

II. Volkswirtschaftliche Rahmen- und Strukturdaten

Wirtschaftsentwicklung (Bruttoinlandsprodukt)
Erwerbsquote

III. Kennzahlen zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Baulandpreise
Baufertigstellung
Eigentümerquote

IV. Volkswirtschaftliche Bedeutung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Die Immobilienwirtschaft ist ein stabiler Wertschöpfungsfaktor, der ca. 50 Prozent des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks ausmacht.

9 Politische Einflussnahme auf die immobilienwirtschaftliche Entwicklung

Das Modell der sozialen Marktwirtschaft basiert auf einem marktwirtschaftlichen Grundkonzept (Privateigentum, Vertragsfreiheit, dezentrale Entscheidung durch die Wirtschaftssubjekte und Vertragsfreiheit), das durch **staatliche Einflussnahme zur Korrektur** nicht erwünschter Marktergebnisse ergänzt wird. Ein Bereich, in den der Staat sehr stark eingreift, ist die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. **Staatliche Eingriffe** gibt es hier im Bereich der Wohnungspolitik, aber auch in den Bereichen Raumordnungs- und Infrastrukturpolitik, Energie- und Umweltpolitik, Wettbewerbspolitik und Verbraucherschutz.

Soziale Marktwirtschaft basiert auf marktwirtschaftlichem Grundkonzept.

9.1 Wohnungspolitik

9.1.1 Geschichte der Wohnungspolitik

9.1.1.1 Wohnungspolitik bis zum Zweiten Weltkrieg

Um 1870 war die Mehrheit der deutschen Städte durch die **Industrialisierung** geprägt. Die Bevölkerung wuchs durch die verbesserten Lebensbedingungen, eine gesunkene Sterberate und eine steigende Geburtenrate, insbesondere in den Industriezentren. Zugleich waren ausgeprägte Migrationsströme aus den deutschen Ostprovinzen auf die Industriezentren ausgerichtet. Technisierung und die verbesserten Lebensumstände wirkten als entscheidende Antriebskräfte für die voranschreitende Urbanisierung. Eines der damaligen Hauptprobleme war die wachsende **Wohnungsnot**. Durchschnittlich wohnten wesentlich mehr Personen auf deutlich weniger Raum, sofern man die heutigen Lebensgewohnheiten als Orientierungspunkt nimmt. Insbesondere in reinen Arbeitervierteln waren fünf bis sechs Personen in einer Zwei-Zimmer-Wohnung keine Seltenheit.

Um 1870

Somit wuchsen die Herausforderungen, mit denen Politik und Stadtverwaltungen zu kämpfen hatten. Der zaghafte Aufbau einer ersten Wohnungswirtschaft wurde unumgänglich.

Als erste Reaktion auf das unkontrollierte Städtewachstum in den Industrie- und Hochburgen wurden **erste baupolizeiliche Maßnahmen** zwecks Brandschutz, Feuerverhütung und Einführung von nutzbaren Fluchtwegen erlassen.

Insbesondere in den industrialisierten Regionen wurden die Bodenreserven knapp. Eine erste, richtungsweisende **Bodenpolitik** erfolgte erst relativ spät mit der Einführung des »preußischen Wohnungsgesetzes« im Jahr 1918.

Einführung des »preußischen Wohnungsgesetzes« im Jahr 1918

Als nächster Meilenstein ist die »Miquel'sche Finanzreform« zu sehen, mit der die **Einführung einer Grundsteuer** erfolgte. Mit dieser Staatssteuer wurden Grund und Boden erstmals nach dem Verkehrswert erhoben.

Zur gleichen Zeit bemühten sich **Wohnungsreformer** um eine Verbesserung der Wohn- und Siedlungsverhältnisse, in deren Fokus die Schaffung eines **ausreichenden Wohnungsangebots** nach Lage, Ausstattung und angemessenem Mietpreis stand. 1898 erfolgte die »inoffizielle« Gründung des »Deutschen

C Fachliche Informationen und Grundlagen

1898 »Deutscher Verein für eine allgemeine Wohnungsreform«

Vereins für eine allgemeine Wohnungsreform«, mit der erstmals eine Art **Dachverband** für die Zielerreichung einheitlicher, verbesserter Lebensstandards geschaffen wurde.

Auch wenn im Rahmen der **Industrialisierung** und der zunehmenden **Verstädterung** ein immer größeres Wohnungsangebot entstand, wuchs die Wohnungsnachfrage noch stärker und überstieg das Angebot bei Weitem. Infolgedessen konnten selbst spärlich ausgestattete Wohneinheiten zu hohen Renditen am Markt platziert werden.

Verschiedene preußische Ministerien setzten daraufhin für das Reich den Rahmen für eine **staatliche Wohnungsfürsorge** der Beamten, Angestellten und Arbeiter. Es wurden zinsgünstige Baudarlehen bereitgestellt, mit denen die existierenden Missstände abgemildert beziehungsweise aufgehoben werden sollten.

Preußisches Wohnungsgesetz 1918

Das **preußische Wohnungsgesetz** aus dem Jahr **1918** markiert den eigentlichen Übergang von der Notlagenpolitik zur Ordnungspolitik. Zweck des Gesetzes war die Herstellung von kleineren, in gesundheitlicher, sittlicher, und sozialer Hinsicht einwandfreien Wohnungen, wobei die hierfür fälligen Mietpreise in angemessenen Grenzen gehalten werden sollten.

Wohnungszwangswirtschaft: Mieterschutz, Mietpreiskontrolle und Wohnbewirtschaftung

Die **Zwischenkriegszeit** wurde im hohen Maß durch die Kriegsfolgen und die Hyperinflation in der Weimarer Republik beeinflusst. Als bald entstand wieder ein qualitativer und vor allem quantitativer **Wohnungsmangel**. Als indirekte Reaktion folgte die sogenannte »**Wohnungszwangswirtschaft**«, die aus den drei Säulen »Mieterschutz«, »Mietpreiskontrolle« und »Wohnbewirtschaftung« bestand. Diese staatliche Steuerung verhinderte jedweden Wettbewerb und führte letztendlich zu einer weiteren Verschlechterung der Wohnbedingungen.

9.1.1.2 Die Entwicklung der Wohnungspolitik vom Ende des Zweiten Weltkriegs bis zur Wiedervereinigung

Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs waren in den Westzonen von 10,6 Millionen Wohnungen 2,3 Millionen (entsprechend 21 Prozent) völlig zerstört, weitere 2,3 Millionen schwer beschädigt. In der Ostzone lag die Zerstörung mit etwa zehn Prozent des Vorkriegsbestands von 5,1 Millionen Wohnungen deutlich niedriger. Der Zuwachs der Wohnbevölkerung durch Ausgewiesene und Flüchtlinge lag in den Westzonen bei 11,5 Millionen (25 Prozent). In der Ostzone ist eine Zunahme der Bevölkerung bis 1948 zu verzeichnen, danach ist die Bevölkerungsentwicklung rückläufig.

Objektförderung für den Wohnungsbau

Von den drei Optionen, den Wohnungsbau über die **Bauträger**, über das Gebäude (**Objekt-**) oder über die Mieterkaufkraft (**Subjektförderung**) staatlich zu fördern, hat sich die junge Bundesrepublik für die Objektförderung entschieden. Das im Jahr **1950** verabschiedete **Erste Wohnungsbaugesetz** spiegelt diese Entscheidung wider. Durch die Vergabe von unverzinsten Baudarlehen aus Haushaltsmitteln des Bundes und der Länder bei etwa 30- bis 35-jährigen Tilgungsfristen gelang es entscheidend, den Wohnungsbau zu fördern.

Im Gegenzug zum Darlehen war der Investor verpflichtet, für die Laufzeit der Darlehen nur an Haushalte zu vermieten, die bestimmte **Einkommensgrenzen** nicht überschritten. Die Miethöhe richtete sich anfangs nach einer **Richtsatzmiete**, später nach der sogenannten **Kostenmiete**, die aus dynamischen (z. B. Zinsen, Betriebskosten) und staatlich festgelegten (z. B. Instandhaltungspauschalen) Elementen bestand. Nach Rückzahlung der Darlehen entfielen diese Bindungen. Dieser **soziale Wohnungsbau** stellte somit einen zeitlich befristeten Kompromiss zwischen einer marktwirtschaftlich orientierten und einer an der Schaffung dauerhaft gebundener Bestände interessierten Wohnungsversorgung dar.

Sozialer Wohnungsbau

In das **Ende der 1950er-Jahre** fiel die Debatte um den **Abbau der Wohnungszwangswirtschaft**. Die zwangswirtschaftlichen Bindungen im Bereich von Altbauwohnungen, die 1946 durch die alliierten Militärregierungen eingeführt und 1950 vom Bundestag bestätigt wurden, gaben den kommunalen Wohnungsämtern je nach Lage der Wohnungsnot Belegungsrechte der Wohnungen, räumten ihnen die Festsetzung von Höchstmieten ein und schlossen das Kündigungsrecht des Vermieters weitgehend aus. Mit dem von Bundesbauminister Paul Lücke (CDU), gegen Widerstand auch in den eigenen Reihen, durchgesetzten Gesetz über den stufenweisen Abbau der Wohnungszwangswirtschaft und die Einführung eines sozialen Mietrechts (in Kraft getreten am 1. Juli 1960) wurde der Wohnungsmarkt dereguliert.

Deregulierung des Wohnungsmarkts

Anfang der Siebzigerjahre kam es zu einer Verschiebung des Schwerpunkts von der direkten auf die **indirekte Förderung** der Eigentumsbildung durch Steuervergünstigungen (§ 7b Einkommensteuergesetz). Die Förderung wurde auf den Bestand von Altbauwohnungen ausgedehnt. Die Eigentumswohnung erhielt Auftrieb gegenüber dem bis dahin bevorzugten Eigenheim.

Indirekte Förderung

An der aufgezeigten Tendenz zur Liberalisierung und Eigentumsförderung hielt auch die sozial-liberale Koalition ab **Ende der 1960er-Jahre** fest. Sie stärkte allerdings durch eine Reihe von Gesetzen die **soziale Sicherung beim Mieterschutz**. Das 1971 verabschiedete Kündigungsschutzgesetz verbot insbesondere die Kündigungsdrohung zur Erreichung einer höheren Miete, ebenso wurde die Mietsteigerung gesetzlich beschränkt: Mieterhöhungen müssen sich seitdem an der ortsüblichen Vergleichsmiete orientieren.

Mieterschutz

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Die Wohnungspolitik der Bundesrepublik Deutschland lässt sich wie folgt zusammenfassen:

Tab. 13: **Wohnungspolitik der BRD nach dem Zweiten Weltkrieg**

Zeit	Bezeichnung	Unterteilungen	Ziel(e)
1948	Umstellungsgesetz		Abwertung bestehender Schuldverhältnisse (danach entsprach der Wert von 10 Reichsmark 1 DM); Verhinderung einer weiteren Inflation
1950	Erstes Wohnbaugesetz	1. Säule: »öffentlich geförderter sozialer Wohnungsbau« 2. Säule: »steuerbegünstigter Wohnungsbau« 3. Säule: »freifinanzierter Wohnungsbau«	zu 1: zinslose bzw. zinsgünstige öffentliche Förderung des sozialen Wohnungsbaus primär für Flüchtlinge, Obdachlose und untere Einkommensschichten zu 2: steuerlich geförderter Wohnungsbau, welcher insbesondere für vermögende Haushalte als Kapitalanlage und mittlere Einkommensschichten interessant war zu 3: Schaffung eines freien Wohnungsmarkts; primär wurden Einfamilienhäuser und Wohneigentum errichtet; besonders interessant für die oberen Einkommensschichten.
1956	Zweites Wohnbaugesetz		allgemeine Förderung des Wohnungsbaus, verstärkte Schaffung von Einzeleigentum sowie Fortsetzung des sozialen Wohnungsbaus
1960	Lücke-Gesetz (Paul Lücke, CDU)		Abbau der Wohnungszwangswirtschaft, Schaffung eines sozialen Miet- und Wohnrechts sowie Abschaffung der Mietpreisbindung für Altbauwohnungen
1967	Stabilitätsgesetz		Bund u. Länder verpflichteten sich zur Einleitung von wirtschaftlichen und finanzpolitischen Maßnahmen zwecks Erhalts eines kontinuierlichen Wirtschaftsaufschwungs, einer Vollbeschäftigung und eines tragbaren Preisniveaus.
ab 1974	Erstes und zweites Wohnraumkündigungsgesetz (Miethöhegesetz und jetzt BGB-Regelungen)		Das allgemeine Mietrecht wurde zugunsten der Eigentümer verändert.

Wohnungspolitik in der DDR

In der ehemaligen DDR lag eine völlige Abstinenz eines freien Wohnungsmarkts und einer freien Wohnungswahl vor. Eine Wohnungsreform im Sinn der marxistischen Ideologie war solange nicht möglich, wie das Produktionsmittel »Grund und Boden« noch im privatwirtschaftlichen Besitz war. Infolgedessen erwirtschafteten die »Träger« des Mietwohnraums Verluste, die staatlichen Eingriffe sowie die politisch-ideologischen Voraussetzungen verhinderten fortlaufend die Entstehung eines Wohnungsmarkts und es resultierte aufgrund der rückläufigen Bevölkerungszahl eine **Unterbelegung** beziehungsweise ein zunehmender **Verfall der Wohnungsbestände**. Beim Zusammenbruch der DDR waren statistisch gesehen rund 22 Prozent aller Mietwohnungsbestände in einem baufälligen Zustand.

Besonders dominierte in der DDR der sogenannte »**Plattenbau**« in Großwohnsiedlungen wie beispielsweise am Standort Leipzig-Grünau, wobei sich die Zahl der Geschosswohnbauten zwischen 1950 und 1989 in etwa verdoppelte auf 1,2 Millionen Wohneinheiten. Diese Neubauprojekte unterlagen der staatlichen Kontrolle, denn gesetzgeberisch war der Wohnungsneubau durch privatwirtschaftliche Akteure untersagt.

Die »**Wohnungspolitik**« der ehemaligen DDR war somit durch nachfolgende Charakteristika gekennzeichnet:

- kein existierender freier Wohnungsmarkt beziehungsweise Wettbewerb;
- Grund und Boden in Staatseigentum;
- Wohnraumnotstand wurde mit umfangreichen Plattenbauprojekten begegnet, deren Produkte in Grundriss, Aufriss und Lagemerkmalen vergleichbar waren;
- zur Wiedervereinigung waren rund 22 Prozent aller Mietwohnungsbauten in einem stark sanierungsbedürftigen Zustand.

9.1.1.3 Wohnungsbaupolitik nach der Wiedervereinigung

Nach der Wiedervereinigung befanden sich von den 7,08 Millionen Wohnungen 41 Prozent in privater Hand, 42 Prozent gehörten volkseigenen Wohnungsunternehmen, 17 Prozent waren in genossenschaftlichem **Eigentum**. Etwa jede vierte Wohnung war dringend renovierungsbedürftig, ca. 1 Million Wohnungen galten als nicht mehr sanierungsfähig.

Situation nach der Wiedervereinigung

Der **Einigungsvertrag** brachte grundlegende Veränderungen für die Eigentumsstruktur, das Mietrecht und die Wohnungsvergabe. Die volkseigenen Betriebe der Wohnungswirtschaft gingen bei gleichzeitiger Übernahme der anteiligen Schulden in das Eigentum der **Kommune** über; die Schulden betrugen fast 60 Milliarden DM beziehungsweise durchschnittlich ca. 300 DM pro Quadratmeter.

Im Rahmen des Altschuldenhilfegesetzes können die Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften von den Verbindlichkeiten, die 150 DM pro Quadratmeter übersteigen, sowie den bis dahin anfallenden Zinsen befreit werden, wenn sie bis 2003 15 Prozent ihres Bestands an Einzelpersonen privatisieren. Ansonsten müssen sämtliche Altschulden selbst beglichen werden. Ende 1995 waren von 330.000 zu privatisierenden Wohnungen jedoch nur 35.000 direkt an die Mieter verkauft worden. Weitere 82.000 Wohnungen sind an mieternahe Zwischenerwerber veräußert worden.

Altschuldenhilfegesetz

Seit dem 03.10.1990 sind durch Rechtsverordnungen des Bundes in mehreren Schritten die Grundmieten, kalte und warme Betriebskosten erhöht und **Beschaffheitszuschläge** für den Instandhaltungszustand eingeführt worden. Dazu addieren sich **Modernisierungszuschläge**, von denen knapp ein Drittel der Mieter betroffen ist. Von 1993 bis Ende 1996 sind so die Bruttomieten um ein Viertel gestiegen und liegen damit 25 Prozent unter dem Niveau in den alten Bundesländern. Anfang 1998 wurde das **Vergleichsmietensystem** westdeutscher Prägung eingeführt.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

9.1.2 Wohnungspolitische Instrumente

Zur Durchsetzung wohnungspolitischer Strategien und der Ziele »**Verbesserung der Wohnungsversorgung und der Vermögenssituation durch Wohneigentum**« steht dem Staat ein breitgefächertes Instrumentarium zur Verfügung.

Direkte und indirekte wohnungspolitische Instrumente

Die wohnungspolitischen Instrumente lassen sich in **direkte** und indirekte Instrumente unterscheiden. Bei den direkten Instrumenten leistet der Staat Unterstützungszahlungen an den Eigentümer des Objekts (**Objektförderung**) oder an den Nutzer (Mieter) des Objekts (**Subjektförderung**). Bei den **indirekten** Förderungsinstrumenten leistet der Staat keine direkten Unterstützungszahlungen, sondern fördert durch Steuervergünstigungen beziehungsweise durch die Gestaltung der Rahmenbedingungen für die Wohnraumnutzung.

Tab. 14: **Förderung der Wohnraumversorgung**

Direkte Förderung		Indirekte Förderung	
Objektförderung	Subjektförderung	Förderung durch Steuervergünstigung	Gestaltung der Rahmenbedingungen für die Wohnnutzung
Zinsverbilligte Darlehen	Wohngeld Mietzuschuss Lastenzuschuss	Einkommensteuer	Kündigungsschutz
Aufwendungshilfen/ -darlehen		Erbschaft- und Schenkungsteuer	Mietpreisregelung

9.1.2.1 Direkte Förderinstrumente

Objektbezogene Instrumente

An Wohnungen oder Wohngebäude gebunden

Bei Objektsubventionen handelt es sich um ein Förderinstrumentarium, das an eine Wohnung oder ein Wohngebäude gebunden ist. Im Einzelnen sind zu nennen:

- Gewährung zinsverbilligter beziehungsweise zinsloser **Baudarlehen**
 - für den Wohnungsneubau,
 - für den Ankauf von Wohneigentum aus dem Bestand,
 - zur Förderung der Modernisierung, Instandsetzung und Energieeinsparung
- **Verlorene Zuschüsse** zur Senkung der Bau- und Bodenkosten (Verzicht auf bestimmte Baukosten/Bodenkosten in der Wirtschaftlichkeitsberechnung im Rahmen der II. BV)
- Ankauf von **Belegungsbindungen**
- Laufende **staatliche Beiträge** zu den Kapitaldienstleistungen (Zinssubventionen, Annuitätshilfen) oder zu den laufenden Aufwendungen in der Bewirtschaftungsphase
- Erwerb von Belegungsrechten durch staatlichen Ankauf von Wohnungen

Subjektbezogene Instrumente

Subjektsubventionen sind an bestimmte **Personen** geleistete Zahlungen (z. B. an Mieter). Sie orientieren sich an der persönlichen Situation (z. B. Anzahl der Kinder, Grad der Schwerbehinderung) und/oder Leistungsfähigkeit des Subventionsempfängers.

Subjektsubventionen sind an bestimmte Personen geleistete Zahlungen.

Die derzeit für diese Subventionsart bestehende Form ist das **Wohngeld**. Es wird als Miet- oder als Lastenzuschuss gezahlt. Um den Mieter (Mietzuschuss) oder den selbstnutzenden Wohneigentümer (Lastenzuschuss) hinsichtlich ihrer Wohnkosten zu entlasten.

9.1.2.2 Indirekte Förderinstrumente

Während bei den direkten Förderinstrumenten der Staat direkte Geldzahlungen leistet, wirken die indirekten Förderinstrumente nur mittelbar.

Steuervergünstigungen

Bei den steuerlichen Vergünstigungen als wohnungspolitisches Instrument gibt es unterschiedliche Ansatzpunkte. Als **Gestaltungsmöglichkeiten** sind zu nennen:

- **Abschreibungen** in Form der Zusatzabschreibung oder durch Anwendung der degressiven Abschreibungsmethode (Beispiel Einkommensteuer)
- **Steuerliche Unterbewertung** des Nutzungswerts bestimmter Gebäude und Wohnungsarten (Beispiel Erbschaft- und Schenkungsteuer)
- Partielle oder vollständige **Steuerbefreiung** (z. B. im Rahmen der Grundsteuer bei Mietausfällen).

Gestaltung der Rahmenbedingungen für die Wohnnutzung

Insbesondere im Bereich des **Wohnraummietrechts** greift der Staat aus wohnungspolitischen Gründen an zahlreichen Stellen zugunsten des Mieters in die Vertragsfreiheit ein.

Für den Mieter von Wohnraum gelten im Bereich der Regelung zur Kündigung von Mietverträgen zahlreiche **Schutzvorschriften** (ordentliche Kündigung durch den Vermieter nur bei Vorliegen eines berechtigten Interesses, Widerspruchsrecht des Mieters gegen die Kündigung in besonderen Härtefällen u. a.)

Bei der **Miethöhe** von Wohnraum unterbindet der Staat sehr stark die freie Preisbildung, z. B. durch die Begrenzung von Mieterhöhungen im freifinanzierten Wohnungsbau (§§ 558 ff. BGB) oder im sozialen Wohnungsbau durch die Festlegung von Höchstmieten.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

9.1.3 Wohnungs- und immobilienwirtschaftliche Interessenverbände

Vertreter der Mitgliederinteressen

Der **Dachverband** der Wohnungswirtschaft ist der GdW (Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.). Daneben existieren jedoch eine Reihe weiterer Verbände, deren Mitgliedsstrukturen eindeutig der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zuzurechnen sind. Die nachfolgende Tabelle soll eine kurze und prägnante Übersicht über die Verbandsstruktur und die einzelnen Zuständigkeiten geben. Grundsätzlich vertreten die nachfolgenden Verbände die **Interessen ihrer Mitglieder** gegenüber anderen Verbänden, öffentlichen und privaten Trägern, vor allem aber gegenüber den unterschiedlichen politischen Ebenen. Lobbyarbeit ist in diesem Zusammenhang ein wichtiger Ansatzpunkt.

Tab. 15: **Verbände der Immobilienwirtschaft**

Ausführliche Bezeichnung	Kürzel	Mitglieder	Interessenvertretung
Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.	»GdW«	3.000 kommunale, genossenschaftliche, kirchliche, privatwirtschaftliche, landes- und bundeseigene Wohnungsunternehmen. Der GdW repräsentiert somit immobilienwirtschaftliche Unternehmen, die zusammen fast 30 % aller Mietwohnungen in Deutschland bewirtschaften.	Als größter deutscher Dachverband vertritt der GdW die Interessen seiner Mitglieder auf bundesweiter und europäischer Ebene gegenüber Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit.
Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft e.V.	»BSI«	Zusammenschluss der wichtigsten Interessenverbände der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Dieser Verband vertritt die Interessen seiner Mitglieder auf bundesweiter und europäischer Ebene (Öffentlichkeit, Politik und Wirtschaft).
Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.V.	»DGRV«	Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken e.V., Deutscher Raiffeisen-Verband e.V., Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e.V., Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e.V. und weitere u. a. regionale Verbände	Dieser Verband vertritt die Interessen seiner Mitglieder gegenüber anderen Branchen, Politik und Verwaltung. Schwerpunkte sind die wirtschafts-, steuer- und rechtspolitische Interessenvertretung. Zudem bietet der Verband beratende und prüfende Dienstleistungen für seine Mitglieder an.
Bundesvereinigung der Stadt- und Landesentwicklungsgesellschaften e.V.	»BVS«	Mitglieder sind etwa 10 Stadt- und Landesentwicklungsgesellschaften aus dem gesamten Bundesgebiet.	Der Verband organisiert den fachlichen Austausch zu den Schwerpunkten Stadt- und Projektentwicklung und organisiert bzw. begleitet transnationale Raumentwicklungsprojekte auf EU-Ebene.
Katholischer Siedlungsdienst e.V.	»KSD«	Spitzenverband kirchlich gebundener und kirchlich organisierter Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Mitglieder sind daneben die 27 deutschen Bistümer, die Caritas und weitere Zentralkomitees.	Der Verband vertritt insbesondere sozial-christliche Interessen im Kontext des christlichen Wohlfahrtsgedankens gegenüber Wirtschaft, Politik und anderen Immobilienverbänden. Die Verbandsarbeit basiert auf einer christlich-sozialen Handlungsstrategie.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e. V.	»BfW«	Bundesweit tätige Immobilienverwalter, vorrangig KMUs aus dem gesamten Bundesgebiet.	Interessenvertretung gegenüber Politik auf Landes-, Bundes- und Europaebene; Hauptziel: Schaffung von nützlichen Investitionsbedingungen im Interesse der Wohn- und Gewerbeimmobilienwirtschaft
Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e. V.	»DDIV«	10 eigenständige, regional tätige Verbände; selbstständige Immobilienverwalter und überregional tätige Immobilienverwaltungsunternehmen	Vertretung der Interessen von Immobilienverwaltern auf bundesweiter Ebene in wirtschaftlicher, politischer und technischer Hinsicht
Zentralverband der Deutschen Haus-, Wohnungs- und Grundeigentümer e. V.	»Haus & Grund«	Überwiegend private Immobilieneigentümer aus dem gesamten Bundesgebiet; ist untergliedert in einen Bundesverband, 22 Landesverbände sowie über 900 Ortsverbände	Vertretung der Interessen privater Immobilieneigentümer gegenüber Politik, Verwaltung, Mieterschutzverbänden, Medien und Wirtschaft; bietet für seine Mitglieder u. a. Bau-, Rechts- und Energieberatungen an
Immobilienverband	IVD	In diesem Verband haben sich im Jahre 2004 der Ring Deutscher Makler (RDM) und der Verband Deutscher Makler (VDM) zusammengeschlossen.	In diesem Verband haben sich im Jahre 2004 der Ring Deutscher Makler (RDM) und der Verband Deutscher Makler (VDM) zusammengeschlossen.
Wohnen im Eigentum. die Wohnungseigentümer e. V.	Wohnen im Eigentum	Eigentümer und Erwerber von Wohnungen und Einfamilienhäusern	Der Verein hat die Aufgabe, die Interessen der Bauenden, der Eigentümer und Erwerber von Wohnungen und Einfamilienhäusern gegenüber Politik, Verwaltung, Wirtschaft und Öffentlichkeit zu vertreten.
Bundesverband der Immobilienverwalter e. V.	BVI	Der BVI ist der Dachverband für den Immobilienverwalter und die Immobilienverwalterin.	Der BVI ist der Dachverband für den Immobilienverwalter und die Immobilienverwalterin.
Deutscher Verband für Facility Management e. V.	GEFMA	Der im Jahre 1989 gegründete Verband GEFMA versteht sich als das deutsche Netzwerk der Entscheider im Facility Management (FM).	Der im Jahre 1989 gegründete Verband GEFMA versteht sich als das deutsche Netzwerk der Entscheider im Facility Management (FM). GEFMA unterstützt Öffentlichkeitsarbeit für das FM und ist wichtiger Ansprechpartner der Fachmedien, aber auch der führenden Tages- und Wirtschaftspresse.
Zentraler Immobilien Ausschuss	ZIA	Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. ist ein 2006 gegründeter Wirtschaftsverband der deutschen Immobilienwirtschaft mit Sitz in Berlin. Die Mitgliedsunternehmen und -verbände des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss bilden die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft ab. Zusammen mit seinen Mitgliedern, darunter mehr als 20 Verbände, spricht der ZIA für rund 37.000 Unternehmen der Branche.	Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e. V. ist ein 2006 gegründeter Wirtschaftsverband der deutschen Immobilienwirtschaft mit Sitz in Berlin.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

9.2 Raumordnungs- und Infrastrukturpolitik

Die bundesdeutsche Raumordnungspolitik steht in einem engen Beziehungsgeflecht mit der Infrastrukturpolitik der unterschiedlichen politischen Ebenen. Beide Aufgabenbereiche unterliegen als höchste Instanz dem Bund, wobei auf Landes- und kommunaler Ebene vergleichbare Ressorts bestehen. Gesetzgeberische Grundlage der Raumordnung und Raumplanung ist das **Baugesetzbuch (BauGB)**, das im regelmäßigen Turnus in einer novellierten Fassung veröffentlicht wird. Es enthält für sämtliche städtebauliche, verkehrstechnische, umweltrelevante und öffentlichkeitswirksame Bauvorhaben das entsprechende Regel- und Verfahrenswerk, welches vor und während des jeweiligen Planungszeitraums von den Bauträgern, Planungsebenen etc. zu beachten ist.

Infrastrukturpolitik

Die nationale Infrastrukturpolitik bezieht sich auf die Bereitstellung von **staatlichen und öffentlichen Einrichtungen**. Sie ist eine Sammelbezeichnung für alle politischen und verbandlichen Aktivitäten sowie gesetzgeberischen Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und Gestaltung der Infrastruktur in der Bundesrepublik Deutschland. Die eigentliche Umsetzung dieser Maßnahmen erfolgt primär auf kommunaler Ebene, sekundär auf Ebene der Bundesländer.

Anpassung an die Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung

Grundlegende Aufgabe der Infrastruktur- und Raumordnungspolitik ist die Anpassung der städtebaulichen Strukturen an die Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung und den sich daraus ableitenden gewandelten Ansprüchen an die Raumnutzung. Insbesondere der **demografische Wandel** sowie gewandelte Ansprüche an die **Energieeffizienz** der Infrastruktur machen Strategieberücksichtigungen erforderlich. Kernziel von Infrastruktur- und Raumordnungspolitik ist der Erhalt und die Schaffung **gleichwertiger Lebensverhältnisse**.

Raumordnungspolitik

Die Raumordnungspolitik legt hierfür materielle Ziele fest, die als zusammenfassendes und übergeordnetes Leitbild für die **kommunale Bauleitplanung**, die **Fachplanungen** sowie die sonstigen raumbedeutsamen öffentlichen Maßnahmen verbindlich sind. Hierzu zählen die Vorbereitung und Leitung der gesamten Bebauung in Stadt und Land, der dazugehörenden baulichen Anlagen und Einrichtungen sowie der mit der Bebauung in Verbindung stehenden Nutzung des Bodens. Erforderlich ist hierfür die Gewährleistung einer geordneten städtebaulichen Entwicklung.

Raumordnungsgesetz

Die Raumordnungspolitik ist Kernaufgabe des Bundes und ist in dem sogenannten Raumordnungsgesetz (ROG) verbindlich geregelt, welches die Konzeption von **Leitbildern der räumlichen Entwicklung** des Bundesgebiets beinhaltet. Raumrelevante Unterschiede sind zwischen den einzelnen Regionen abzubauen, um gleichwertige Lebensbedingungen zu schaffen.

Landesentwicklungspläne

Zur Sicherung einer geordneten Raumentwicklung, eines sinnvollen und nachhaltigen Umgangs mit den vorhandenen Flächenreserven sowie zur Vermeidung von Nutzungskonflikten werden durch Bundes- und Landesplanung sogenannte Landesentwicklungspläne (LEPs) für die jeweiligen Bundesländer erarbeitet. Die Raumordnungs- bzw. Landesentwicklungspläne haben einen verbindlichen, übergeordneten Charakter, wobei eine Präzisierung einzelner Vorhaben beispielsweise auf regionaler oder kommunaler Ebene in den darunter liegenden **Planungsebenen** und **Planwerken** erfolgt.

Die von den jeweiligen staatlichen Ebenen aufgestellten **Pläne** sind in der folgenden Tabelle gegenübergestellt.

Tab. 16: **Pläne der Raumordnungspolitik**

Planungsebene	Planwerk	Rahmenpläne
Bund	Raumordnungsbericht	
Länder	Landesraumordnungsplan	Landschaftsprogramm
Regierungsbezirke/-verbände	Regionalentwicklungsplan	Landschaftsrahmenplan
Landkreise/Kreise	Kreisentwicklungsplan	Landschaftsrahmenplan
Gemeinden/kommunale Planungsverbände	Flächennutzungsplan/B-Plan	Landschaftsplan/Grünordnungsplan

9.3 Energie- und Umweltpolitik

Unter Energie- und Umweltpolitik fasst man alle **institutionellen, politischen und rechtlichen Maßnahmen** zur Verbesserung und Erhaltung der Umwelt. Der Stellenwert der Umweltpolitik stieg insbesondere mit der Ökologiebewegung, der Reaktorkatastrophe von Tschernobyl (1986) und der Ratifizierung des Kioto-Protokolls zur Reduzierung des CO₂-Ausstoßes kontinuierlich an. Ökologisch orientierte Verbände und Parteien gehören heute zur Öffentlichkeit. Umweltpolitische Ziele und insbesondere deren Umsetzung werden in den nächsten Jahren handlungsleitend sein, sodass sich auch die Immobilienwirtschaft mit diesem Thema intensiv auseinandersetzen muss.

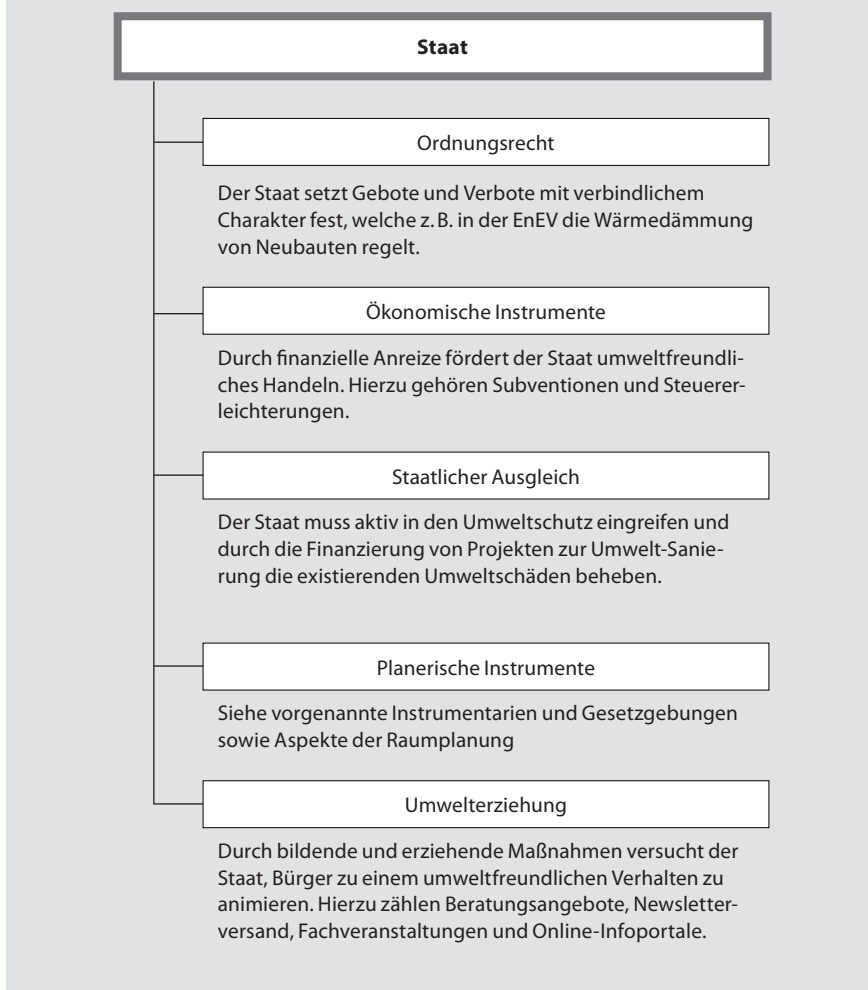
Stellenwert der Umweltpolitik

C Fachliche Informationen und Grundlagen

9.3.1 Energie- und umweltpolitische Instrumente in der Immobilienwirtschaft

Der Staat verfügt über unterschiedliche **umweltpolitische Instrumentarien** als Handhabe zur Umsetzung umweltpolitischer Ziele. Nachfolgende Übersicht veranschaulicht die wesentlichen umweltpolitischen Instrumentarien:

Abb. 28: **Umweltpolitische Instrumentarien**



Beitrag zum Klimaschutz

Die Energie- und Umweltpolitik ist durch die **Europapolitik** beeinflusst und soll einen wichtigen Beitrag zum weltweiten Klimaschutz leisten. Auf Bundesebene sind das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie sowie das Bundesumweltministerium zuständig.

Erneuerbare Energien

Energiekonzerne, aber auch kommunale Stadtwerke und KMUs fokussieren zunehmend ihre Arbeit auf den Ausbau erneuerbarer Energien wie **Bioerdgas**, **Wind** und **Fotovoltaik** und deren Nutzung in Privathaushalten und Unternehmen. Der Bereich der Elektromobilität bleibt aufgrund seines fragwürdigen Umweltnutzens hierbei unberücksichtigt, zumal mit dieser Technologie nachhaltig der Fortbestand fossiler Großkraftwerke gesichert werden soll.

Diverse Programme und gesetzliche Regelungen sind bereits durch **Bund und Länder** platziert worden, um einen verringerten Ausstoß von CO₂ sowie die verstärkte Verwendung von regenerativen Energieträgern zu sichern:

Programme und gesetzliche Regelungen

Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG in seiner novellierten Fassung 2009)

Das EEG, auch als »**Gesetz zum Vorrang Erneuerbarer Energien**« bezeichnet, soll im Kontext des Klima- und Umweltschutzes eine Entwicklung der Energieversorgung unter dem Gesichtspunkt der **Nachhaltigkeit** erlauben. Es soll zugleich fossile Energiereserven (wie Kohle, Erdgas, Erdöl oder Uran) schonen, die wachsenden Kosten der Energieversorgung senken sowie einen technologischen Fortschritt bei der Stromerzeugung aus **regenerativen** Energieträgern bewirken.

Nachhaltige Energieversorgung

Das EEG 2009 ist bereits die dritte Auflage beziehungsweise erneut novellierte Fassung des EEG 2000 (erste Novellierung 2004) und wurde 2013 erneut novelliert. Durch das EEG erhalten Betreiber von Stromerzeugungsanlagen, deren Technologie auf die Energiegewinnung aus regenerativen Energiequellen setzt (z. B. Fotovoltaik, Wind, Biomasse, Geothermie oder Wasserkraft), für einen Zeitraum von 20 Jahren fest vereinbarte **Einspeisevergütungen** (ausgenommen Wasserkraftwerke ab einer Leistung von fünf Megawatt (MW), für diese gilt ein Vergütungszeitraum von 15 Jahren). Dieser für Neuanlagen festgelegte Satz sinkt jährlich um einen bestimmten Prozentsatz, um eine maximale Anlageneffizienz und eine langfristige Marktpräsenz zu erzielen.

Der auf diese Weise erzeugte Strom muss in das Stromnetz des nächstgelegenen öffentlichen Netzbetreibers (in der Regel das zuständige Stadtwerk am Produktionsstandort) eingespeist werden, zumal das EEG eine vorrangige Aufnahme der regenerativen Energien gesetzlich vorschreibt. Der öffentliche Netzbetreiber leitet die entstandenen Mehrkosten (aus der Differenz zwischen Vergütungssatz und Marktpreis) an die vier großen Übertragungsnetzbetreiber (E.ON, RWE, EnBW, Vattenfall) weiter. Zu berücksichtigen ist hierbei, dass in Deutschland ein sogenanntes »**Verbundnetz**« in der Stromsparte besteht, wodurch die unterschiedlichen Kraftwerkstandorte mithilfe des dreistufigen Hochspannungsnetzes miteinander verbunden sind. Unter diesen Übertragungsnetzbetreibern wird der bundesweit erzeugte und eingespeiste Strom aus erneuerbaren Energieträgern gleichmäßig aufgeteilt, um Effekte aus regionalen Ungleichheiten auszuschließen. Der süddeutsche Raum ist beispielsweise hervorragend für die Nutzung der Solarenergie geeignet.

Die Übertragungsnetzbetreiber waren bis Anfang 2010 vom Gesetzgeber dazu angehalten, den Strom an die Stadtwerke unter Berücksichtigung der EEG-Mehrkosten weiterzuleiten, die wiederum dem Endkunden diese Mehrkosten als EEG-Umlage in Rechnung stellten. Seit Anfang 2010 wird der EEG-Strom von den Übertragungsnetzbetreibern an **Strombörsen** vermarktet.

Das novellierte EEG 2009 weist weiterhin veränderte Vergütungssätze und eine abgewandelte Anlagendefinition auf, wonach Anlagen, die in enger zeitlicher (12-Monatsfrist) und räumlicher Nähe (auf dem gleichen Grundstück) errichtet wurden, wie eine zusammenhängende Großanlage betrachtet werden. Hierbei gilt zu beachten, dass je größer die Stromerzeugung ausfällt, desto geringer die Vergütungssätze pro Kilowattstunde sind.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Die letzte EEG-Fassung wurde um das **Gesetz zur »Förderung erneuerbarer Energien im Wärmebereich«** erweitert, welches sich auf die Vergütung von erzeugter und eingespeister Wärme und Kälte bezieht. Dies ist besonders für die Nutzung von EEG-Wärme in größeren, genossenschaftlichen Baubeständen von Interesse. Nach dem Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EE-WärmeG) sind Hausbesitzer dazu verpflichtet, in ihren Neubauten **Wärme aus erneuerbaren Energien** zu verwenden. Das Gesetz schreibt verbindlich den Einsatz von Solaranlagen, Wärmepumpen oder Biomasseheizungen vor. Entsprechend der Verordnung gelten für die unterschiedlichen Brennstoff-/Erzeugungsklassen variierende Vorschriften. Bei dem Einsatz von gasförmiger Biomasse muss der Wärmeenergiebedarf zu mindestens 30 Prozent aus erneuerbaren Energien, bei der Verwendung von flüssiger oder fester Biomasse zu mindestens 50 Prozent und bei einer Verwendung von Erdwärme oder eines Nahwärmenetzes ebenfalls zu mindestens 50 Prozent aus erneuerbaren Energiequellen gedeckt werden. Stehen mehrere Gebäude (Eigentum/Baubestand) in einem räumlichen Zusammenhang, so kann der gesamte Wärmebedarf durch den Betrieb einer oder mehrerer Heizanlagen gedeckt werden, die z. B. durch ein Nahwärmenetz miteinander verbunden sind.

Durch das EEG soll sich der Anteil erneuerbarer Energien an der gesamten Stromversorgung bis 2020 auf mindestens 30 Prozent erhöhen. Zudem soll durch das »Gesetz zur Förderung Erneuerbarer Energien im Wärmebereich« der Anteil regenerativer Energieträger an der Wärme- und Kälteerzeugung auf 14 Prozent im Jahr 2020 erhöht werden.

Gebäudeenergiegesetz (GEG)

Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) löste im Jahre 2020 die Energieeinsparungsverordnung (EnEV) ab und verbindet deren Inhalte mit dem Energieeinsparungsgesetz (GEG) und dem Energieeinsparungsgesetz (EEWärmeG) zu einer Vorschrift. Das Energieeinsparungsgesetz legt somit energetische Anforderungen an beheizte oder klimatisierte Gebäude fest.

Weitere Informationen dazu können im Studienbrief 10 nachgelesen werden.

CO₂-Gebäudesanierungsprogramm

Öffentliche und private Gebäude sind in Deutschland für fast 20 Prozent des gesamten CO₂-Ausstoßes verantwortlich, wobei insbesondere in der Warmwasseraufbereitung und Beleuchtung umfangreicher Verbesserungsbedarf besteht. 75 Prozent aller Wohn- und Gewerbegebäude entsprechen nicht den aktuellen Wärmeschutzbestimmungen und sind in Einzelfällen völlig unsaniert. Von dem Programm profitieren das Baugewerbe, Mieter und Eigentümer sowie nicht zuletzt die Umwelt durch den verminderten Kohlendioxidausstoß, der sich aus einer **steigenden Sanierungstätigkeit** ergibt.

Klimaschutzprogramm

Das nationale Klimaschutzprogramm der Bundesregierung sieht eine Reduzierung der **Treibhausgasemissionen** und der **Abhängigkeit von fossilen Energieträgern** vor. Weiteres Ziel des Programms ist eine nachhaltige wirt-

schaftlichere Energienutzung durch den verstärkten Rückgriff auf erneuerbare Energieträger. Der programmatische Ansatz bezieht sich nicht nur auf private Haushalte, sondern auch auf den klimarelevanten Mobilitätssektor. So werden im Rahmen des Programms Anreizmechanismen zur Verminderung der Transportintensität und eine technische Verbesserung an Fahrzeugen und Kraftstoffen gesetzt.

Niedrigenergiehäuser

Mit diesem Programm fördert der Bund Maßnahmen an Gebäuden, die nachhaltig eine **50-prozentige Unterschreitung** der EnEV-Anforderungen an den Primärenergie- beziehungsweise spezifischen Wärmeenergiebedarf bei Häusern garantieren. Hierfür sollen die bestehenden Einsparpotenziale möglichst optimal ausgenutzt werden. Dies wird beispielsweise durch eine definierte Be- und Entlüftungsanlage erreicht, wobei deren Zertifizierung durch die Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen e.V. vorgenommen wird. Niedrigenergiehäuser müssen den Energiebedarf senken, die Energie effizient umwandeln und die Versorgungsintegration von regenerativen Energiequellen ermöglichen.

GABi-Gas-Verordnung

Die GABi-Gas-Verordnung ist ein wichtiges Regelwerk des deutschen Gasmarkts, welches sämtliche Richtlinien der **Gasvermarktung und -durchleitung** enthält. Ähnlich wie im bundesdeutschen Stromsektor existieren unterschiedliche **Drucknetzebenen** (Hoch-, Mittel-, niedere Druckstufe) sowie verschiedene Regionalnetze, die von einer großen Bandbreite an Energieversorgungsunternehmen betrieben werden. Als einflussreichste Marktakteure sind E.on, RWE, WinGas, EWE zu nennen. Neben den unterschiedlichen Druckstufen existieren in Deutschland zwei unterschiedliche **Gasnetzqualitäten**, einerseits sogenannte »H-Gas-Netze« (»H« steht für High), deren Gas einen höheren Brennwert beziehungsweise eine höhere Gasreinheit aufweist (das Gas stammt vorrangig aus Russland und den Nordseeanrainerstaaten), andererseits sogenannte »L-Gas-Netze« (»L« steht für Low). Gase dieser unterschiedlichen Druckstufen dürfen niemals durch die gleichen Gastransportleitungen geleitet werden. Demzufolge existiert eine Vielzahl an regionalen Verteilnetzen mit unterschiedlichen Druckstufen und Qualitätsniveaus.

Ganzheitlich wird durch die Bundesnetzagentur jede in eines dieser Netze eingespeiste Gasmenge auf Bundesebene zentral und zeitgenau bilanziert. Hieraus ergibt sich eine präzise und stundengenaue **Vorhersage** des Verhältnisses aus **Energieproduktion und -verbrauch**, ein Umstand der für Immobilienunternehmen bei der Verwendung von erneuerbaren Energien im eigenen Baubestand von besonderem Interesse ist. Weiterhin ergeben sich daraus eine gewisse Transparenz und klar definierte Zuständigkeiten und Verbindlichkeiten im Vertragsverhältnis zwischen Energielieferant und Abnehmer (z. B. Wohnungsgenossenschaft).

Von besonderer Bedeutung ist die GABi-Gas-Verordnung auch für Wohnungsgenossenschaften, zumal zunehmend die Verwendung von **Bioerdgas** (durch die Vergärung von landwirtschaftlicher Biomasse in sogenannten Biogasan-

C Fachliche Informationen und Grundlagen

lagen produziert) zur Energie- und Wärmeversorgung auf kommunaler und genossenschaftlicher Ebene an Bedeutung gewinnt.

Tab. 17: **Energie- und umweltpolitische Instrumentarien und immobilienwirtschaftliche Regelungen**

EEG (2009)	Niedrigenergiehäuser
EnEV (2014)	GABi-Gas-Verordnung
CO ₂ -Gebäudesanierungsprogramm	Passivhäuser
Klimaschutzprogramm	

9.3.3 Regenerative Energiequellen und ihre Einsatzbereiche in der Immobilienwirtschaft

Erneuerbare Energien

Die Bedeutung regenerativer Energiequellen als Energielieferant im Baubestand wird in den kommenden Jahren stark wachsen. Mittlerweile steht eine große Bandbreite an alternativen Energiequellen zur Verfügung, deren Einsatz jedoch nicht allorts möglich ist. Zwei große **Schwachpunkte** der erneuerbaren Energieträger sind bislang nicht gelöst:

Schwachpunkte erneuerbarer Energiequellen

1. die Eigenschaft aller regenerativen Energieträger, nur eine **diskontinuierliche** Erzeugung zu gewährleisten,
2. die **Speicherung** von erzeugter Energie in Phasen geringerer Energienachfrage.

Fotovoltaik

Eine **diskontinuierliche Energieerzeugung** liegt beispielsweise bei Fotovoltaikanlagen und Windkraft vor. Bei Fotovoltaikanlagen erfolgt keine Energieerzeugung während der Nacht und nur eine verminderte Energieerzeugung in den Wintermonaten. Dagegen wird unter idealen Witterungsbedingungen zur Mittagszeit mehr Energie erzeugt als in den Abendstunden. Zudem schränken ein möglicher Schattenwurf, die individuelle Dachneigung und die Oberflächenbeschaffenheit der Dachkonstruktion den Einsatzbereich weiter ein.

Windkraft

Ähnlich verhält es sich mit der Windkraft. Auch die Windenergie kann nur in Phasen eines kontinuierlichen Windanfalls die erforderliche Energiemenge bereitstellen. Dies ist bei Windflauten, aber auch bei Starkwinden (jenseits der Beaufortsstärken 8–9) technisch nicht möglich.

Flächenpotenziale für Windkraftanlagen

Trotz aller Bemühungen sind Flächenpotenziale für weitere, leistungsfähigere Windkraftanlagen rar. Bau- und naturschutzrechtliche Bestimmungen erschweren die Genehmigung für sogenannte Repowering-Projekte – Austausch der bisherigen Windkrafttechnik gegen größere, leistungsfähigere Technologien. Für den weiteren Ausbau dieser Energiequellen ist man in Deutschland dazu gezwungen, **Offshore-Projektierungen** (Windkraftparks auf offener See) zu entwickeln. Diese Art der Projektierung ist kostenintensiver als die Onshore-Variante, bietet jedoch gegenwärtig ausreichend Flächenpotenziale. Weitere, nutzbare Energieträger sind beispielsweise Bioerdgas oder Geothermie. Die **Geothermie** ist aufgrund standortspezifischer Bodenverhältnisse nur in **wenigen Regionen** Deutschlands in einer wirtschaftlichen Größenord-

Bioerdgas und Geothermie

nung projektierbar. **Bioerdgas** hingegen kann über das ortsübliche Gasnetz der Stadtwerke zum privaten Endkunden geleitet werden, ist jedoch von der Gasnetzqualität und von der internationalen Marktpreisentwicklung für leichtes Heizöl, Weizen und Mais abhängig. Zudem ist es deutlich teurer als fossiles Erdgas. Die Produktion von Bioerdgas muss möglichst am Standort der Rohstoffbereitstellung (z. B. Mais, Gülle) erfolgen, ebenso seine Aufbereitung und letztendliche Netzeinspeisung. Vergrößern sich die Transportwege oder verringert sich die Produktionsmenge beziehungsweise die Produktqualität, wird der Endpreis für Bioerdgas teurer, womit die notwendige Wirtschaftlichkeit gefährdet ist.

Zugleich schwankt die Energienachfrage in Abhängigkeit von der jeweiligen **Tageszeit**. So ist der Energiebedarf insbesondere in den frühen Abendstunden und in den Morgenstunden besonders groß. Die **Speicherfähigkeit** erneuerbarer Energie ist mit Ausnahme von Bioerdgas noch nicht gelöst. In diesem Punkt besteht mittelfristig ein ausgeprägter Handlungsbedarf, um den in Phasen einer niedrigen Energienachfrage anfallenden Energieüberschuss nutzen zu können.

Schwankende Energienachfrage

Hierfür ist zudem eine standardisierte Nutzung der Smart-Meetering-Technologie erforderlich, mit der nachhaltig eine **präzise Vorhersage** des zu erwartenden Energiebedarfs möglich wird.

Smart-Meetering-Technologie

Die Immobilienwirtschaft muss sich auf eine engere Zusammenarbeit mit privaten Energiedienstleistern, Stadtwerken und überregionalen Energieversorgern einstellen. Flächen und Produktionsmengen von alternativen Energiequellen verknappen sich zunehmend. Zudem werden innerhalb der Energiewirtschaft bereits gegenwärtig Langzeitverträge (Zeitfenster 20 Jahre) für den Rohstoffbezug, Durchleitungsgenehmigungen und Lieferzusagen geschlossen.

Bedeutung für die Immobilienwirtschaft

Wohnungsgenossenschaften und Immobilienunternehmen sollten bereits frühzeitig über eine vortreffliche **Vermarktung** von Wohnungsbeständen mit **alternativer Energienutzung** nachdenken. Hierzu ist es erforderlich, hauseigene Spezialisten auf diesem Fachgebiet zu beschäftigen, um aufgrund von Marktkenntnis nicht in unwirtschaftliche Nutzungssituationen oder unwirtschaftliche Langzeitverträge zu geraten.

9.4 Verbraucherschutzpolitik

Unter Verbraucherschutzpolitik versteht die **Europäische Kommission** »den Schutz der Interessen, der Gesundheit und der Sicherheit der europäischen Verbraucher.« So soll gewährleistet werden, »dass der Binnenmarkt offen, fair und transparent ist. Die Verbraucher sollen eine freie Auswahl treffen können und unbehelligt von unseriösen Geschäftemachern ebenso wie die Unternehmen in der Lage sein, das Marktpotenzial voll auszuschöpfen« (Europäische Kommission, Gesundheit und Verbraucher).

Schutz der Interessen, der Gesundheit und der Sicherheit der europäischen Verbraucher

Für die Umsetzung dieser Ziele ist in Deutschland das **Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (BMJV)** zuständig.

Ausgewogene Informationsmöglichkeit

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Nach Angabe des Ministeriums ist »Ziel der Verbraucherpolitik, ausgewogene Informationsmöglichkeiten für Verbraucherinnen und Verbraucher zu gewährleisten. Der Fokus liegt dabei auf strukturierten, die Übersicht verbessernden, Vergleiche ermöglichenden und die Informationssuche erleichternden Angeboten. (...) Darüber hinaus ist es die Aufgabe des Staates, ggf. mit Gesetzen und administrativen Maßnahmen, verbraucherschädigendes missbräuchliches Verhalten zu unterbinden« (Nationale Informationen zum Verbraucherschutz in der EU, vgl. auch im Weiteren ebenda).

Kernbereiche des Verbraucherschutzes sind dabei:

- der gesundheitliche Verbraucherschutz sowie der Täuschungsschutz im Bereich der Lebensmittel, Futtermittel, kosmetischen Mittel und anderen Bedarfsgegenstände einschließlich des Kennzeichnungsrechts;
- die Ernährungspolitik, insbesondere die Ernährungsaufklärung;
- der Schutz der wirtschaftlichen Interessen der Verbraucher einschließlich Grundsatzfragen der Verbraucherinformation.

In vielen Bereichen hat das Verbraucherschutzministerium jedoch nur eine sogenannte »mitberatende Querschnittsaufgabe«, da es in der Umsetzung auf Gesetze und Bestimmungen angewiesen ist, die im **Zuständigkeitsbereich eines anderen Ministeriums** liegen. Beispiele sind hier:

- das Justizministerium im Bereich des Vertragsrechts (z. B. Online-Vertragsrecht) und Mietrechts,
- das Wirtschaftsministerium im Bereich der Wettbewerbs-, Preis-, Energie- und Telekommunikationspolitik,
- das Finanzministerium im Bereich des Finanz- und Kapitalmarktrechts (z. B. Anlagenberatung durch Finanzinstitute).

Einrichtungen des Bundes

Auf **Bundesebene** bestehen zum Schutz der **wirtschaftlichen Interessen der Verbraucher** zudem folgende Bundeseinrichtungen:

- Das **Bundeskartellamt** (Bundesoberbehörde des Wirtschaftsministeriums) überwacht die Einhaltung des Kartell- und Wettbewerbsrechts (vgl. Kapitel 3.5).
- Die **Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht** (BaFin, Behörde des Finanzministeriums) ist die Aufsicht über alle in Deutschland zugelassenen Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute sowie Versicherungen. Sie informiert zudem die Verbraucher über Finanzthemen und Schlichtungsmöglichkeiten.
- Die **Bundesnetzagentur** für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen (Bundesbehörde des Wirtschaftsministeriums) überwacht u. a. die Einhaltung von verbraucherschützenden Regelungen beispielsweise nach dem Telekommunikationsgesetz oder der Postdienstleistungsverordnung und verfügt gegebenenfalls Maßnahmen.

Hinsichtlich des **gesundheitlichen Verbraucherschutzes** sowie des **Täuschungsschutzes** sind folgende Bundeseinrichtungen tätig:

- Das **Bundesinstitut für Risikobewertung** (BfR, Bundesbehörde des Landwirtschaftsministeriums) erstellt Gutachten und Stellungnahmen zu Fragen der Sicherheit von Lebensmitteln, Stoffen (z. B. kosmetischen Mitteln) und anderen Bedarfsgegenständen und informiert über mögliche Risiken.
- Das **Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit** (BVL, Bundesbehörde des Landwirtschaftsministeriums) erarbeitet u. a. die Zulassungsvoraussetzungen für Stoffe und Produkte, die Risiken gesundheitlicher Art bergen können und mit der Lebensmittelsicherheit in Zusammenhang stehen. Zudem ist das BVL nationale Kontaktstelle für das europäische Schnellwarnsystem im Bereich der Lebensmittelsicherheit.
- Die **Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin** (BAuA, nicht-rechtsfähige Anstalt des öffentlichen Rechts des Arbeitsministeriums) ist zuständig für die Geräte- und Produktsicherheit.
- Das **Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte** (BfArM, Bundesbehörde des Gesundheitsministeriums) ist zuständig für die Zulassung von Arzneimitteln, die Registrierung von homöopathischen Arzneimitteln, die Risikobewertung von Arzneimitteln und Medizinprodukten (etwa Herzschrittmacher, Computertomografen, Implantate) sowie die Überwachung des legalen Verkehrs mit Betäubungsmitteln.

Zusätzlich zu den genannten Behörden werden aus dem Bundeshaushalt bundesweit tätige **Verbraucherorganisationen** wie z. B. der »Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.« (vzbv), die »Stiftung Warentest« und der »DINVerbraucherrat« gefördert.

Der Verbraucherzentrale Bundesverband wird mit jährlichen Zuwendungen des Bundes in Höhe von derzeit 8,7 Millionen Euro gefördert. Die **16 Verbraucherzentralen** in den Ländern (finanziert durch die Länderhaushalte) und der Verbraucherzentrale Bundesverband bilden gemeinsam ein integriertes System der **Beratung, Information, Rechtsdurchsetzung und politischen Interessenvertretung**. Die Beratung der Verbraucher erfolgt in einem Netzwerk von ca. 190 Beratungsstellen mit insgesamt aktuell rund vier Millionen individuellen Verbraucherkontakten pro Jahr. Die individuellen Beratungsvorgänge werden in einer zentralen Datenbank erfasst. Dies bildet die Grundlage, um einerseits systematisch gegen wiederkehrende Rechtsverstöße vorgehen zu können und um andererseits ein genaues empirisches Bild über bestehende Verbraucherprobleme erhalten zu können. Auf dieser Grundlage kann die politische Interessenvertretung des Verbraucherzentrale Bundesverbands aufbauen.

Verbraucherzentrale Bundesverband

Die im Jahr 1964 gegründete privatrechtlich verfasste Stiftung Warentest hat die Aufgabe, anhand von Tests die Öffentlichkeit über die **Qualität und Umweltverträglichkeit von Waren und Dienstleistungen** zu unterrichten. Außerdem soll sie allgemeine Informationen über optimale private Haushaltsführung sowie über gesundheits- und umweltbewusstes Verhalten liefern. Die **Stiftung Warentest** erwirtschaftet derzeit 88 Prozent ihres jährlichen Ertragsvolumens von etwa 50 Millionen Euro durch den Verkauf ihrer Publikationen, z. B. die Zeitschriften »test« und »FinanzTest«.

Stiftung Warentest

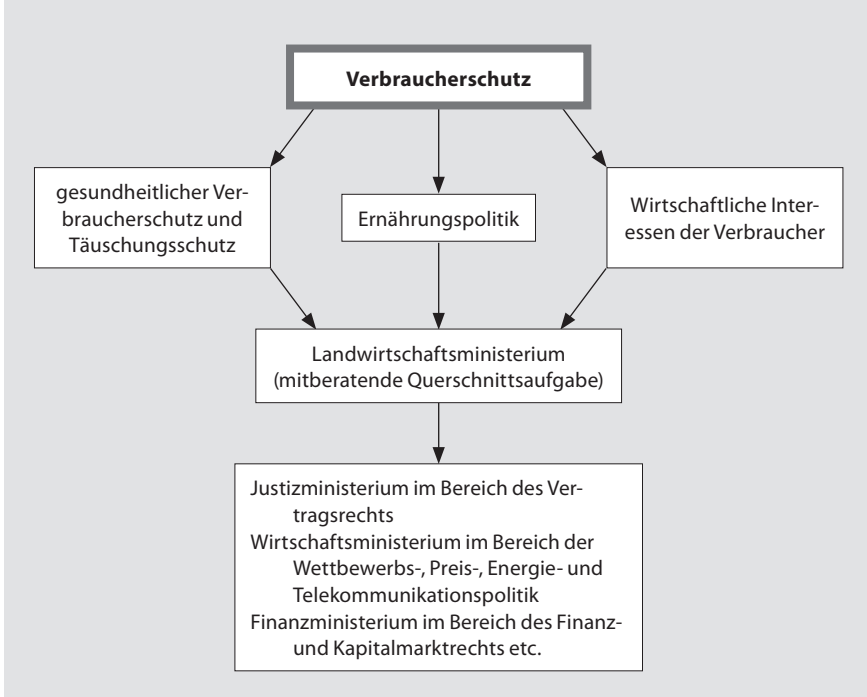
C Fachliche Informationen und Grundlagen

Verbraucherschutzpolitik in der
Immobilienwirtschaft

In der Immobilienwirtschaft zeigt sich die Verbraucherschutzpolitik beispielsweise in folgenden Punkten:

- **Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung:** Dieses Gesetz regelt beispielsweise die Zulassung und Höhe von Provisionen und soll so den Mieter vor ungerechtfertigten Zahlungen an den Makler schützen.
- Die **Makler- und Bauträgerverordnung** soll den Immobilienkäufer schützen, insbesondere hinsichtlich der Gestaltung und des Abschlusses von Bauträgerverträgen und der Entgegennahme von Kundengeldern durch den Bauträger.
- **Liberalisierung des Strommarkts:** Mit Inkrafttreten des »Gesetzes zur Neuordnung des Energiewirtschaftsgesetzes« (1998) wird Stromkunden (Mietern) ein Anbieterwechsel ermöglicht. Der damit mögliche Wettbewerb soll die Preise für Strom senken.

Abb. 29: **Verbraucherschutz**



Ein weiterer Schutz für den Verbraucher »Sachkundenachweis der Immobilienmakler«

Der Sachkundenachweis für Makler und Verwalter war Bestandteil einer im Jahre 2016 von der Bundesregierung beschlossenen Gesetzesentwurfs. Dieser sollte neue Zulassungsregelungen für diese zwei Berufsgruppen ermöglichen. Dieser Sachkundenachweis sollte Voraussetzung dafür sein, dass man in Deutschland als Makler oder als Wohnungseigentumsverwalter arbeiten kann. Ziel dieses Sachkundenachweises sollte aber sein, Einstiegsbarrieren für Makler und Verwalter zu erweitern und einen Branchenstandard zu etablieren. Dadurch sollten vor allen Wohnungseigentümer mit einem Verkaufswunsch es leichter haben, erfahrene Makler zu finden bzw. zu erkennen.

Stattdessen wurde im Jahre 2017 eine geänderte Fassung des Gesetzesentwurfes beschlossen, der diesen Sachkundenachweis nicht mehr vorsah. Nun regelt das »Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnungsimmobilienerwalter«, dass sich Makler und Verwalter regelmäßig weiterbilden müssen. Dieses Gesetz trat dann am 1. August 2018 in Kraft. Neben dieser Weiterbildungspflicht schreibt es auch eine Gewerbeerlaubnis nach § 34c vor.

Immobilienmakler müssen sich nun regelmäßig fachlich weiterbilden. Diese Weiterbildung sollte innerhalb von drei Jahren einen Umfang von 20 Stunden haben. Diese Pflicht zur Weiterbildung wurde auch auf die Angestellten des Maklers erweitert, die unmittelbar mit der Vermittlung von Immobilien betraut sind.

9.5 Wettbewerbspolitik

Wettbewerbspolitik bezeichnet alle staatlichen **Regeln** und **Eingriffe**, die das Ziel haben, einen funktionsfähigen unternehmerischen Wettbewerb zu erhalten oder zu fördern. Erst ein **freier und lauterer Wettbewerb** schafft die Voraussetzung für Wachstum, Beschäftigung und Innovation in einer Volkswirtschaft, wovon die Verbraucher am meisten profitieren.

Regeln und Eingriffe zur Förderung eines funktionsfähigen unternehmerischen Wettbewerbs

Für den einzelnen Unternehmer kann dieser ständige Wettbewerb jedoch sehr anstrengend sein. Daher liegt es in seinem Interesse, den Leistungsdruck zu mindern, indem er Strategien einsetzt, die den Wettbewerb behindern oder ausschalten. Dies kann zum Beispiel durch **Absprachen** mit Konkurrenten, durch **missbräuchliche Verhaltensweisen** oder durch die **Übernahme von Konkurrenten** geschehen.

Wettbewerb behindern

Um dieses wettbewerbsbeschränkende und -gefährdende Verhalten zu vermeiden und die Vorteile des Wettbewerbs zu sichern, wurde in Deutschland das **Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung (GWB)** erlassen und das **Bundeskartellamt** mit dessen Durchsetzung beauftragt. Im Folgenden sollen nun die Instrumente des Bundeskartellamtes näher erläutert werden.

9.5.1 Kartellbekämpfung

Ein Kartell liegt vor, wenn Unternehmen gemeinsam die **Preise absprechen** oder **Märkte aufteilen**, um so den Wettbewerb untereinander einzuschränken. Das führt dazu, dass die Kartellmitglieder ihre Produkte oder Dienstleistungen nicht mehr zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten. So zahlen die Verbraucher letztlich mehr für weniger Leistung.

Motivation für eine Kartellbildung

Daher sind nach § 1 GWB Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs bezwecken oder bewirken, verboten und die Unternehmen, die sich an einem Kartell beteiligen, müssen dafür **hohe Geldbußen** zahlen.

§ 1 GWB

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Möglichkeiten der Kartellbekämpfung

Die Mitglieder eines Kartells haben deshalb einen Anreiz, ihre Aktivitäten geheim zu halten. Für die Wettbewerbsbehörde ist es daher schwer, ein Kartell aufzudecken. Eine Möglichkeit ist das **Kronzeugenprogramm**, welches die Unternehmen ermutigt, die illegale Absprache dem Bundeskartellamt preiszugeben. Im Austausch dafür zahlt das Unternehmen keine Strafe. Diese Politik hat sich als sehr erfolgreich erwiesen, wie die folgende Grafik zeigt.

9.5.2 Missbrauchsaufsicht

Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung

Besitzt ein Unternehmen einen hohen Anteil am Markt, kann es über eine **marktbeherrschende Stellung** verfügen. Da das Unternehmen keinem hinreichenden Wettbewerbsdruck unterliegt, kann es nun seine wirtschaftliche Macht ausnutzen, indem es z.B. höhere Preise erzwingt, anderen Unternehmen die Aufnahme von Geschäftsbeziehungen zu bestimmten Kunden verweigert oder seine Konkurrenten mit gezielten Kampfpreisen aus dem Markt verdrängt.

Um diesen illegalen Verhaltensspielraum einzuschränken, unterliegen marktbeherrschende Unternehmen einer **kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht**. So sind nach § 19–21 GWB solche Verhaltensweisen missbräuchlich, die einem Unternehmen nur aufgrund seiner Marktmacht möglich sind und durch die andere Unternehmen in einer Weise behindert oder benachteiligt werden, die bei wirksamem Wettbewerb nicht möglich wäre. Liegt dem Bundeskartellamt der Nachweis einer wettbewerbsbeschränkenden Geschäftspraktik vor, kann es ein solches Verhalten untersagen und im Rahmen eines **Ordnungswidrigkeitsverfahrens** Bußgelder verhängen.

Ausnahmen sind die netzgebundenen Märkte wie Strom, Gas, Telekommunikation oder Post. Dort ist vor allem die Bundesnetzagentur für die Bekämpfung missbräuchlicher oder diskriminierender Verhaltensweisen zuständig.

9.5.3 Fusionskontrolle

Vor- und Nachteile von Fusionen

Durch einen Zusammenschluss von Unternehmen können **Synergieeffekte** entstehen, die dazu führen, dass neue Produkte entwickelt werden oder alte Produkte kostengünstiger angeboten werden können. Allerdings kann eine zu starke Unternehmenskonzentration auch bewirken, dass der Verbraucher durch höhere Preise, eingeschränkte Wahlmöglichkeiten oder weniger Innovation geschädigt wird. Die Prüfung beabsichtigter Zusammenschlüsse erfolgt daher mit dem Ziel, negative Auswirkungen auf den Wettbewerb zu verhindern.

Ablauf einer Fusionskontrolle

Es werden aber nicht alle Fusionen überprüft. Nur wenn die beteiligten Unternehmen bestimmte **Umsatzschwellen** überschreiten, unterliegt das Vorhaben einer Fusionskontrolle durch das Bundeskartellamt (§ 35 GWB).

Nach der Anmeldung hat das Bundeskartellamt einen Monat Zeit, um den Zusammenschluss zu prüfen (sogenannte **1. Phase**). Gibt es keine Bedenken, gibt die Wettbewerbsbehörde den Zusammenschluss formlos frei.

Hält das Bundeskartellamt dagegen eine weitere Prüfung für notwendig, wird

das **Hauptprüfverfahren** (sogenannte **2. Phase**) eingeleitet. Nach vier Monaten entscheidet die Behörde durch eine förmliche Verfügung, ob die Fusion untersagt oder freigegeben wird. Die Freigabeentscheidung kann mit Bedingungen sowie Auflagen verbunden sein (§ 40 Abs. 3 GWB). Das Bundeskartellamt untersagt nur einen Zusammenschluss, wenn zu erwarten ist, dass er eine marktbeherrschende Stellung begründet oder verstärkt. Es sei denn, die beteiligten Unternehmen weisen nach, dass durch den Zusammenschluss auch Verbesserungen der Wettbewerbsbedingungen eintreten und dass diese Verbesserungen die Nachteile der Marktbeherrschung überwiegen (§ 36 GWB), oder der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie erteilt eine Erlaubnis (§ 42 GWB).

Für einzelne Wirtschaftsbereiche, wie bei Presse-, Rundfunkunternehmen oder Kreditinstituten sowie Versicherungen, gibt es **Sonderregelungen**.

Ergänzend zu dem Fusionskontrollverfahren erstellt die **Monopolkommission** alle zwei Jahre ein Gutachten, in dem sie über den Stand der Unternehmenskonzentration berichtet und auf notwendige Gesetzesänderungen hinweist.

Weitere Gesetzesgrundlagen

Ebenfalls zum deutschen Wettbewerbsrecht gehört das **Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)**, das unter anderem vor unsachlicher Beeinflussung, irreführender Werbung sowie unzumutbarer Belästigung durch unaufgeforderte Telefonwerbung schützt und das deutsche Markengesetz.

9.5.4 Europäische Wettbewerbspolitik

Die **Europäische Union** hat weitreichende Befugnisse, um sicherzustellen, dass die Unternehmen und der Staat die EU-Regeln für den Handel mit Waren und Dienstleistungen einhalten. Die Regierungen dürfen jedoch eingreifen, wenn Märkte den Verbrauchern oder Unternehmen schaden oder wenn es darum geht, Innovation, einheitliche Standards oder kleine Unternehmen zu fördern.

Die Wettbewerbspolitik der Europäischen Kommission erstreckt sich auf folgende **Bereiche**:

- Kartelle
- Fusionskontrolle
- Liberalisierung
- Staatliche Beihilfen

Beispielhaft für den **Liberalisierungsbereich** ist der Gas- und Strommarkt; hier achtet die EU darauf, dass ein fairer Wettbewerb zwischen den etablierten und den neuen Marktteilnehmern herrscht und die Preise für Verbraucher und Unternehmen erschwinglich sind.

Liberalisierung des Gas- und Strommarkts

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Abb. 30: **Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)**

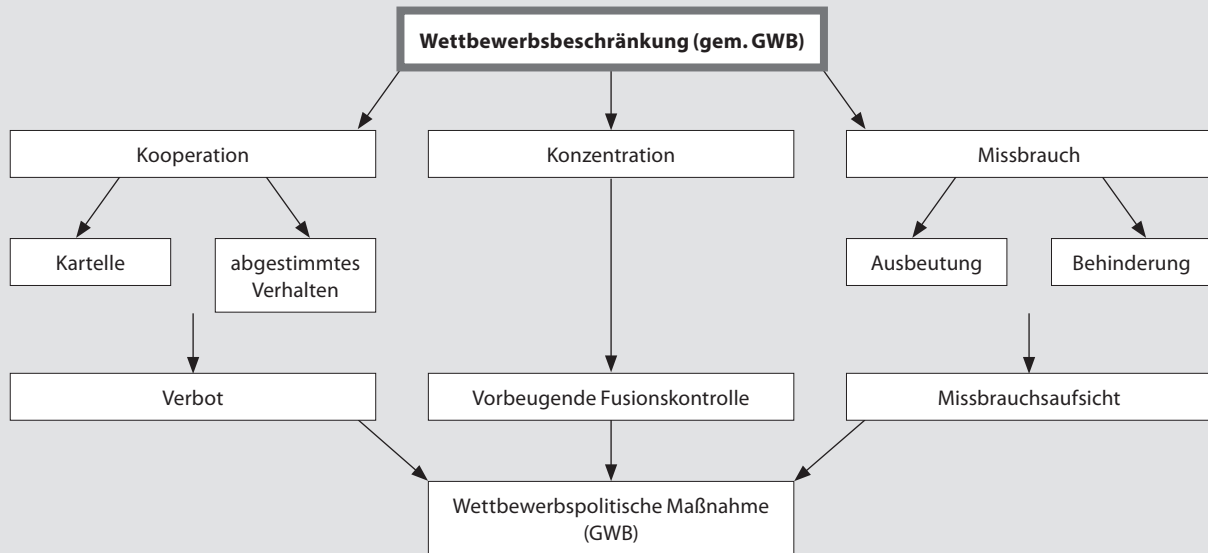


Abb. 31: **Zusammenfassung Kap. 9 – Politische Einflussnahme auf die immobilienwirtschaftliche Entwicklung**

➔ **ZUSAMMENFASSUNG**

Wohnungspolitik

Wohnungspolitische Instrumente

- a. Direkte Förderinstrumente
 - Objektbezogene Instrumente
(Darlehen, Zuschüsse zum Bau und Kapaldienst, Belegungsbindungen/Belegungsrechte)
 - Subjektbezogene Instrumente
(Wohngeld als Mietzuschuss oder Lastenzuschuss)
- b. Indirekte Förderinstrumente
 - Steuervergünstigungen (i. d. R. Abschreibungen)
 - Gestaltung des Wohnraummietrechts (Mieterrechte)

Interessenverbände in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Raumordnungs- und Infrastrukturpolitik

- Landesentwicklungspläne
- Flächennutzungspläne
- Bebauungspläne

Energie- und Umweltpolitik

Umweltpolitische Instrumentarien

- Ordnungsrecht
- Ökonomische Instrumente (z. B. Subventionen)
- Staatlicher Ausgleich
- Planerische Instrumente (z. B. gesetzliche Verbote)
- Umwelterziehung

Rechtliche Rahmenbedingungen

- Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)
- Energieeinsparverordnung (EnEV)
- CO₂-Gebäudesanierungsprogramm
- Klimaschutzprogramm

Regenerative Energiequellen

- Landesentwicklungspläne
- Flächennutzungspläne
- Bebauungspläne

Verbraucherschutzpolitik – wichtige Gesetze für die Immobilienwirtschaft

- Gesetz zur Regulierung der Wohnungsvermittlung
- Makler- und Bauträgerverordnung
- Gesetz zur Neuregulierung des Energiewirtschaftsgesetzes

Wettbewerbspolitik

- Kartellbekämpfung
- Missbrauchsaufsicht
- Fusionskontrolle

10 Fiskal- und steuerpolitische Maßnahmen

Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank kann durch die jeweiligen Regierungen der EU-Mitgliedsländer unterstützt, aber auch durchkreuzt werden. Stellen die Regierungen ihre Einnahme- und Ausgabepolitik bewusst in den Dienst der Wirtschaftspolitik, so spricht man von Finanzpolitik.

Ideal ist es, wenn ein Staat (in Deutschland sind es die Bundesregierung, die Länderregierungen und die Gemeinden) eine antizyklische Finanzpolitik betreibt.

- **Erhöhung der Einnahmen**

Bei Inflationsgefahr kann der Staat die Steuern erhöhen und so zusätzliche Einnahmen erzielen. Dem Wirtschaftskreislauf wird somit Geld entzogen und die Inflation somit gebremst.

- **Senkung der Ausgaben**

Eine Kürzung der Staatsausgaben wirkt in die gleiche Richtung. Die Geldmenge sinkt und damit wird ein Preisauftrieb gedämpft.

- **Senkung der Einnahmen**

Ist eine Wirtschaft unterbeschäftigt, kann der Staat die Steuern senken und dem Wirtschaftskreislauf wird Geld zugeführt.

- **Erhöhung der Ausgaben**

Damit steigt die Konsum- und Investitionsnachfrage der privaten und öffentlichen Haushalte.

10.1 Immobilienwirtschaftlich relevante Steuerarten

Steuerarten nach der Bemessungsgrundlage

Bei einer Investitionsentscheidung für oder gegen eine Immobilie sind bei der Renditebetrachtung die steuerlichen Rahmenbedingungen von großer Bedeutung. Im Folgenden werden einführend die immobilienwirtschaftlich relevanten Arten von Steuern betrachtet, die das deutsche Steuerrecht kennt.

Für einen systematischen Überblick über die steuerlichen Rahmenbedingungen werden zunächst die verschiedenen Steuerarten nach der jeweiligen Bemessungsgrundlage unterschieden. Typischerweise wird der **Besitz** (also Ertragsbesteuerung und Substanzbesteuerung) sowie der **Wirtschaftsverkehr** (Verkehrssteuern) und der **Verbrauch** besteuert.

Tab. 18: **Steuerarten**

	Besitzsteuern		Verkehrssteuern	Verbrauchssteuern
	Ertragsteuern	Substanzsteuern		
Steuerart	Einkommensteuer (ESt) Körperschaftsteuer (KSt) Solidaritätszuschlag (SolZ) Erbchaftsteuer (ErbSt) Gewerbesteuer (GewSt)	Grundsteuer (GrSt) Vermögensteuer	Grunderwerbsteuer (GrESt) Umsatzsteuer (USt)	Mineralölsteuer Stromsteuer Tabaksteuer

Bei der steuerlichen Behandlung einer Immobilie hinsichtlich der Einkommen- und der Körperschaftsteuer ist zwischen dem Grund und Boden und dem aufstehenden Gebäude zu unterscheiden. So ist der **Grund und Boden** steuerrechtlich ein nichtabnutzbares, unbewegliches Wirtschaftsgut und das **aufstehende Gebäude** ein abnutzbares, unbewegliches Wirtschaftsgut. Somit besteht für die Immobilie die Möglichkeit der Abschreibung.

Eine weitere Systematisierung kann im Rahmen des **Lebenszyklus** einer Immobilie vorgenommen werden: Welche Steuern fallen beim Immobilienerwerb an? Welche beim Verkauf? Und welche beim Besitz von Immobilien?

Steuern im Lebenszyklus einer Immobilie

Beim Kauf von Immobilien sind keine Besitz-, dafür aber regelmäßig **Verkehrssteuern** zu entrichten.

Verkehrssteuern beim Kauf einer Immobilie

Grunderwerbsteuer

Die Grunderwerbsteuer ist eine Steuer, die beim **Erwerb eines Grundstücks** anfällt.

Grunderwerbsteuer

Erwerbsvorgänge nach GrEStG sind z. B.:

- Grundstückskaufvertrag
- Tauschvorgang
- Zwangsversteigerungszuschlag
- Bestellung oder Übertragung des Erbbaurechts

Der Steuersatz beträgt in fast allen Bundesländern 6,5 Prozent der Bemessungsgrundlage, kann aber von den Bundesländern abschließend festgelegt werden (in NRW seit 01.01.2015: 6,5 %). Die **Bemessungsgrundlage** ist der Wert der Gegenleistung. Der Wert der Gegenleistung ist in der Regel der Kaufpreis.

Die Gegenleistung kann jedoch auch in Sach- oder Dienstleistungen bestehen (z. B. in der Übernahme von Verpflichtungen).

Ein Grundstückserwerber darf in das Grundbuch erst eingetragen werden, wenn eine Bescheinigung des Finanzamts vorgelegt wird, dass der Eintragung keine steuerlichen Bedenken (**Unbedenklichkeitsbescheinigung**) entgegenstehen.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

Umsatzsteuer

Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer fällt immer dann an, wenn im Inland eine Dienstleistung durch ein Unternehmen erbracht oder eine Ware gegen Entgelt geliefert wurde.

An dieser Stelle ist auf die Besonderheit bei der Umsatzsteuerpflicht in der **Immobilienwirtschaft** hinzuweisen, da die Vermietung und Verpachtung von Grundstücken nach § 4 Nr. 12a UStG grundsätzlich steuerfrei ist, mit Ausnahme der Vermietung von Plätzen für das Abstellen von Fahrzeugen.

Da die Ausgangsumsätze der Immobilienunternehmen grundsätzlich **umsatzsteuerfrei** sind, besteht jedoch auch kein Vorsteuerabzug aus entsprechenden Eingangsrechnungen für erbrachte Bauleistungen.

Allerdings lässt das UStG auch die **Möglichkeit des Verzichts auf die Umsatzsteuerbefreiung** zu. Diese Optionsmöglichkeit besteht jedoch grundsätzlich nur bei gewerblichen Mietverhältnissen, soweit der Gewerbemieter wiederum selbst steuerpflichtige Umsätze ausführt. Die Umsatzsteueroption kann somit bei Gewerbemieter wie z.B. Banken, Versicherungen und Ärzten nicht geltend gemacht werden, da diese nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind.

Wenn ein Gebäude ganz oder teilweise gewerblich genutzt werden soll, kann der Eigentümer im Fall der Wahrnehmung der Umsatzsteueroption die gezahlte Umsatzsteuer an Dritte ganz (bei ausschließlicher gewerblicher Nutzung) oder anteilig (bei teilgewerblicher Nutzung) als Vorsteuer gegenüber der Finanzverwaltung geltend machen. Die Wahrnehmung der Umsatzsteueroption wirkt sich somit auch auf die **Bewirtschaftungsphase** aus.

Besteuerung des Immobilienbesitzes

Für die Besteuerung des Besitzes von Immobilien ist zu unterscheiden, ob sich die Immobilie im Privatbesitz befindet oder Betriebsvermögen darstellt. Ist die Immobilie in Privatbesitz, so hat der Eigentümer **Einkommensteuer** auf die Einkünfte aus »Vermietung und Verpachtung« zu entrichten. Für Immobilien in Betriebsvermögen ist die Rechtsform des Unternehmens entscheidend. Einzelunternehmer und Personengesellschaften versteuern die Mieteinkünfte nach der Einkunftsart des jeweiligen Unternehmens. Kapitalgesellschaften erzielen durch Vermietung und Verpachtung gewerbliche Einkünfte, die **körperschaftsteuerpflichtig** sind.

Besteuerung der Bewirtschaftungsphase

In der langen Bewirtschaftungsphase werden auch noch die folgenden **regelmäßigen Steuern** fällig:

- **Umsatzsteuer**

Die Ausführungen zur Umsatzsteuer in der Erwerbsphase gelten analog auch für die Bewirtschaftungsphase. Im Falle der Umsatzsteueroption können auch die als Umsatzsteuer an Dritte geleisteten Zahlungen für die laufende Bewirtschaftung gegenüber dem Finanzamt als Vorsteuer geltend gemacht werden, unter Verrechnung der dem Gewerbemieter berechneten Umsatzsteuer.

• Grundsteuer

Bei Immobilien werden jährlich Grundsteuern fällig. Die Grundsteuer ist gemäß Grundsteuergesetz (GrStG) eine Steuer auf das Eigentum an Grundstücken und deren Bebauung. Steuerpflichtig ist der Eigentümer, der am 01.01. des Veranlagungsjahrs als Eigentümer im Grundbuch eingetragen ist, da die Grundsteuer eine Jahressteuer ist.

Die Grundsteuer wird ermittelt auf der Grundlage des **Einheitswerts** und der **Steuermesszahl** des Finanzamts und wird multipliziert mit dem **Hebesatz** der Gemeinde. Die Gemeinden haben mit der Wahl des Hebesatzes Einfluss auf die Grundsteuerbelastung. Bei der Grundsteuer wird unterschieden zwischen der Grundsteuer »A« (agrarisches) für unbebaute Grundstücke und der Grundsteuer »B« (bauliches) für bebaute Grundstücke.

Für den Vermieter besteht die Möglichkeit, die Grundsteuer als **Betriebskostenart** auf den Mieter vertraglich abzuwälzen, sodass die Grundsteuer für den Eigentümer nur ein »durchlaufender« Posten ist.

• Energiesteuer

Die Besteuerung von Energie hat ihren Ursprung im Mineralölsteuergesetz (MinöStG). Das **Energiesteuergesetz** (EnergieStG) vom 15. Juli 2006 hat das bis dahin geltende Mineralölsteuergesetz abgelöst.

Nach § 1 Abs. 1 EnergieStG unterliegen Energieerzeugnisse im Steuergebiet der Energiesteuer. Das Gesetz regelt die Besteuerung aller Energiearten fossiler Herkunft (Mineralöle, Erdgas, Flüssiggase und Kohle) als auch der nachwachsenden Energieerzeugnisse Pflanzenöle, Biodiesel, Bioethanol und synthetische Kohlenwasserstoffe aus Biomasse als Heiz- oder Kraftstoffe (Strom wird gesondert im Stromsteuergesetz geregelt).

Das Energiesteuergesetz ist ein Verbrauchsteuergesetz. Die Energiesteuer ist als **Verbrauchssteuer** eine indirekte Steuer. Die Energiesteuer knüpft an den Verbrauch von Energieerzeugnissen an und ist auf Überwälzung angelegt, d. h., dass der Vermieter die in den Heizkosten enthaltene Energiesteuer auf die Mieter vertraglich abwälzen kann.

• Stromsteuer

Neben der Energiesteuer wird vom Gesetzgeber auch eine Stromsteuer erhoben. Mit Art. 1 des Gesetzes zum Einstieg in die **ökologische Steuerreform** wurde insbesondere der Regelsteuersatz sukzessive angehoben. Im Rahmen des Gesetzes zur Neuordnung der Besteuerung von Energieerzeugnissen kam es zum 1.8.2006 zu wesentlichen Änderungen des Stromsteuergesetzes (StromStG), das aber – im Gegensatz zum Mineralölsteuergesetz – bestehen blieb.

Die Stromsteuer ist eine allgemeine **Verbrauchssteuer**. Auch die berechnete Stromsteuer kann analog zur Grund- und Energiesteuer vom Vermieter auf die Mieter vertraglich abgewälzt werden.

C Fachliche Informationen und Grundlagen

• **Versicherungsteuer**

Da Immobilien hohe Sachwerte darstellen, ist es üblich, diese risikogerecht zu versichern. Die Versicherungsteuer ist eine **Verkehrssteuer**. Hierbei werden Prämien- oder Beitragszahlungen aus sämtlichen Versicherungsverträgen besteuert.

Die Versicherungsteuer ist eine Bundessteuer, welche durch die Länder erhoben wird. Die Steuer wird von den Versicherungsunternehmen für den Versicherungsnehmer abgeführt. Bemessungsgrundlage für die Steuer ist das Jahresentgelt (Beitrag oder Prämie). Eine Ausnahme bildet die Hagelversicherung, die nach der Versicherungssumme besteuert wird.

Die Versicherungsbeiträge einschließlich Versicherungsteuer können als **Betriebskosten** vom Vermieter vertraglich auf die Mieter abgewälzt werden.

• **Abgeltungsteuer**

Die Abgeltungsteuer ist eine **Quellensteuer** auf Kapitalerträge.

Die Abgeltungsteuer wird von inländischen Kreditinstituten direkt an der Quelle abgezogen und an das zuständige Finanzamt abgeführt. Die Abgeltungsteuer beträgt 25 Prozent (zuzüglich 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer). Die Steuerberechnung erfolgt dabei mit einem feststehenden Steuersatz, der von dem persönlichen Einkommensteuersatz des Steuerschuldners unabhängig ist. Damit ist die auf die Kapitalerträge entfallende **Einkommensteuer** grundsätzlich abgegolten, was den wesentlichen Unterschied zu einer Kapitalertragsteuer ohne Abgeltungswirkung darstellt.

Zur Vermeidung von Abgeltungsteuer können **Freistellungsaufträge** über die jeweils geltenden Sparer-Pauschalbeträge (zurzeit: 801,00 Euro und 1.602,00 Euro für Eheleute) erteilt werden. Soweit der Freistellungsauftrag reicht, wird keine Abgeltungsteuer auf Kapitalerträge einbehalten.

Insbesondere für **Vermieter** und **WEG-Verwalter** ist seit dem 01.01.2009 die Abgeltungsteuer zu beachten. Der Vermieter ist von der Abgeltungsteuer dann betroffen, wenn **Mietkautionen** gezahlt wurden und die Mietkautionen im Namen des Mieters bei einem Kreditinstitut angelegt werden (Treuhandkonten). Der Vermieter muss Freistellungsaufträge an das kontoführende Kreditinstitut weiterleiten oder aber dem Mieter die jährliche Kautionsbescheinigung über die Zinserträge und die einbehaltene Abgeltungsteuer übermitteln.

Der WEG-Verwalter muss die Abgeltungsteuer in Bezug auf laufende Zins-einnahmen für das **Verwaltungsvermögen**, insbesondere die **Instandhaltungsrücklage**, beachten. In den jährlichen **Eigentümerabrechnungen** ist die einbehaltene Abgeltungsteuer auszuweisen, damit gegebenenfalls einzelne Wohnungseigentümer die einbehaltene Abgeltungsteuer über ihre persönliche Einkommensteuererklärung geltend machen können.

- **Steuerermäßigung bei Aufwendungen für haushaltsnahe Beschäftigungsverhältnisse und für die Inanspruchnahme haushaltsnaher Dienstleistungen**

Für **Wohnungsvermieter** und **WEG-Verwalter** sind abgeleitet aus dem Einkommensteuergesetz (EStG) die Regelungen des § 35s EStG zu beachten hinsichtlich der haushaltsnahen Dienstleistungen. Hierbei handelt es sich nicht um eine Steuer, sondern um die Möglichkeit, haushaltsnahe Beschäftigungsverhältnisse und Dienstleistungen als **Aufwand** steuerlich geltend zu machen.

Der Wohnungsvermieter hat auf Antrag bei den jährlichen **Betriebskostenabrechnungen** für die Mieter den Anteil der haushaltsnahen Dienstleistungen auszuweisen. Der WEG-Verwalter muss den Anteil der haushaltsnahen Dienstleistungen bei Selbstnutzern einer Eigentumswohnung in der Jahresabrechnung ausweisen.

Wird eine dem **Betriebsvermögen** zugehörige Immobilie schließlich verkauft, so wird der erzielte **Gewinn** beziehungsweise **Verlust** mit dem Unternehmenserfolg verrechnet. Gehört die Immobilie zum **Privatvermögen**, so ist die vorherige Haltedauer von Bedeutung. Nur wenn die Immobilie länger als zehn Jahre im Besitz des Veräußerers war, unterliegt ein möglicher Gewinn aus einem Verkauf nicht der Einkommensteuerpflicht (gleiches gilt für den Verlustfall). Bei unentgeltlicher Abgabe ist der Empfänger erbschaft- oder schenkungsteuerpflichtig.

Besteuerung bei Verkauf einer Immobilie

10.2 Immobilienwirtschaftlich relevante Abgaben

Neben Steuern erhebt die öffentliche Hand auch für die Immobilienwirtschaft relevante Abgaben. Arten von Abgaben sind dabei Gebühren, Zinsen, Beiträge, Sonderabgaben und Geldbußen. Wichtigste Gesetzesgrundlage für die Erhebung von Abgaben ist dabei das auf Ebene der Bundesländer erlassene **Kommunalabgabengesetz (KAG)**.

Gebühren

Gebühren unterscheidet man in Verwaltungsgebühren und Benutzungsgebühren. Typische **Verwaltungsgebühren** werden für Amtshandlungen, wie etwa die Erteilung einer Baugenehmigung oder die Erteilung einer Abgeschlossenheitserklärung nach Wohneigentumsgesetz (WEG), erhoben. **Benutzungsgebühren** werden bei Inanspruchnahme bestimmter öffentlicher Einrichtungen fällig. Typische Beispiele sind hier Ab- und Frischwassergebühren, aber auch Gebühren für die Abholung des Abfalls. Allgemein werden Gebühren immer dann erhoben, wenn diesen eine konkrete Gegenleistung (der Kommunen) gegenübersteht.

Verwaltungsgebühren werden z. B. erhoben für:

- Erteilung einer Baugenehmigung
- Erteilung einer Abgeschlossenheitsbescheinigung nach WEG

C Fachliche Informationen und Grundlagen

- Gutachten der Gutachterausschüsse
- Mietspiegelausfertigungen

Benutzungsgebühren werden z. B. erhoben für:

- Abwassergebühren
- Frischwassergebühren
- Straßenreinigungsgebühren
- Abfallgebühren

Gebühren sind nach dem Verwaltungskostengesetz (VwKostG) des Bundes nach dem Grundsatz der **Angemessenheit** und dem **Äquivalenzprinzip** zu bemessen, d. h., dass der Verwaltungsaufwand für die Höhe der Gebühr in einem angemessenen Verhältnis zu dem wirtschaftlichen Wert oder sonstigen Nutzen für den Gebührenzahler stehen muss.

Beiträge

Beiträge sind laut Gesetz eine Geldleistung für den Ersatz des Aufwands für die Herstellung, Anschaffung und Erweiterung öffentlicher Einrichtungen und Anlagen. Im Gegensatz zu den Gebühren sind Beiträge unabhängig von einer tatsächlichen Inanspruchnahme. Hier genügt die Möglichkeit der Inanspruchnahme.

Beispiele für **immobilienwirtschaftlich relevante Beiträge** sind:

- Erschließungsbeitrag nach Baugesetzbuch (BauGB)
- Ausgleichsbetrag für städtebauliche Sanierung nach §§ 153 ff. BauGB
- Herstellungsbeitrag für Errichtung einer Abwasserinstallation nach Kommunalabgabengesetz (KAG)
- Anschlussbeitrag für öffentliche Straßen, Wege und Plätze nach KAG

Je nach Höhe der Beiträge können diese zu einer erheblichen finanziellen Belastung für die beitragspflichtigen Grundstückseigentümer führen.

Sonderabgaben

Immobilienwirtschaftlich relevante Sonderabgaben sind beispielsweise die Abwasserabgabe (Abgabe für das Einlassen von Abwasser in Gewässer) oder die Abgabe für Wasserentnahme (Entnahme von Wasser z. B. aus Grundwasservorkommen). Auch in vielen anderen Wirtschaftsbereichen gibt es Sonderabgaben (z. B. Forst- und Holzwirtschaft). Voraussetzung für die Erhebung von Sonderabgaben ist, dass ein **begrenzter Personenkreis** dem Zweck der Sonderabgabe näher steht als die Allgemeinheit.

Sonderabgaben dürfen nicht zur Erzielung von Einnahmen für den allgemeinen Finanzierungsbedarf eines öffentlichen Gemeinwesens erhoben werden und ihr Aufkommen darf nicht zur Finanzierung allgemeiner Staatsaufgaben verwendet werden.

Beispiele für **Sonderabgaben** sind:

- Abwasserabgabe nach dem Abwasserabgabengesetz
- Wasserentnahme nach dem Wasserentnahmegelddgesetz
- Stellplatzabgabe nach Landesbauordnung i. V. m. Kommunalsatzung
- Abgabe nach dem Gesetz über Immobilien- und Standortgemeinschaften (ISG-Gesetz NRW)
- Maßnahmen nach BID (Business Improvement Districts)
- Maßnahmen nach PACT (Partnerschaften zur Attraktivierung von City-, Dienstleistungs- und Tourismusbereichen)

Das Bundesverfassungsgericht hat die Zulässigkeit von Sonderabgaben, die einem begrenzten Personenkreis im Hinblick auf vorgegebene besondere wirtschaftliche oder soziale Zusammenhänge gesetzlich auferlegt werden, an einer Reihe von Entscheidungen als zulässig bestätigt.

➔ **ZUSAMMENFASSUNG**

Abb. 32: **Zusammenfassung Kap. 10 – Steuern und Abgaben in der Immobilienwirtschaft**

I. Einfluss von Steuern auf die Wirtschaft

Kosten der Besteuerung (Wohlfahrtswirkung einer Steuer)
Laffer-Kurve

II. Immobilienwirtschaftlich relevante Steuerarten

In der Erwerbsphase

- Grunderwerbsteuer

In der Bewirtschaftungsphase

- Umsatzsteuer
- Grundsteuer
- Energiesteuer
- Stromsteuer
- Versicherungsteuer
- Abgeltungsteuer

III. Immobilienwirtschaftlich relevante Abgaben

- Gebühren (Verwaltungs- und Benutzungsgebühren)
- Beiträge (z. B. Erschließungsbeiträge)
- Sonderabgaben (z. B. Abwasserabgabe, Stellplatzabgabe)

D Trainingsaufgaben

Trainingsaufgaben zu C, Teil 1

Eine Familie plant den Bau eines Einfamilienhauses. Dabei bieten sich ihr die Alternativen »Beauftragung eines Architekten und Bauen in eigener Regie« oder »Bauen mit einem Bauträger«.

Aufgabe 1

Nennen Sie vier Vorteile und zwei Nachteile der Bauträgervariante!

Wodurch unterscheiden sich kommunale Wohnungsunternehmen von Wohnungsgenossenschaften?

Aufgabe 2

- a. in der Eigentümerstruktur
- b. in der Zielsetzung
- c. in der Rechtsform

Eine Immobilienkauffrau möchte sich nach ihrer Ausbildung als Maklerin selbstständig machen.

Aufgabe 3

- a. Welche Zulassungsberechtigung muss sie erwerben, bevor sie ihre Geschäfte aufnehmen kann?
- b. Unter welchen Voraussetzungen und von wem wird die Zulassung aus a) erteilt?
- c. Nennen Sie eine spezifische Rechtsvorschrift, die die Maklerin bei der Durchführung ihrer Geschäfte beachten muss!

- a. Beschreiben Sie zwei Kernaufgaben eines Unternehmensleitbildes!
- b. Wodurch unterscheidet sich ein Unternehmensleitbild von einem Unternehmensziel?

Aufgabe 4

Vor einer Rationalisierungsmaßnahme werden mit einem monatlichen Kapitaleinsatz von 200.000,00 Euro in 160 Arbeitsstunden 800 Pumpen hergestellt. Durch die Rationalisierungsmaßnahme steigt der Kapitaleinsatz auf 240.000,00 Euro, die Ausbringungsmenge auf 1.120 Stück bei gleich bleibender Stundenzahl.

Aufgabe 5

Ermitteln Sie die Arbeitsproduktivität vor und nach der Rationalisierungsmaßnahme!

D Trainingsaufgaben

Trainingsaufgaben zu C, Teil 2

Aufgabe 6

Welche Faktoren spielen bei der Preisgestaltung von Bauland eine tragende Rolle?

Aufgabe 7

Beschreiben Sie die Bedeutung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft für die gesamte deutsche Bevölkerung auch in Bezug auf GdW-Unternehmen!

Aufgabe 8

Die staatliche Wohnungspolitik kann Einfluss auf die Entscheidungen der Immobilienunternehmen ausüben. Beschreiben Sie anhand von jeweils drei Beispielen, wie

1. Bund,
2. Länder und
3. Kommunen/Gemeinden

die Wohnungspolitik beeinflussen können!

Aufgabe 9

Aufgrund ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung wirken unterschiedliche Politikfelder auf die Immobilienwirtschaft ein.

- a. Beschreiben Sie die Hauptaufgaben folgender Problemfelder (Infrastrukturpolitik – Energie- und Umweltpolitik – Wettbewerbspolitik – Verbraucherschutzpolitik)!
- b. Nennen Sie für jedes Politikfeld jeweils zwei Beispiele für immobilienrelevante Gesetze, Verordnungen, Satzungen oder Maßnahmen!

E Lösungshinweise zu Teil B und Teil D

Lösungshinweise zu den Lernsituationen in Teil B

Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen darstellen

- Vermietung von leer stehenden Wohnungen
- Mietinkasso
- Mieterhöhungen durchführen
- Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen in Auftrag geben
- Ansprechpartner für die Mieter sein
- Kündigungen aussprechen
- Gekündigte Mietverhältnisse abwickeln
- Wohnungsübergaben durchführen
- Betriebskostenabrechnungen erstellen
- Instandhaltungen und Modernisierungen organisieren

LERNSITUATION 2

Aufgabe 1

Geschäftsfeld 1 = eigener Bestand

- Mieteinnahmen/Mieterträge und Betriebskostenvoraus- bzw. -nachzahlungen

Aufgabe 2

Geschäftsfeld 2 = Fremdverwaltung

- die vereinbarte Verwaltervergütung/Verwaltergebühren gemäß Vertrag und evtl. Vergütungen für variable Leistungen

Geschäftsfeld 3 = WEG-Verwaltung

- die vereinbarte Verwaltervergütung/Verwalterhonorar gemäß Vertrag und evtl. Vergütungen für variable Leistungen

Aufgabe 3

- Die Eheleute Becker sind beruflich stark eingespannt, dass sie sich nicht ausreichend und zeitnah um die Belange der Immobilie bzw. der Mieter kümmern können.
- Auch ist die Entfernung von Dortmund nach Bochum etwas weit, um das Objekt ausreichend zu betreuen. Auch wäre es für das Ehepaar ein Zeitproblem, die möglichen Dienstleistungen, die Einhaltung der Verkehrssicherungspflichten oder die Handwerkerleistungen überwachen zu können.
- Fehlende Kenntnisse, die für die Selbstverwaltung des Mehrfamilienhauses notwendig wären (mietrechtliche, technische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse).
- Die Eheleute Becker sehen die Investition als reine Kapitalanlage und wollen eigentlich Erträge sowie mögliche Wertsteigerungen erzielen.

3.1

E Lösungshinweise zu Teil B und Teil D

3.2

- Hier kommt der Mietvertrag zwischen den Eheleuten Becker als Eigentümer der Eigentumswohnung und Frau Karin Surbier als Mieterin zustande.
- Demzufolge stehen die Mieteinnahmen auch immer den Eigentümern (Eheleute Becker) zu.

Aufgabe 4

Unterscheiden Sie bitte „Sondereigentum“ und „Gemeinschaftseigentum“!

4.1

- Als Sondereigentum werden insbesondere Bauteile sowie technische Einrichtungen und Anlagen spezifiziert, die nicht Gemeinschaftseigentum sind und dem jeweiligen Eigentümer zum alleinigen Gebrauch bzw. zur alleinigen Nutzung zur Verfügung stehen. Oftmals sind es Bauteile, Einrichtungen bzw. Anlagen, die der alleinigen Beanspruchung bzw. Abnutzung des „Sondereigentümers“ unterliegen. Kosten, Lasten und Risiken des Sondereigentums trägt der jeweilige Eigentümer alleine.
- Hingegen handelt es sich beim Gemeinschaftseigentum um Bauteile, technische Einrichtungen und Anlagen, die nicht zum Sondereigentum zählen, aber den Bestand und die Sicherheit und den ordnungsgemäßen Betrieb des Gebäudes sicherstellen. Dazu zählen auch die Räume und/oder Flächen, die von allen Eigentümern genutzt werden können. Entscheidungen zum Gemeinschaftseigentum trifft immer die Eigentümergemeinschaft. Der einzelne Eigentümer ist nicht berechtigt, über das Gemeinschaftseigentum zu verfügen bzw. alleine Entscheidungen darüber zu treffen.

Bitte je fünf Angaben, was Sonder- und was Gemeinschaftseigentum sein könnte!

Zum Sondereigentum gehört:

- nichttragenden Wände
- der Belag des Fußbodens einschließlich Fuß-/Sockelleisten
- die Innentüren einschließlich Beschläge
- die Heizkörper
- die Sanitärausstattung, wie Wanne, Dusche, WC, Waschbecken, Armaturen usw.

Dem Gemeinschaftseigentum sind zuzuordnen:

- das Grundstück
- die Außenwände sowie tragende Wände und das Dach
- die Verkehrsflächen und Gemeinschaftsräume (Treppenhaus, Kellergänge, gemeinschaftlicher Wasch- u. Trocken- sowie Fahrradkeller)
- die Haustüren sowie die Fensteranlagen
- die Ver- und -entsorgungsleitungen (Strom, Wasser, Abwasser)

4.2

a) im Bereich der WEG-Verwaltung

Im Rahmen der WEG-Verwaltung verwaltet und betreut die Springorum Immobilien AG das Gemeinschaftseigentum für die Eigentümergemeinschaft.

b) welche im Bereich der Sonderverwaltung?

Bei der Sondereigentumsverwaltung wird ausschließlich das Sondereigentum durch den Verwalter betreut und verwaltet.

Nennen Sie je vier typische Aufgaben der Springorum Immobilien AG im Fall 4.2 a) und im Fall 4.2 b)!

4.3

Typische Aufgaben im Rahmen der WEG-Verwaltung:

- Durchführung der Beschlüsse der Wohnungseigentümer
- für die Durchführung der Hausordnung sorgen
- Vorbereitung und Leitung der jährlichen Eigentümerversammlung
- Verwaltung der Gemeinschaftsgelder
- Instandhaltung / Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums.

Typische Aufgaben im Rahmen der Sondereigentumsverwaltung:

- Mieter akquirieren (Anzeigen schalten, Vermietungsgespräche führen)
- Vermietungsgespräche führen
- Mietverträge vorbereiten
- Wohnungsübergabe
- Betriebskostenabrechnung für die Wohnung erstellen
- Instandhaltungen organisieren
- Mieterhöhungen durchführen
- beendigte Mietverhältnisse abwickeln

Welche Art von Einnahmen erzielt sie in ihrem Geschäftsfeld 1 (Vermittlung) und welche in ihrem Geschäftsfeld 3 (Vermietung)?

Aufgabe 5
5.1

- **Einnahmen Geschäftsfeld 1 – Immobilienvermittlung =**
Maklerprovision für erfolgreiche Immobilienvermittlungen
- **Einnahmen Geschäftsfeld 3 – Verwaltung eigener Bestand =**
Mieteinnahmen/Mieterträge und Betriebskostenvorauszahlungen bzw. -nachzahlungen aufgrund Betriebskostenabrechnung

Nennen Sie je fünf typische Aufgaben im Geschäftsfeld 1 (Vermittlung) und im Geschäftsfeld 3 (Vermietung)!

5.2

Aufgaben Geschäftsfeld 1 – Immobilienvermittlung

- ausführliche Objektaufnahme und Marktpreiseinschätzung
- Beschaffung erforderlicher Unterlagen
- Durchführung der Informationspflichten Verbraucherinformation nebst Widerrufsbelehrung sowie Identifizierungspflicht Eigentümer/Käufer nach GwG
- Erstellung einer zielgruppenspezifischen Werbe- und Vertriebsstrategie
- Exposéerstellung
- Durchführung von Objektbesichtigungen

Aufgaben Geschäftsfeld 3 – Vermietung eigener Wohnungsbestand

- Wohnungsübergaben, -abnahmen und übernahmen
- Rechnungswesen zum Objekt, überwachen und Buchung aller Zahlungsein- und -ausgänge
- Erstellung Betriebskostenabrechnung für Mieter
- Kautionsverwaltung

E Lösungshinweise zu Teil B und Teil D

- Mieterakquise bei Neuvermietung
- Abschluss von Mietverträgen

5.3

Nennen Sie je fünf typische Aufgaben im Geschäftsfeld 1 (Vermittlung) und im Geschäftsfeld 3 (Vermietung)!

Aufgaben Geschäftsfeld 1 – Immobilienvermittlung:

Auftragsbeschaffung, Objektaufbereitung (Objektanalyse, Zusammenstellung von Objektunterlagen, Exposéerstellung, Werbung für das Objekt (Internet, Zeitungsinserat, Aushang am Objekt), Vermietungs- / Verkaufsverhandlungen, Vorbereitung von Miet- und Kaufverträgen.

Aufgaben Geschäftsfeld 3 – Vermietung eigener Wohnungsbestand:

Wohnungsübergaben (Abnahmen und Übernahmen), Rechnungswesen zum Objekt, überwachen und Buchung aller Zahlungs-ein- und -ausgänge, Erstellung Betriebs-kostenabrechnung für Mieter, Kautionsverwaltung, Mieterakquise bei Neuvermietung, Abschluss von Mietverträgen

Lösungshinweise zu den Lernsituationen in Teil B

Strategische Chancen und Risiken analysieren, die sich für die Springorum Immobilien AG aufgrund der zukünftigen Wohnungstrends bieten

LERNSITUATION 3

Erstellen Sie ein Thesenpapier, indem Sie stichpunktartig zu den folgenden Themen Stellung nehmen (jeweils eine halbe Seite pro Thema):

Wie sehen unsere zukünftigen Mieter aus?

Aufgabe

- Anstieg der 1- und 2-Personen-Haushalte
- Starke Zunahme der Hochaltrigen (über 80 Jahre)
- Auflösung traditioneller familiärer Strukturen: Alleinerziehende, nicht eheliche Lebensgemeinschaften und andere Patchwork-Strukturen
- Allgemeines Bewusstsein für ökologische Aspekte: Gewinn an Gewichtung der Heiz- und Betriebskosten gegenüber Ausstattung und Lage

Wie sehen die zukünftigen energetischen Anforderungen an unsere Wohnungen aus?

- Weltenergiebedarf steigt weiter an
- Deutliche Erhöhung der Energiepreise
- Verschärfung der Klimaproblematik
- Abschwächung der Problematik durch:
 - Effizientere Nutzung der noch vorhandenen Ressourcen
 - Erschließung/Entwicklung alternativer Energiequellen
- Energieeinsparung wird sowohl unter dem Aspekt Kosten als auch unter ökologischen Gesichtspunkten der Hauptaspekt.
- Entwicklung alternativer Energieträger wird nicht so schnell voranschreiten wie zunächst angenommen.
- Maßnahmen im Bereich des ökologischen Wohnungsbaus:
 - Energie- und Wassersparmaßnahmen
 - Passive und aktive Solarenergienutzung
 - Reduktion der CO₂-Emissionen
 - Verwendung schadstoffarmer Baustoffe
 - Recyclingfähigkeit von Baustoffen
 - Flächensparende Aspekte im Sinne der Nachhaltigkeit

Welche technologischen Veränderungen werden das Wohnen der Zukunft beeinflussen?

- Smart Home: altersgerechtes Wohnen, hausinterne Sicherheit, Sicherheit im Wohnumfeld, Komfortlösungen, technische Energiesparlösungen
- Produktbeispiele:
 - Sicherheitsmeldesysteme: Gasmelder, automatische Einbruchmeldung

E Lösungshinweise zu Teil B und Teil D

etc.

- Steuerungssysteme: automatische und raumindividuelle Heizungssteuerung, Licht- und Herdregulierung
- Unterstützungssysteme: AAL (Ambient Assistent Living)

Welche Anforderungen müssen im Quartiersmanagement erfüllt werden?

- Umschwung der Gesellschaft führt zu neuen Trends der sozialräumlichen Entwicklung und der sozialen Netzwerke: Quartiere müssen dem Trend angepasst werden.
- Wohnungsbestände in einzelnen Quartieren als zentrale Handlungsebene verstärkt auf bestimmte Zielgruppen hin entwickeln
- Insbesondere bei Problemgruppen oder kulturell unterschiedlichen Bewohnerkonstellationen sind Betreuungsleistungen anzubieten und Integrationsmaßnahmen zu fördern.
- Bedarfsgerechte Unterstützung zur Selbsthilfe (Senioren, Migranten, Berufstätige, Alleinerziehende etc.): z. B. Senioren- oder Familiennetzwerke.

Welche wohnbegleitenden Dienstleistungen können zusätzlich angeboten werden?

- Treppenhaus-, Dachboden- oder Kellerreinigung
- Winterdienst
- Organisierte Tagesausflüge
- Besuchs- und Begleitdienst
- Vorlese-/Schreib-/Behördendienst
- Fahrdienst
- Freizeit-/Kulturveranstaltungen
- Fensterreinigung
- Putz- und Aufräumarbeiten in der Wohnung
- Wasch-/Bügelservice
- Pflegedienste
- Mahlzeiten-Service
- Badedienst
- Fußpflege
- Einkaufs- und Besorgungshilfe
- Handwerksdienste
- Kinderbetreuung
- Notrufanlage

Lösungshinweise zu den Trainingsaufgaben in Teil D

Aufgabe 1

Vorteile

Erwerb vom Bauträger:

- Schlüsselfertiges Bauen – Der Bauträger organisiert die komplette Bauerstellung (Planung, Koordination der Handwerker, Abnahme). Der Käufer übernimmt eine fertige Immobilie.
- Erwerber hat kein Kostenüberschreitungsrisiko, da i. d. R. zum Festpreis gekauft wird.
- Erwerber hat kein Erstellungsrisiko, da der Bauträger für die Fertigstellung haftet.
- Erwerber muss kein Grundstück suchen, sondern übernimmt es vom Bauträger.
- Ein Bauträger wird i. d. R. die Bauleistungen billiger einkaufen als ein privater Bauherr, da er länger am Markt präsent ist.

Nachteile

Erwerb vom Bauträger:

- Bauträger verkaufen häufig sehr standardisierte Produkte. Individuelle Gestaltungswünsche des Erwerbers können nur begrenzt berücksichtigt werden.
- Eigenleistungen sind lediglich in begrenztem Umfang möglich, z. B. bei Oberböden.
- Ein Bauträger kalkuliert ein Entgelt für seine Tätigkeit und sein Risiko in den Kaufpreis.

Aufgabe 2

	Kommunales Wohnungsunternehmen	Wohnungsgenossen- schaft
Eigentümerstruktur:	Kommune	Genossen
Zielsetzung:	Gemeinnützige Ziele, wie z. B. wohnliche Versorgung von am Wohnungsmarkt benachteiligten Bevölkerungsgruppen	Förderung der Mitglieder, z. B. durch den Bau von Genossenschaftswohnungen. Zusätzlich verfolgen viele Genossenschaften gemeinnützige Ziele.
Rechtsform:	Kapitalgesellschaft (AG oder GmbH)	Genossenschaft

Aufgabe 3

- Zulassung nach § 34c Gewerbeordnung
- Persönliche Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse; die Stadtverwaltung erteilt die Zulassung.
- Makler- und Bauträgerverordnung, Wohnungsvermittlungsgesetz

E Lösungshinweise zu Teil B und Teil D

Aufgabe 4

- a. Kernaufgaben eines Unternehmensleitbildes:
- Orientierungsfunktion:** Ein Unternehmensleitbild hat zunächst eine Orientierungswirkung. Dies bedeutet, dass sich sowohl der (potenzielle) Kunde als auch der (potenzielle) Mitarbeiter darüber informieren kann, ob dieses Unternehmen überhaupt zu ihm passt.
- Koordinationsfunktion:** Mithilfe des Unternehmensleitbilds kann dem Ziel einer ganzheitlichen, vernetzten Vorgehensweise näher gekommen werden. Das »Ziehen an einem Strang« wird gefördert.
- b. Unternehmensleitbild/Unternehmensziel
- Die Unternehmensphilosophie bzw. das Unternehmensleitbild ist die Basis für die Unternehmensziele. An die Frage »Was wollen wir sein?« schließt sich die Frage nach dem »Wohin?« an. Die Unternehmensziele umfassen die zukunftsorientierten Vorgaben für das Immobilienunternehmen. Sie stellen die Orientierungs- und Richtgrößen für das Unternehmen dar (»Wo wollen wir hin?«).

Aufgabe 5

Arbeitsproduktivität (vor Rationalisierungsmaßnahme): 800 Pumpen / 160 Arbeitsstunden = 5

Arbeitsproduktivität (nach Rationalisierungsmaßnahme): 1.120 Pumpen / 160 Arbeitsstunden = 7

Durch den höheren Kapitaleinsatz hat sich die Arbeitsproduktivität erhöht.

Aufgabe 6

- Lageparameter
- Zentralität der Immobilie
- Standortspezifische Verhältnisse zwischen Angebot und Nachfrage
- Bebauungsmöglichkeiten/bauliche Nutzung

Aufgabe 7

- Zentrale Bedeutung
- Hoher Beschäftigungsstand
- 12 Prozent direkte beitragswirtschaftliche Gesamtleistung
- Wohnungsbestand 50 Prozent des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks der Volkswirtschaft
- Über 4 Billionen Euro Anlagevermögen
- GdW-Unternehmen investieren 9 bis 10 Milliarden Euro pro Jahr.
- Anlagevermögen GdW-Unternehmen beträgt 150 Milliarden Euro.

Aufgabe 8

Einflussmöglichkeiten des Bundes: Der Bund kann z. B.

- den Wohnungsbaufördern;
- Sonderabschreibungen, z. B. bei Modernisierungen, gewähren;
- Gesetze zur Regelung des Mietrechts erlassen;
- alternative Energien durch günstige KfW-Darlehen fördern;
- durch Gesetzgebung die Wohngeldhöhe beeinflussen.

Einflussmöglichkeiten der Länder: Die Länder können z. B.

- Zuschüsse zur Förderung von Baulandentwicklungen gewähren;
- Strukturhilfen für den Wohnungsbau gewähren;
- landesrechtliche Bauordnungen und baurechtliche Bestimmungen verändern;
- Pläne zur Landesentwicklung erstellen;
- über die Landesbanken zinsgünstige Darlehen für den Wohnungsbau gewähren.

Einflussmöglichkeiten der Kommunen: Die Kommunen können z. B.

- preisgünstige Grundstücke verkaufen;
- bedürftige Personen in Kommunalwohnungen unterbringen;
- Subventionen zum Bau von Sozialwohnungen für verbilligte Kostenmieten zahlen;
- durch Vergabe von Erbbaurechten das Angebot an Bauland erweitern;
- bauliche Prüfverfahren verkürzen.

Lösung zu a. und b.:

Aufgabe 9

Politikfeld	Hauptaufgaben (Aufgabe a.)	Gesetze/Verordnungen/Satzungen/Maßnahmen (Aufgabe b.)
Infrastrukturpolitik	Bund und Länder sollen die Anpassung der städtebaulichen Strukturen an die Entwicklung der Bevölkerung und Wirtschaft ermöglichen. Hierzu werden Städtebauförderungsprogramme und entsprechende Regelungen geschaffen.	• Flächennutzungspläne • Bebauungspläne • Vorhaben- und Erschließungspläne • Konjunkturprogramme • Landesentwicklungspläne
Energie- und Umweltpolitik	Energie- und Umweltpolitik strebt vorrangig die Wirtschaftlichkeit, die Nachhaltigkeit, die Versorgungssicherheit und die Umweltverträglichkeit von Immobilien an.	• Energieeinsparverordnung • Heizkostenverordnung • Energieausweis • Energieeinspargesetz • CO₂-Neubau-/Sanierungsprogramme
Wettbewerbspolitik	Die Wettbewerbspolitik soll einen möglichst funktionsfähigen Wettbewerb gewährleisten und nachhaltig sichern. Funktionieren der Wettbewerb ist eine wesentliche Voraussetzung für Wachstum und Beschäftigung. Er fördert Innovationen, optimale Verwendung der Ressourcen, die leistungsgerechte Verteilung finanzieller Mittel und begrenzt wirtschaftliche Macht.	• UWG • GWB • Wettbewerbsregeln nach BGB und HGB
Verbraucherschutzpolitik	Verbraucherschutzpolitik soll die Stellung der Verbraucher gegenüber den Anbietern stärken. Hierzu sind Wissen um die Zusammenhänge auf den Märkten und Transparenz notwendig.	• MABV • WoVermittG • Mietrecht nach BGB • Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz • Preisangabenverordnung

F Anhang

1 Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Abbildungen

Abb. 1: Merkmale einer Immobilie	14
Abb. 2: Geschäftsfelder im Lebenszyklus einer Immobilie	17
Abb. 3: Rechtsbeziehungen Maklervertrag	23
Abb. 4: Objektbetreuer	26
Abb. 5: Rechtsbeziehung Verwaltervertrag	27
Abb. 6: Eigentumsformen nach dem WEG	27
Abb. 7: Zielsetzung von Wohnungsunternehmen	33
Abb. 8: Bereiche des Facility Managements	35
Abb. 9: Hauptaufgaben der Reinigung	37
Abb. 10: Aufgaben des Sicherheitsdienstes	39
Abb. 11: Konferenzraumverwaltung	41
Abb. 12: Aufgaben des Umzugsmanagements	42
Abb. 13: Gebäudedienste	43
Abb. 14: Zusammenfassung Kap. 3 – Geschäftsfelder von Immobilienunternehmen	44
Abb. 15: Verflechtung eines Wohnungsunternehmens mit seinen Marktpartnern	45
Abb. 16: Unternehmensphilosophie (Identitätskern)	48
Abb. 17: Unternehmensidentität (Corporate Identity, CI)	52
Abb. 18: Zusammenfassung Kap. 5 – Corporate Identity und Unternehmensleitbild	53
Abb. 19: Bestimmungsgründe für Unternehmensziele	54
Abb. 20: Ansprüche von Marktpartnern an ein Wohnungsunternehmen	56

Abb. 21: Zielhierarchie in einem Unternehmen	57
Abb. 22: Zielbeziehungen in einer Wohnungsgenossenschaft	57
Abb. 23: Ökonomisches Prinzip	60
Abb. 24: Zusammenfassung Kap. 6 – Unternehmensziele	64
Abb. 25: Prognose der Bevölkerungsentwicklung in der BRD 2006 bis 2040	69
Abb. 26: Bevölkerungsentwicklung im Vergleich (Angaben in Mio. Einwohner)	69
Abb. 27: Zusammenfassung Kap. 8 – Wirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	80
Abb. 28: Umweltpolitische Instrumentarien	92
Abb. 29: Verbraucherschutz	100
Abb. 30: Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)	104
Abb. 31: Zusammenfassung Kap. 9 – Politische Einflussnahme auf die immobilienwirtschaftliche Entwicklung	105
Abb. 32: Zusammenfassung Kap. 10 – Steuern und Abgaben in der Immobilienwirtschaft	114

Tabellen

Tab. 1: Immobilienarten	16
Tab. 2: Aufgaben des Baubetreuers	19
Tab. 3: Relevante Vorschriften aus der Makler- und Bauträgerverordnung zum Schutz des Bauträger-Kunden	21
Tab. 4: Maklertätigkeit	22
Tab. 5: Wesentliche Inhalte des Wohnungsvermittlungsgesetzes (WoVermittG)	23
Tab. 6: Einteilung der Phasen	28
Tab. 7: Einteilung der Wohnungsunternehmen nach der Eigentümerstruktur	29
Tab. 8: Anbieterstruktur auf dem deutschen Wohnungsmarkt	29

F Anhang | 1 Abbildungs- und Tabellenverzeichnis

Tab. 9: Einteilung der Wohnungsgenossenschaften	31
Tab. 10: Facility Management	36
Tab. 11: Bestimmungsgrößen der Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens	46
Tab. 12: Ansprüche von Marktpartnern an ein Wohnungsunternehmen	55
Tab. 13: Wohnungspolitik der BRD nach dem Zweiten Weltkrieg	84
Tab. 14: Förderung der Wohnraumversorgung	86
Tab. 15: Verbände der Immobilienwirtschaft	88
Tab. 16: Pläne der Raumordnungspolitik	91
Tab. 17: Energie- und umweltpolitische Instrumentarien und immobilienwirtschaftliche Regelungen	96
Tab. 18: Steuerarten	107

2 Literaturverzeichnis

Literatur

- Bähr, J.: *Bevölkerungsgeographie*. Aktualisierte Auflage, Stuttgart: Verlag Eugen-Ulmer.
- Brauer, Kerry-U. (Hrsg.) (2021): *Grundlagen der Immobilienwirtschaft*. 11. Auflage, Wiesbaden: Gabler.
- Braun, Hans-Peter (Hrsg.) (2013): *Facility Management. Erfolg in der Immobilienbewirtschaftung*
- Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (2023): *Stadt:pilot. Das Magazin zu Pilotprojekten der Nationalen Stadtentwicklungspolitik*. Berlin.
- Faßbender, Andrea (2014): *Die Untersuchung von Facility Management Leistungen am Beispiel eines Geschäftshauses während der Nutzungsphase: Theorie und Praxis im Vergleich*; Bochum, EBZ Business School
- GdW (2020): *Wohnungswirtschaftliche Daten und Trends 2016/2017: Zahlen und Analysen aus der Jahresstatistik des GdW*. Berlin.
- GdW (2023): *Branchenbericht 9 »Wohntrends 2040 – Zahlen und Analysen«*. Berlin: GdW-Zentrale.
- GdW (2023): *GdW Branchenbericht 8: Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland – wirtschaftlicher Erfolg durch Innovation*, Hamburg.
- Hartmann, G; Härter, F. (2022): *Allgemeine Wirtschaftslehre*. Merkur-Verlag Rinteln.
- Hellerforth, Dr. Michaela (2006): *Handbuch Facility Management für Immobilienunternehmen*.
- Institut für Landes- und Stadtentwicklungsforschung und Bauwesen des Landes Nordrhein-Westfalen.
- Kummert, Kai (Hrsg.) (2013): *Nachhaltiges Facility Management*, Berlin.
- May, Michael (2018): *CAFM-Handbuch: IT im Facility Management erfolgreich einsetzen*.
- Nolden, Körner, Bizer (2021): *Management im Industriebetrieb – Geschäftsprozesse*. Bildungsverlag E1ns, 12. Auflage.
- Siekerkötter, R.; Fehn, T. (2022): *Wirtschafts- und Sozialkunde*. Merkur-Verlag Rinteln.

F Anhang | 2 Literaturverzeichnis

Thüringer Ministerium für Bauen und Verkehr (2007): *Demographie und Wohnungswirtschaft – Herausforderungen an Länder und Kommunen*. Präsentation auf dem 1. Deutschen Kongress Kommunale Liegenschaften, Düsseldorf 08.03.2007.

Internetquellen

Demografische Entwicklung und Schrumpfung

① <http://www.derwesten.de/staedte/gelsenkirchen/Aelter-weniger-und-bunter-id2154400.html>

② http://stadt.gelsenkirchen.de/de/Rathaus/Daten_und_Fakten/Statistiken/Bevoelkerungsstatistik.asp

③ http://stadt.gelsenkirchen.de/de/Rathaus/Daten_und_Fakten/Statistiken/_doc/SAD_BEV_01.pdf

④ http://www.raumplanung.tu-darmstadt.de/media/iwar_ruip/sose2010/fallstudien_gelsenkirchen_darmstadt.pdf

⑤ http://www.stadtumbauwest.de/konzept/FF_Kassel_Kemper.pdf

Sonstiges

① www.bbr.bund.de

② www.bmvbs.de

③ www.bpb.de

④ www.europa.eu

3 Stichwortverzeichnis

§

§ 34c der Gewerbeordnung 20, 21, 24

A

Abgeltungsteuer 110

Abwicklung 43

Aufwendungen für haushaltsnahe
Beschäftigungsverhältnisse 111

B

Baubetreuer 19, 20, 21, 24

Baulandpreise in Deutschland 79

Bauträger 20, 21, 22, 24

Beiträge 111, 112

Besitzsteuern 107

Bevölkerungsentwicklung 69

Bevölkerungsstruktur 70

Bioerdgas 96

Bruttoinlandsprodukt 78

C

Chancen-Risiken-Analyse 46

Corporate Behaviour 50, 52, 53

Corporate Communications 50, 51,
52, 53

Corporate Design 50, 51, 52, 53

Corporate Identity 48, 52, 53, 64

D

Demografische Entwicklung 68

Direkte Förderinstrumente 86

Dokumentation 42

E

EEG 93, 94

Eigenschaften von Immobilien 14

Eigentumsquote 72

Einkommens- und Vermögensent-
wicklung 71

Energiesteuer 109

Energie- und Umweltpolitik 81, 91, 92

Erneuerbare Energien 93, 94

Ertragsteuern 107

Erwerbswirtschaftliches Prinzip 33,
58

Europäische Wettbewerbspolitik 103

F

Fiskal- oder Geldpolitik 66

Förderprinzip 33

Formalziele 55, 64

funktionale »Wohnzonen« 77

Fusionskontrolle 102, 103, 104

G

Gebäudedienste 37, 43

Gebühren 111, 112

Geldpolitik 66

Gemeinnützigkeitsprinzip 33

Gemeinschaftseigentum 27

Geothermie 96

Gewinnmaximierung 33, 34, 56, 57,
58

Grunderwerbsteuer 107

Grundrissgestaltung 77

Grundsteuer 107, 109

H

Hausmeisterdienst 36, 37, 43

Hausverwaltung 26, 27, 28, 44

I

Immobilienfinanzierungen 24, 25

Immobilienfondsgesellschaften 25

Immobilienlebenszyklus 17, 18, 19

Immobilienwirtschaftliche Interes-
senverbände 88

Indirekte Förderinstrumente 87

Infrastrukturpolitik 81, 90

Inspektion 37

K

Kartellbekämpfung 101, 102

Kirchliche Wohnungsunternehmen
29, 31, 33, 44

Klimaschutz 92

Kommunale und öffentliche Woh-
nungsunternehmen 31, 44

Konferenzraumverwaltung 37, 40,
41, 43

Konjunkturverlauf 66

Kostensenkungen 38

F Anhang | 3 Stichwortverzeichnis

L

Leistungsarten 23
Leistungsbereiche 23

M

Makler 20, 21, 22, 23, 24, 48
Maklerprovision 22, 23
Makler- und Bauträgerverordnung
20, 21, 24
Maklervertrag 23, 24
Missbrauchsaufsicht 102, 104
Mobilität 73, 74, 75

N

Neue Lebens- und Wohnformen 75

O

Objektbetreuer 26
Ökonomisches Prinzip 60
Ordnungspolitische Instrumentarien
67
Ordnungspolitische Maßnahmen 67

P

Planwirtschaft 65
Pluralisierung der Haushaltsformen
70
Produktivität 60, 61, 62, 64
Projektentwickler 22
Prozesspolitische Funktionen 66

R

Raumordnungs- und Infrastruktur-
politik 81, 90
Regenerative Energiequellen 96
Reinigungsdienst 37, 43
Rentabilität 58, 59, 64

S

Sachziele 55, 64
Schlüsselverwaltung 41, 42
Sicherheitsdienst 37, 39, 43
Smart-Meetering-Technologie 97
Sonderabgaben 111, 112, 113
Sondereigentums-
verwaltung 26
Sondereigentumsverwaltung 27, 28,
44
Soziale Marktwirtschaft 65
Sozialpolitischen Funktionen 66
Stärken-Schwächen-Analyse 46

Stromsteuer 107, 109

Strukturpolitische Maßnahmen 66
Substanzsteuern 107

U

Umsatz 56, 60, 61, 62
Umsatzsteuer 107, 108
Umweltpolitik 81, 91, 92
Umweltpolitische Instrumentarien
92, 96
Umzugsbereitschaft 75
Umzugsmanagement 37, 42, 43
Unternehmensimage 52
Unternehmenskultur 52, 53
Unternehmensleitbild 48, 49, 50, 53,
54
Unternehmensphilosophie 48, 49,
50, 52, 53, 54
Unternehmensziele 29, 45, 47, 48, 50,
54, 56, 58, 62, 64

V

Verbesserung 37
Verbraucherschutzpolitik 97, 100
Verbrauchssteuern 107
Verkehrssteuern 106, 107
Vermögensentwicklung 71
Versicherungsteuer 110
Verwaltervertrag 26, 27

W

Wartung 39
WEG 26, 27, 28, 44
WEG-Verwaltung 24, 26, 27, 28, 44
Wettbewerbsfähigkeit 46, 57, 63
Wettbewerbspolitik 81, 101, 103
Windkraft 96
Wirtschaftlichkeit 56, 60, 61, 62, 64
Wohnung als Arbeitsort 73
Wohnungsgenossenschaften 29, 30,
31, 33, 44
Wohnungsgesellschaften der Privat-
wirtschaft 32
Wohnungspolitik 81, 82, 84, 85
Wohnungspolitische Instrumente 86
Wohnungs- und immobilienwirt-
schaftliche Interessenverbände
88
Wohnungsunternehmen 28, 29, 31,
32, 33, 34, 44, 45, 48, 55, 57, 58, 63
Wohnungsvermittlungsgesetz 23, 24

Z

Zentralverwaltungswirtschaft 65

Ziele 46, 54, 56, 57, 64

Zielhierarchie 56, 57

Zielsysteme 55