

BGA MAGAZIN

01|2020

9 GASTBEITRAG DANIEL FÖST
*Mut zu Klimaschutz –
auch endlich im Immobiliensektor*

18 GASTBEITRAG DR. PHILIPP LUKAS
*Neujustierung der Grunderwerbsteuer
bei Share Deals – was Investoren wissen müssen*

22 JAHRESBILANZ UND AUSBLICK BGA

INHALT

EIN OPTIMALER FIT IN UNRUHIGEN ZEITEN.....	4
<i>Ein Gespräch mit Stephan Isenberg und Stefan Sus</i>	
MUT ZU KLIMASCHUTZ – ENDLICH AUCH IM IMMOBILIENSEKTOR	9
<i>Daniel Föst, bau- und wohnungspolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion</i>	
JETZT MÜSSEN DIE PRAKTIKER RAN	12
<i>Von Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA</i>	
BGA INVEST VERMITTELT GESCHÄFTSHAUS IN GARCHING	16
BGA INVEST VERMITTELT IMMOBILIENPORTFOLIO IM SÜDEN VON BAYERN.....	17
NEUJUSTIERUNG DER GRUNDERWERBSTEUER BEI SHARE DEALS – WAS INVESTOREN WISSEN MÜSSEN.....	18
<i>Von Dr. Philipp Lukas, Rechtsanwalt und Steuerberater bei WIESE LUKAS in Hamburg</i>	
BGA INVEST VERZEICHNET ERNEUTES REKORDJAHR	22
<i>Marco Schlottermüller, Gründer und Geschäftsführer BGA Invest</i>	
GEFÖRDERTER WOHNUNGSBAU ALS SINNVOLLE PORTFOLIOERGÄNZUNG	26
EIN GANZ BESONDERER DEAL MIT MIRCO SCHOTT	28

Editorial

SEHR GEEHRTE DAMEN, SEHR GEEHRTE HERREN,

BGA Invest feiert im Jahr 2020 ein kleines Jubiläum – seit 15 Jahren sind wir am Markt präsent und unterstützen unsere Kunden mit unseren Dienstleistungen rund um Immobilientransaktionen. Für uns ist das ein Grund ein herzliches Dankeschön an alle Kunden sowie unsere Kooperations- und Netzwerkpartner für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit zu richten! Unsere 15-jährige Unternehmensgeschichte ist eng mit Ihnen verknüpft. Wir freuen uns auf die nächsten Jahre!

Wir sind stolz darauf, Ihnen in unserem Jubiläumsjahr die zweite Ausgabe des BGA-Magazins vorlegen zu können. Auf unsere letztjährige Ausgabe und die darin versammelten Beiträge haben wir viele Reaktionen erhalten und uns über das positive und konstruktive Feedback sehr gefreut. Wir wollen auch im zweiten Heft verschiedene Marktteilnehmer zu Wort kommen lassen und Diskussionsbeiträge zu aktuellen Branchenthemen aufgreifen.

Die Immobilienwirtschaft ist in jüngster Vergangenheit Gegenstand der öffentlichen Diskussion und an mehreren Stellen von gesetzlichen Neuregelungen betroffen. In der aktuellen Ausgabe gehen deshalb der baupolitische Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion, **Daniel Föst** (FDP) und der Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses e. V. (ZIA), **Dr. Andreas Mattner**, auf die Auswirkungen durch die vom Bundestag beschlossenen Maßnahmen aus dem sogenannten Klimapaket für die Immobilienwirtschaft ein.

Auch Share Deals sind von gesetzlichen Neuregelungen betroffen. Rechtsanwalt **Dr. Philipp Lukas**, Partner der auf Immobilientransaktionen spezialisierten Kanzlei Wiese Lukas aus Hamburg, beschäftigt sich in seinem Beitrag mit den wesentlichen Änderungen, die sich dadurch für Share Deals ergeben.

Diese und weitere interessante Themen und Beiträge von Gastautoren finden Sie in der Ihnen vorliegenden Ausgabe versammelt. Ebenso wichtig ist es uns, allen Leserinnen und Lesern Neuigkeiten und Entwicklungen bei BGA Invest vorzustellen, sodass Sie die Möglichkeit haben, unsere Arbeit zu verfolgen und uns noch besser kennenzulernen.

Wir sind sehr gespannt, was Sie über die zweite Ausgabe des BGA-Magazins denken und wünschen Ihnen eine interessante und kurzweilige Lektüre.



Ihr Marco Schlottermüller

Gründer und Geschäftsführer BGA Invest

PS: Sie möchten gerne einen Beitrag für das nächste Magazin verfassen oder haben eine Anregung für ein Thema oder einen interessanten Interviewpartner? Sagen Sie uns Bescheid! Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen.

magazin@bga-invest.de



EIN OPTIMALER FIT IN UNRUHIGEN ZEITEN

Ein Gespräch mit Stephan Isenberg und Stefan Sus



Autorenvorstellung:

Stephan Isenberg ist seit dem Jahr 2009 Mitglied des Vorstands der Bethmann Bank AG. Dort verantwortet er seit 2014 das Ressort „Products & Solutions“. Zuvor leitete er das Ressort „Kunden“. Er trat 1996 nach Banklehre, Studium der Betriebswirtschaftslehre (BWL) und anderen Stationen in die ABN AMRO ein. Stephan Isenberg übernahm verschiedene Funktionen innerhalb des Private Bankings und Asset Managements, unter anderem in den Bereichen Beratung, Vertrieb und Akquisition sowie leitende Funktionen in der Kundenbetreuung. In 2008 war er Generalbevollmächtigter für Vertrieb und Private Wealth Management (PWM) für Deutschland. Stephan Isenberg wurde 1966 in Hagen geboren. Er ist verwitwet, hat einen Sohn und treibt gerne Sport.

Autorenvorstellung:

Stefan Sus ist seit Januar 2019 Partner und Leiter für das Kooperations- u. Vertriebsmanagement des spezialisierten Transaktionsberaters BGA Invest. Sus kommt von der PlanetHome Group, bei der er zuletzt im Management-Team das bundesweite Partner- und Vertriebsmanagement in der Immobilienvermittlung verantwortete. Nach seiner Banklehre und seinem Abschluss als Immobilienfachwirt hat er an der Deutschen Immobilienakademie in Freiburg den Abschluss zum Diplom-Sachverständigen (DIA) für die Bewertung von bebauten u. unbebauten Grundstücken, Mieten u. Pachten erworben. In seinen vorherigen Stationen bei der PlanetHome Group war Stefan Sus u. a. als Vertriebsleiter München verantwortlich, bevor er die Bereichsleitung für den Immobilienvertrieb Westdeutschland mit Sitz in Düsseldorf übernahm. Stefan Sus wurde 1973 in München geboren, ist verheiratet, hat eine Tochter und einen Sohn und ist sportlich aktiv.



1. Die Immobilienbranche steht derzeit im Zentrum der Diskussionen: Mietendeckel werden diskutiert, Share Deals und Zweckentfremdungsverbote verschärft, Enteignungsforderungen kamen vereinzelt sogar aus Kreisen etablierter Parteien. **Herr Sus, aus Ihrer Sicht als Transaktionsberater, wie beurteilen Sie die derzeitige Marktlage und haben Sie den Eindruck, dass sich diese politischen Themen in Ihrer täglichen Arbeit auswirken?**

Sus: Wir merken sowohl auf Verkäufer- als auch auf Investorenseite, dass die von Ihnen angesprochenen politischen Themen die Akteure am Markt bewegen. Generell gilt aber, dass wir nach wie vor eine hohe Nachfrage am Immobilienmarkt feststellen, wobei sich die Situationen zwischen Ballungsgebieten in den Top-Lagen und ländlichen Regionen natürlich unterscheiden.

2. **Herr Isenberg, mit welchem Anliegen kommen Ihre Kunden in der Regel auf die Bethmann Bank zu? Spüren Sie angesichts der genannten Diskussionen eine Verunsicherung bei Ihren Kunden und beeinflussen diese womöglich Ihren Beratungsalltag?**

Isenberg: Wir beobachten diese Diskussionen sehr genau. Allerdings stellen wir bei den Investoren bislang keine generelle Verunsicherung fest. So sind das Interesse an Immobilien und die Nachfrage nach geeigneten Investments unverändert vorhanden. Veränderte Rahmenbedingungen und mögliche Konsequenzen wägen wir zusammen mit dem Investor im jeweiligen Einzelfall sorgfältig ab.

3. **Herr Isenberg, welche Rolle spielen denn Immobilien angesichts anhaltender Niedrig- und Negativzinsen?**

Isenberg: Immobilien waren schon immer ein wichtiger Bestandteil der Vermögensstruktur unserer Kunden. Das Niedrigzinsumfeld hat die vorhandene Nachfrage nochmals befeuert. Insbesondere für Stiftungen, Versorgungswerke und Pensionskassen ist es heute eine Notwendigkeit, sich auch mit alternativen Investments wie Immobilien zu beschäftigen.

4. **Herr Isenberg, Sie arbeiten mit BGA Invest zusammen. Was gab eigentlich den Ausschlag für die Entscheidung zur Zusammenarbeit?**

Isenberg: Zwischen BGA Invest und Bethmann Bank besteht ein optimaler Fit – sowohl mit Blick auf Strukturen wie auf den Anspruch an die eigene Arbeit. BGA Invest verfügt über eine ähnliche Kundenstruktur wie die Bethmann Bank und bietet ihrer Klientel sehr professionelle Transaktionsprozesse. Zudem ist das Unternehmen – so wie wir – bundesweit tätig und bearbeitet ein breites Spektrum an Objekten, wie z. B. Wohn- oder Gewerbeimmobilien. Dabei legt es als inhabergeführtes Haus besonderen Wert auf eine hohe Kunden- und Serviceorientierung. Die Zusammenarbeit von BGA Invest und Bethmann Bank besteht nun bereits seit mehreren Jahren, was ein klares Zeichen für eine gute und passende Kooperation ist.

5. **Geben Sie uns doch in wenigen Worten ein konkretes Beispiel Ihrer Zusammenarbeit mit der Bethmann Bank, Herr Sus.**

Sus: Wir stehen mit der Bethmann Bank in einem engen und sehr vertrauensvollen Austausch – und das auf allen Ebenen. Das beginnt mit regelmäßigen Treffen zwischen Herrn Isenberg, seinen Vorstandskollegen und uns zur Abstimmung der strategischen Zusammenarbeit und setzt sich im Dialog mit dem bundesweiten Immobilien-Spezialisten-Team der Bethmann Bank fort. Wichtig ist für uns, dass wir für die Kunden der Bethmann Bank, die eine Investment- oder Gewerbeimmobilie veräußern möchten oder ihr Portfolio im Rahmen eines Ankaufs erweitern wollen, mit unserer Dienstleistung einen Mehrwert bieten können.

6. Herr Sus, warum sollte denn ein vermögender Privatkunde überhaupt auf die Idee kommen, seine Immobilie zu verkaufen, schließlich erhält er auf das Erlöste Kapital keine Zinsen mehr?

Sus: Diese Frage bekommen wir in letzter Zeit immer häufiger gestellt. Gerne gebe ich Ihnen ein Beispiel anhand eines Ehepaars, das über 65 Jahre alt ist und dessen Kinder aus dem Haus sind. Es besitzt u. a. ein Wohn- u. Geschäftshaus an einem „Big-7 Standort“. Dieses weist nach der Ertragsrechnung der Eheleute, auf der Basis des damaligen Kaufpreises und der heutigen Mieteinnahmen, eine Rendite von knapp 5 % auf. Warum sollte man eine solche Kapitalanlage-Immobilie im aktuellen Zinsumfeld veräußern, wenn mit dem Transaktionserlös auf der Anlagenseite kein vergleichbares Renditeergebnis erzielbar ist? An dieser Stelle kommt BGA Invest ins Spiel: Wir haben kostenfrei und unverbindlich angeboten, das Objekt ausführlich zu analysieren und die Ergebnisse in Form unserer Vertriebs einschätzung zu dokumentieren. Dabei betrachten wir die betroffene Liegenschaft immer ganzheitlich, sowohl unter noch vorhandenem „Value-add“ oder Potenzialgesichtspunkten wie zusätzliche Baureserven (z. B. Dachgeschossaufstockungen, Nachverdichtungspotenzial auf dem Grundstück etc.) als auch bezüglich werterhöhenden nachträglich noch zu realisierenden baulichen Maßnahmen. Ebenso überprüfen wir die aktuelle Mietsituation auf Mietsteigerungspotenziale, die Mieterstruktur und das aktuelle Flächenutzungskonzept. Daneben sehen wir uns die ggf. erforderliche Investitionsseite im kurz-, mittel- und langfristigen Bereich, insbesondere unter den energetischen Anforderungen des Gesetzgebers, an. Bei den Eheleuten ergab sich folgendes Bild: Für das Objekt gab es fast 20 Jahre lang kein professionelles Immobilienmanagement. Dadurch wurde versäumt, die Mieten im gesetzlich möglichen Rahmen anzupassen. Neuvermietungen wurden häufig ohne Mietanpassungen vorgenommen. Zusätzlichen Potenziale in Form von Aufstockung oder Anbau gab es nicht.

Auf der Investitionsseite stand mit einer neuen Heizungsanlage sowie in Bezug auf die Wärmedämmung mittelfristig ein nahezu sechsstelliger Betrag an. Die Wertermittlung hat auch bei konservativer Annahme ein Ergebnis gezeigt, das doppelt so hoch war wie der ursprüngliche Kaufpreis. In Anbetracht dessen hätte sich die ursprünglich errechnete Rendite von 5 % p. a. auf nur noch 2 % p. a. verringert. Für den zu erwartenden Transaktionserlös gab es unter diesen Gesichtspunkten viele interessante Anlagealternativen. Dieser Praxisfall veranschaulicht in meinen Augen sehr schön, dass es sich lohnt, sein Immobilienportfolio in regelmäßigen Abständen zusammen mit Experten auf den Prüfstand zu stellen, um die für die eigene Lebenssituation richtigen Entscheidungen ableiten zu können.

7. Wie sieht es denn mit Geschäftskunden aus? Die Mieten sind zum Teil in den letzten Jahren stark gestiegen, warum sollte ein Unternehmen dann überhaupt seine eigengenutzte Immobilie verkaufen?

Sus: Eine unternehmenseigene Immobilie erfordert das Know-how und entsprechende personelle Ressourcen, um sich um Wartung und Verwaltung sowie Weiterentwicklung zu kümmern. Diese Ressourcen sind oftmals und insbesondere bei vielen mittelständischen Unternehmen nicht vorhanden. Eine Strategie des Unternehmenseigentümers kann daher im sog. „Sale & Lease-Back“-Verfahren liegen. Hierbei wird die Unternehmensimmobilie an einen Investor veräußert, wobei sich der Unternehmer langfristig das Mietrecht in seiner Immobilie sichert und dabei auch Einfluss auf die Miethöhe nimmt. Der Vorteil: Der Unternehmer erhöht aus dem Transaktionserlös seine Liquidität, die wiederum für Expansion und Investition in das eigentliche Kerngeschäft verwandt werden kann. Gleichzeitig ist eine langfristige und kalkulierbare Sicherheit in Punkto Miethöhe und Laufzeit gegeben. Ein weiterer Vorteil ist, dass Instandhaltungskosten der Immobilie mietvertraglich auf den neuen Investor übergehen sowie bisher gebundene Mitarbeiter-Ressourcen freiwerden. Ebenfalls können erforderliche Investitionskosten in die Unternehmensimmobilie mit dem Investor im Zuge des Transaktionsprozesses kosteneinsparend für den Unternehmer „verrechnet“ werden. Wir helfen mit unseren Experten dabei, herauszufinden unter welchen Voraussetzungen sich ein „Sale & Lease-Back“-Verfahren lohnt.

10. Herr Isenberg, wenn Sie die Ausführungen von Herrn Sus zur Nachfrage von geförderten Wohnungen hören, ist das etwas, was Sie auch in Ihrer Praxis und in Kundengesprächen feststellen?

Isenberg: Das entspricht tatsächlich auch unseren Erfahrungen. Wir beschäftigen uns als Bank schon länger mit diesem Thema und haben bereits mehrere Immobilien und Immobilienanlagen im geförderten Bereich an Investoren vermittelt. So ergibt sich eine große Schnittmenge zwischen der BGA Invest und den Interessen unserer Kunden.

11. Herr Sus, Herr Isenberg, um noch einmal zu unserer ersten Frage zurückzukommen und mit der Bitte um eine kurze Antwort. Was würden Sie sich von der Politik wünschen?

Isenberg: Wünschenswert wäre vor allem ein schlüssiges und ausgewogenes Gesamtkonzept, das die Schaffung von Wohnraum fördert und gleichzeitig die berechtigten Interessen von Mietern auf Basis der rechtlichen Grundlagen berücksichtigt. Wesentlich wäre dabei, dass solch ein Konzept auch langfristig verlässlich und nicht in kurzen Abständen Veränderungen unterworfen ist.

Sus: Da kann ich Herrn Isenberg nur beipflichten. Grundsätzlich halte ich es immer für bedenklich, wenn der Staat eingreift oder eingreifen muss. Märkte werden bestimmt durch Angebot und Nachfrage und sollten sich in einem gesunden Umfeld selbst regulieren. Wenn dies nicht der Fall ist und Fehlentwicklungen auftreten, halte ich das Eingreifen durch geeignete Maßnahmen für sinnvoll und aus sozialpolitischen Aspekten bei einem so wichtigem Gut wie Wohnraum auch für erforderlich. Die Politik sollte Bürokratie im Baugenehmigungsverfahren reduzieren und Anreize schaffen, dass weiter in bezahlbaren Wohnraum investiert wird. Gleichzeitig sollte über eine sinnvolle Unterstützung von Wohnungsbedürftigen nachgedacht werden. Enteignungsdiskussionen oder Verschwendung von Steuergeldern durch den Rückkauf von Wohnungsbeständen lösen nicht das eigentliche Kernproblem und schaden gleichzeitig der Wirtschaft.

8. BGA Invest hat in den letzten Monaten in den Medien verstärkt darauf aufmerksam gemacht, dass geförderter Wohnraum als eigenständige Anlageklasse zunehmend nachgefragt wird. Woher meinen Sie, kommt dieser Trend?

Sus: Diese Assetklasse bietet eine renditesichere Investition in die nachgefragten Wohnungsmärkte attraktiver Städte in Deutschland. Ein Investor profitiert von grundsätzlich sicheren Mieten und ist von staatlichen Regulierungen, wie z. B. der Mietpreisbremse deutlich weniger tangiert, als im freifinanzierten Wohnungsbau. Dank bundesweiter Förderung kauft sich der Investor zu günstigeren Einstandspreisen als im freifinanzierten Wohnungsbau ein, im Einkauf liegt der Gewinn bzw. in diesem Fall die „stille Reserve“, zukünftige Wertsteigerungen am Immobilienmarkt noch gar nicht berücksichtigt.

9. Ist das aus Ihrer Sicht eine nachhaltige Entwicklung oder eine Momentaufnahme? Welche Käufer fragen denn geförderten Wohnraum verstärkt nach und was glauben Sie, ist das Motiv dabei?

Sus: Diese Entwicklung sehe ich definitiv als nachhaltig. Bis vor Kurzem war diese Form der Investition nur dem Staat selbst oder der Kirche vorbehalten. Als Investor kommen sowohl vermögende Privatkunden, Family Offices als auch Stiftungen und Versorgungswerke in Frage. Im Grunde genommen bietet diese Investitionsform jedem Anleger, der langfristig plant, eine renditestarke Kapitalanlage mit großen Chancen auf Wertsteigerung. Wir hatten einen Verkauf an eine Privatperson, die mit dem Erwerb von gefördertem Wohnungsbau für ihre Enkelkinder investiert hat. Dieser generationenübergreifende Gedanke, Vermögen in der Familie weiterzureichen und anzusparen, ist in meinen Augen eine sehr clevere Strategie.

Eine gute Rendite?

Natürlich will ich die.

Aber nicht um jeden Preis.

Wer stellt sicher, dass ich
nicht in Ausbeutung und
Umweltverschmutzung investiere?

Wir unterstützen Sie mit Investments in Unternehmen, die hohe Standards bei Themen wie Umwelt und Gesellschaft erfüllen. Überwacht wird dies von unserem unabhängigen Nachhaltigkeitsbeirat. Mehr Informationen dazu finden Sie unter: bethmannbank.de

 **Bethmann Bank**
ABN AMRO

Echtes. Private. Banking.

Gastbeitrag

MUT ZU KLIMASCHUTZ – ENDLICH AUCH IM IMMOBILIENSEKTOR

*Daniel Föst, bau- und
wohnungspolitischer Sprecher
der FDP-Bundestagsfraktion*

Autorenvorstellung:

Daniel Föst (43) ist seit 2017 Mitglied des Deutschen Bundestages und ordentliches Mitglied im Ausschuss für Bau, Wohnen, Stadtentwicklung und Kommunen. Er ist bau- und wohnpolitischer Sprecher seiner Fraktion sowie seit 2017 Landesvorsitzender der FDP in Bayern. Daniel Föst ist seit 2005 Mitglied der FDP und war von 2010 bis 2014 Vorsitzender der FDP in München sowie von 2013 bis 2017 Generalsekretär seiner Partei in Bayern. Vor seiner Zeit im Deutschen Bundestag war Föst selbstständiger Unternehmer im Bereich Marketing und Start-Ups sowie Referent für die Berufsschullehrer-Ausbildung der TU München. Von 1996 bis 2005 leitete er die Abteilung Marketing & Communication der Opti Wohnwelt.

Nachdem Ende September das Klimakabinett der Bundesregierung das sogenannte Klimapakete präsentierte, war die Enttäuschung groß. Zu Recht, denn von einem großen Wurf kann bei den Ergebnissen beim besten Willen nicht die Rede sein. Eine verkappte CO₂-Steuer und lose Einzelmaßnahmen wie die Erhöhung der Flugticketsteuer und ein Verbot sowie eine Abwrackprämie für Ölheizungen sollen der Masterplan der Bundesregierung für die Jahrhundertaufgabe Klimaschutz sein? Sind wir einmal ehrlich: Eine echte Chance, die Pariser Klimaziele einzuhalten, haben wir mit diesem mutlosen Vorgehen nicht.

Dabei lässt das Klimapakete viele Möglichkeiten zur Treibhausgasreduktion ungenutzt. Gerade im Gebäudesektor besteht noch großes CO₂-Einsparungspotential.



Immerhin ist er für 14 % der gesamten CO₂-Emissionen in Deutschland direkt verantwortlich. Das entspricht rund 120 Millionen Tonnen pro Jahr. Und obwohl es sich hier um ein echtes Schwergewicht in der deutschen Klimabilanz handelt, ist diese Branche – übrigens ebenso wie der Verkehrssektor – noch immer nicht Teil des europäischen Emissionshandelssystems.

Eine konsequente Einbindung des Gebäudesektors in einen funktionierenden Emissionshandel muss aber unser Ziel sein. Mit einem jährlich sinkenden CO₂-Limit können wir Schritt für Schritt unsere Emissionen reduzieren und bis 2050 Klimaneutralität erreichen. Nur auf diesem Weg können wir im Immobilienbereich für Mieter und Vermieter, Wirtschaft und Verbraucher planbare Rahmenbedingungen schaffen und unsere Verpflichtungen aus Paris punktgenau erreichen. Und ganz nebenbei würden die teuren Einzelmaßnahmen des Klimapaketes überflüssig werden.

Zusätzlich muss die Politik wirksame Anreize für Investitionen in regenerative Energieversorgung setzen und nicht nur eine Abwrackprämie für alte Ölheizungen ausloben. Eine ermäßigte Mehrwertsteuer, deutliche Sonderabschreibungen für klimafreundliche Umbauten und größere KfW-Förderprogramme sind die Register, die wir hier ziehen müssen. So kann es gelingen, die energetische Sanierungsquote von aktuell einem Prozent im Jahr zu verzehnfachen. Durch eine Klimakostenbremse müssen zugleich die Mieter davor bewahrt werden, dass die Kosten für klimafreundliche Umbaumaßnahmen in Form von Mieterhöhungen auf sie abgewälzt werden.

Außerdem muss der Mieterstrom, der mit hauseigenen Photovoltaikanlagen auf den Dächern auch einen Beitrag zur Energieerzeugung leisten kann, stärker gefördert werden. Die Abschaffung der EEG-Umlage für Strom aus erneuerbaren Energien und eine Senkung der Stromsteuer auf das europäische Mindestmaß sind die richtigen Ansätze, um dieses Versorgungskonzept endlich attraktiver zu gestalten. Auch müssen uns die Vorteile von dezentralen Heizungssystemen bewusst werden. Sie punkten gegenüber zentraler Wärmeversorgung durch geringe Wärmeverluste aufgrund kurzer Transportwege. Zudem ist ihre Effektivität nicht von einer höheren Ausnutzung abhängig. Dies bedeutet gerade im Hinblick auf die immer bessere Wärmedämmung unserer Häuser einen großen Pluspunkt.

Einiges sollten wir uns auch bei unseren niederländischen Nachbarn anschauen: Dort gelten für Energieeinsparungen lediglich Richtlinien. Die konkrete Umsetzung aber wird den Bauherren selbst überlassen. So können Innovationen, beispielsweise bei Energiesparkonzepten, schneller und einfacher bei Neubauten implementiert werden.



Mit diesen Förderungsmaßnahmen gekoppelt mit einer Bepreisung der Treibhausgase mit einem jährlich sinkenden CO₂-Limit, ist es möglich, mehrere Millionen Tonnen CO₂ im Jahr allein im Gebäudesektor einzusparen.

Es ist nachgewiesen, dass ein Emissionshandelssystem eine Reduktion der Treibhausgase nachweislich effektiver und zielgenauer als eine CO₂-Steuer bewirkt. Auch wenn im Klimapakete von einem Zertifikatehandel die Rede ist, erinnert die Lösung der Bundesregierung doch eher an eine CO₂-Steuer als an ein Handelssystem. Schließlich werden die Zertifikate für eine Tonne CO₂ zu einem Festpreis ausgegeben. Somit fehlt es vollkommen an dem entscheidenden Instrument des Zertifikatehandels: dem variablen Preis. Diese Kompromisslösung zeugt von mutloser Politik bei einem Thema, bei dem wir uns keine Mutlosigkeit leisten können.

Wenn wir unsere Klimaschutzziele erreichen und unseren CO₂-Ausstoß jährlich reduzieren wollen, um bis 2050 klimaneutral zu werden, müssen wir entschlossen handeln.

Hierbei können wir in Deutschland mit einem guten Vorbild vorangehen. Ein großer erster Schritt wäre bereits getan, wenn wir den Gebäudesektor endlich – zunächst national – in den Emissionshandel integrieren und daraufhin eine europaweite Einbindung der Baubranche zusammen mit einer „Koalition der Willigen“ vorantreiben. Wir müssen effektiven Klimaschutz auch endlich im Bausektor angehen.

Gastbeitrag

JETZT MÜSSEN DIE PRAKTIKER RAN

Von Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA



Klimaschutz steht seit mehreren Jahren auf der Agenda des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA, dem Spitzenverband der Immobilienwirtschaft. Wir sehen dies als Teil unserer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung. Denn dem Gebäudesektor kommt eine Schlüsselrolle beim Klimaschutz zu: Gebäude stehen für etwa 35 % des Gesamtenergieverbrauchs und 40 % der CO₂-Emissionen. Aber die Immobilienbranche war in den letzten Jahren auch nicht untätig – ganz im Gegenteil: Seit 1990 konnten die Emissionen in unserem Sektor bereits in erheblichem Maße von 209 auf 119 Millionen Tonnen CO₂ reduziert werden. Bis 2030 werden wir uns weiter in erheblichem Maße verbessern müssen, auf dann 70 bis 72 Millionen Tonnen CO₂.

Um dieses Ziel zu erreichen, braucht es einen technologieoffenen Ansatz. Die vornehmliche Aufgabe der Politik besteht darin, Ziele und Zeiträume für eine praktikierbare und zielgerichtete Umsetzung klimapolitischer Vorgaben im Gebäudebereich zu definieren, wobei jedoch möglichst viele Wege offengelassen werden sollten.

Ein Baustein ist sicherlich auch das nun geplante Emissionshandelssystem, auf das sich die Bundesregierung im sogenannten Klimakabinett geeinigt hat. Auch wenn sich dieses Zertifikatesystem allein auf Wärme bezieht und damit nur ein Teil des Energieverbrauchs der Immobilie erfasst wird, so ist dies doch ein wirtschaftlich und klimapolitisch richtiger Lösungsansatz, den wir auch beim ZIA schon lange gefordert haben. Durch ein sektorales, nationales Emissionshandelssystem mit Mindest- und Höchstpreis könnte ein planbarer und glaubwürdiger Preispfad etabliert werden. Die Sektoren Verkehr und Gebäude unterscheiden sich deutlich in Preiselastizitäten und Vermeidungskosten. Es gilt daher, für den Gebäudesektor nachteilige Wechselwirkungen zwischen den Sektoren zu vermeiden. Es bleibt aber auch dabei: Langfristig müssen wir eine europäische, wenn nicht sogar eine globale Lösung finden.

Mitte September 2019 haben wir ein Gutachten des Energiewirtschaftlichen Instituts an der Universität zu Köln (EWI) und des Finanzwissenschaftlichen Forschungsinstituts an der Universität zu Köln (FiFo) veröffentlicht, das die Umsetzung einer CO₂-Bepreisung im Gebäudesektor zum Gegenstand hat. Zentraler Bestand-

teil der Untersuchung war die Frage, wie sich eine CO₂-Bepreisung auf einzelne Verbraucherinnen und Verbraucher in ihren jeweiligen Wohnsituationen auswirken würde. Darauf aufbauend wurde analysiert, ob ein CO₂-Preis dazu führt, dass sich eine energetische Sanierung des jeweiligen Gebäudes lohnt. Eines der Ergebnisse: Legt man einen CO₂-Preis von 145 Euro pro Tonne sowie eine Senkung der Stromsteuer zugrunde, ergeben sich für eine dreiköpfige Familie in einem alten Einfamilienhaus mit alter Ölheizung Mehrkosten in Höhe von etwa 500 Euro pro Jahr. Das wäre der ungünstigste Fall, wobei hier Entlastungen durch einen Klimabonus möglich wären. In den anderen Beispielen, die berechnet worden sind, fallen die Mehrkosten moderater aus.

Im Umkehrschluss heißt das aber auch: Wir müssen die Bevölkerung mitnehmen, um die Akzeptanz für die Klimaziele zu erhöhen, denn das Erreichen ist mit Kosten verbunden. So sollten etwa auch die Einnahmen aus der CO₂-Bepreisung an schwächere Haushalte zurückgeführt werden. Soziale Zerwürfnisse müssen unbedingt vermieden, klimaschützende Investitionen gesteigert werden. Auch eine Förderung beim Austausch von alten Heizungsanlagen halten wir für sinnvoll.



Zusätzlich zum Emissionshandelssystem braucht es zwingend weitere flankierende Maßnahmen, um die Klimaziele im Gebäudesektor zu erreichen. Die angekündigte steuerliche Abschreibung der energetischen Sanierung ist ein wichtiger Schritt, den wir lange gefordert haben. Aber im Konzept der Bundesregierung fehlt eine entscheidende Weiche. Denn die hierin enthaltenen steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten von Investitionen in die energetische Gebäudesanierung sind ausschließlich bei zu eigenen Wohnzwecken genutzten Gebäuden vorgesehen. Das ist eindeutig zu wenig und nicht im Sinne des Klimaschutzes. Die vom Gesetzgeber geplanten Schritte sind ein guter Impuls, aber attraktive Sanierungsanreize für vermietete Bestände und Wirtschaftsimmobilien fehlen. Dabei müssen diese ebenso saniert werden, wenn wir die Klimaschutzziele von Paris auch in der Praxis erfüllen wollen.

Man darf nicht dem Irrglauben unterliegen, Wirtschaftsimmobilien müssten nicht klimagerecht saniert werden. Auf diese Weise vergibt man ein großes Potenzial an CO₂-Einsparungsmöglichkeiten.

Darüber hinaus muss das Steuerrecht auch Konzepte zur Nutzung regenerativer Energien privilegieren oder zumindest die Unternehmen nicht unnötig steuerlich belasten. Immobilienunternehmen üben grundsätzlich vermögensverwaltende Tätigkeiten aus. Die hieraus generierten Mieteinnahmen unterliegen richtigerweise nicht der Gewerbesteuer. Nach aktueller Rechtslage können neue Energiekonzepte zugunsten der Nutzer – wie beispielsweise der Betrieb einer Anlage zur Erzeugung elektrischen Stroms aus regenerativen Energien – dazu führen, dass seine Vermietungseinkünfte „infriziert“ und somit zusätzlich mit Gewerbesteuer belastet werden. Unternehmen werden dieses gewerbesteuerliche Risiko nicht in Kauf nehmen.

Jetzt gilt es, die Ansätze praxisingerecht auszugestalten. Hier bietet sich die Innovationspartnerschaft aus der letzten Legislaturperiode an. Der ZIA hatte dort Vorschläge für die Reduzierung von CO₂ im Gebäudesektor mit einem Volumen von 56 Millionen Tonnen eingebracht, während das Klimakabinett derzeit nur Einsparungen zwischen 7 und 14 Millionen Tonnen vorsieht.

Autorenvorstellung:

Dr. Andreas Mattner ist seit 2009 Präsident des ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss) sowie Präsidiumsmitglied im Bundesverband der Deutschen Industrie. In seiner hauptamtlichen Funktion ist er Geschäftsführer der ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG, der er seit 1993 angehört. Mattner studierte Rechts- und Politikwissenschaften an der Wilhelms-Universität Münster, arbeitete und promovierte als Jurist an der Universität und als Dozent an der Fachhochschule für Öffentliche Verwaltung NRW. Von 1991 bis 2008 war er Mitglied der Hamburgischen Bürgerschaft. Mattner fungierte in diversen Aufsichtsräten der Hamburger Hochbahn, Bilfinger, DSK und BIB Bau sowie aktuell bei der EUREF AG und der Hamborner Reit. Er ist Vorstandsvorsitzender der Stiftung Lebendige Stadt und Board Director der R20 Organisation.

Die ZIA-Akademie startet mit einem umfangreichen, interessanten Programm ins neue Jahr. Erfahren Sie mehr über unsere Workshops und überzeugen Sie sich selbst unter:

www.zia-akademie.de

**MEHR WISSEN.
MEHR WERT.**

Im 1. Halbjahr 2020 bieten wir u.a. Veranstaltungen zu folgenden Themen an:

ESG – Environmental & Social Governance

Basis-Wissen KAGB

Kapitalmarkttransaktionen

Vertriebsprozesse & -anforderungen nach KAGB

BGA INVEST VERMITTELT GESCHÄFTSHAUS IN GARCHING

Der Transaktionsberater BGA Invest hat ein vollvermietetes Wohn- und Geschäftshaus in Garching bei München an ein Family Office vermittelt. Verkäufer waren zwei Privatpersonen. Das Objekt stammt aus dem Jahr 1983 und hat eine Gesamtmietfläche von rund 2.050 m². Die Grundstücksfläche beträgt 2.240 m². Zur Liegenschaft gehören 20 Tiefgaragenstellplätze sowie 15 oberirdische Stellplätze. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Das Wohn- und Geschäftshaus umfasst drei Wohnungen und fünf Gewerbeeinheiten, darunter eine Arztpraxis und ein kleines Hotel, das Ende des Jahres den Betrieb einstellt. Ankermieter der Immobilie ist ein REWE-Markt.

Das Geschäftshaus liegt im Stadtkern der Universitätsstadt Garching, direkt an einer U-Bahnstation. Das Zentrum von München ist mit der U-Bahn in nur 20 Minuten erreichbar. Über die Autobahn A9 ist die Immobilie zudem hervorragend an das Straßennetz angebunden. Die BGA Invest war für die Verkäuferseite exklusiv tätig.



BGA INVEST VERMITTELT IMMOBILIENPORTFOLIO IM SÜDEN VON BAYERN

Auch dieses Jahr konnte die BGA Invest im Exklusivauftrag ein Wohnportfolio in Bayern erfolgreich vermitteln. Hierbei handelte es sich um ein freifinanziertes Portfolio mit insgesamt 258 Wohneinheiten mit einer Gesamtmietfläche von rund 16.870 m².

Die Vermietung der nachfragegerechten Wohnungen zeigte zum Zeitpunkt der Transaktion keinen Leerstand auf. Das Portfolio besticht vor allem durch das Mietsteigerungs- sowie das Nachverdichtungspotential durch Aufstockung und Neubau, lt. Machbarkeitsstudien.

Der Käufer ist ein Marktführer für Wohnungsprivatisierung in Deutschland und konzentriert sich neben Berlin besonders auf die Metropolregionen. Im Geschäftsbereich Services & Ventures werden Wohnungen für Investoren und Projektentwickler auch im Rahmen von Beteiligungen an Joint Ventures vermarktet.

Der Nutzen- und Lastenwechsel der Immobilien erfolgte zu einem großen Teil im Dezember 2019 nach vollständiger Zahlung des Kaufpreises.

Über den Kaufpreis wurde Stillschweigend vereinbart.



Gastbeitrag

NEUJUSTIERUNG DER GRUNDERWERBSTEUER BEI SHARE DEALS – WAS INVESTOREN WISSEN MÜSSEN

Von Dr. Philipp Lukas, Rechtsanwalt und Steuerberater bei WIESE LUKAS in Hamburg



Die eigentlich für den Jahreswechsel 2019/2020 angekündigte Reform der Grunderwerbsteuer bei Share Deals hält die Immobilienwirtschaft auch weiterhin in Atem: Angesichts der Beratungsergebnisse aus Bundestag und Bundesrat haben sich die Koalitionsfraktionen darauf verständigt, die Reform zu verschieben. Aus Berlin ist zu vernehmen, dass die neuen Regelungen im ersten Halbjahr 2020 kommen sollen. In welcher Form und mit welcher Systematik ist zwar noch nicht sicher. Eine denkbare Variante besteht jedoch darin, dass die bisher geplanten Änderungen so oder in angepasster Form kommen werden. Nicht nur die Immobilienwirtschaft, sondern auch sonstige Unternehmen mit Grundstücken im Betriebsvermögen sollten sich daher bereits frühzeitig mit den Regelungsvorschlägen beschäftigen und bestehende Strukturen überprüfen.

Worum geht es?

Grunderwerbsteuer fällt nicht nur bei der (unmittelbaren) Übertragung eines inländischen Grundstücks, sondern auch dann an, wenn Anteile an Personen- und Kapitalgesellschaften, in deren Betriebsvermögen sich inländische Grundstücke befinden, in relevanter Höhe übertragen werden (sog. Share Deals). Nach geltendem Recht löst die Übertragung von Anteilen Grunderwerbsteuer aus, wenn – bei Personengesellschaften – innerhalb von fünf Jahren mindestens 95 % der Gesellschaftsanteile auf neue Gesellschafter übergehen oder insgesamt mindestens 95 % der Gesellschaftsanteile auf einen Erwerber übertragen werden. Damit sollen gesellschaftsrechtliche Übertragungsvorgänge erfasst werden, die im wirtschaftlichen Ergebnis der unmittelbaren Übertragung eines Grundstücks gleichkommen.

RETT-Blocker

In der Praxis hatten sich Co-Investoren-Strukturen etabliert, mit denen der Erwerber im wirtschaftlichen Ergebnis eine Grundstücksgesellschaft übernehmen konnte, ohne Grunderwerbsteuer auszulösen (sog. „RETT-Blocker“). Diesen Strukturen begegnete der Gesetzgeber im Jahr 2013 mit einer Regelung, die gesellschaftsrechtliche Erwerbsvorgänge auch dann der Grunderwerbsteuer unterwirft, wenn der Erwerber eine „wirtschaftliche Beteiligung“ von mindestens 95 % an der Grundstücksgesellschaft erlangt. Seitdem waren RETT-Blocker-Strukturen nur noch zielführend, wenn auch im wirtschaftlichen Ergebnis weniger als 95 % der Gesellschaftsanteile auf den Erwerber übertragen wurden.



Grunderwerbsteuerreform 2019/2020

Aber auch diese Regelung wurde zunehmend als unzureichend empfunden. Zunächst hatte daher eine von der Finanzministerkonferenz ins Leben gerufene Bund-Länder-Arbeitsgruppe Vorschläge für eine weitere Verschärfung der Grunderwerbsteuer bei Share Deals entwickelt. Nach einem Beschluss der Finanzministerkonferenz wurden die Steuerabteilungsleiter des Bundesfinanzministeriums und der Länderministerien damit beauftragt, einen Gesetzentwurf zu erarbeiten.

Die wesentlichen Eckpunkte des Entwurfs lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die relevante Beteiligungshöhe für einen „schädlichen“ (d.h. Grunderwerbsteuer auslösenden) Erwerb soll von 95 % auf 90 % abgesenkt werden. Damit ist es nicht mehr möglich, bis zu 94,9 % der Anteile an der Grundstücksgesellschaft grunderwerbsteuerfrei zu erwerben. Bislang konnte der Erwerber gemeinsam mit einem Co-Investor, der mindestens 5,1 % der Anteile erwarb, die Grundstücksgesellschaft grunderwerbsteuerfrei übernehmen. Bei einer Absenkung der relevanten Beteiligungshöhe auf 90 % würden diese „94/6-Strukturen“ künftig nur noch als „89/11-Strukturen“ funktionieren. Allerdings – und dies ist eine wesentliche Verschärfung – kann Co-Investor künftig nicht mehr ein „mitgebrachter“ Co-Investor, sondern ausschließlich der bisherige Gesellschafter sein. Dies hängt mit der zweiten wesentlichen geplanten Gesetzesänderung zusammen, die im Folgenden erläutert wird.

- Bislang lösen Anteilsübertragungen bei Grundstücks-Personengesellschaften Grunderwerbsteuer aus, wenn sich innerhalb von fünf Jahren der Gesellschafterbestand der Personengesellschaft um mindestens 95 % ändert. Nicht nur dieser Tatbestand soll verschärft werden – die Beteiligungshöhe soll auf 90 % abgesenkt und der relevante „Beobachtungszeitraum“ auf zehn Jahre verlängert werden. Vielmehr soll die Regelung künftig auch auf Kapitalgesellschaften anzuwenden sein. Damit würde bei Kapitalgesellschaften nicht nur Grunderwerbsteuer ausgelöst, wenn sich mindestens 90 % der Anteile in der Hand eines Erwerbers vereinigen, sondern auch dann, wenn mindestens 90 % der Anteile auf neue – ggfs. voneinander völlig unabhängige – Gesellschafter übergehen. Es wird deutlich: Ein „mitgebrachter“ Co-Investor, der 10,1 % der Gesellschaftsanteile erwirbt, kann den Anfall von Grunderwerbsteuer dann nicht verhindern. Einzig ein bisheriger Gesellschafter könnte als Co-Investor fungieren; frühestens nach zehn Jahren könnte dieser seinen Anteil weiterübertragen. Das Verbleiben des bisherigen Gesellschafters in der Gesellschaft ist aber oftmals nicht gewollt.

Ab wann gelten die neuen Regelungen?

Ursprünglich sollten die neuen Regelungen erstmals auf Erwerbsvorgänge anzuwenden sein, die nach dem 31. Dezember 2019 verwirklicht werden. Nachdem die Reform nun in das Jahr 2020 verschoben worden ist, wäre eigentlich damit zu rechnen, dass auch die zeitliche Anwendung der Regelungen angepasst wird. Hier ist aber Vorsicht geboten. Ein rückwirkendes Inkrafttreten ist denkbar. Klare Verlautbarungen des Gesetzgebers hierzu gibt es derzeit nicht. Es ist daher anzuraten, für Erwerbe ab dem 1. Januar 2020 bereits die neuen Regelungen in die Planung und Strukturierung einzubeziehen. Nach den zuletzt im Gesetzgebungsverfahren geäußerten Bedenken gegen die Regelungsvorschläge ist aber auch nicht ausgeschlossen, dass die Reform konzeptionell noch einmal vollständig überdacht wird. Es bleibt also spannend.



Autorenvorstellung:

Dr. Philipp Lukas, LL.M. ist Rechtsanwalt und Steuerberater bei WIESE LUKAS in Hamburg. Er verfügt über langjährige Erfahrung in der steuerlichen und rechtlichen Beratung von Investoren, Unternehmen und Unternehmern bei komplexen M&A- und Immobilientransaktionen sowie in den Bereichen Konzernsteuern und Unternehmensnachfolge. Das JUVE Handbuch Steuern 2019 sieht WIESE LUKAS an der „Hamburger Marktspitze“.

WWW.WIESELUKAS.DE

WL

STEUERN UND
UNTERNEHMENSRECHT
TRANSAKTIONEN
IMMOBILIEN
NACHFOLGE
KONZERNSTEUERN

WIESE LUKAS

PARTNERSCHAFT VON RECHTSANWÄLTEN
UND STEUERBERATERN MBB

GERHOFSTRASSE 2
20354 HAMBURG
T +49 (0)40 537 9919-00
KANZLEI@WIESELUKAS.DE



BGA Invest Intern

**BGA INVEST VERZEICHNET
ERNEUTES REKORDJAHR**

*Marco Schlottermüller, Gründer und
Geschäftsführer BGA Invest*

- **652 Millionen Euro Transaktionsvolumen**
- **Erneute Steigerung gegenüber
Rekordjahr 2018**
- **Geförderter Wohnraum bei
institutionellen Investoren weiterhin
gefragt**
- **Erweiterung des Unternehmensstandorts
und der Mitarbeiterbasis**

In das Jubiläumsjahr zum 15-jährigen Bestehen von BGA Invest starten wir mit Rückenwind. 2019 war das zweite Rekordjahr in Folge seit Gründung von BGA Invest. Wir haben unseren Wachstumskurs fortgesetzt und mit rund 652 Millionen Euro das Transaktionsvolumen aus dem Vorjahr um etwa vier Prozent übertroffen. 365 Millionen Euro fielen bei Transaktionen in der Assetklasse Wohnen an, die damit, wie schon in den Vorjahren, stärkster Treiber für das sehr gute Ergebnis waren. Dabei schlagen wohnwirtschaftliche Projektentwicklungen mit rund 104 Millionen Euro zu Buche.

Für uns zeigt sich hier die weiterhin gegebene Nachfrage von institutionellen Investoren im Bereich geförderter Wohnungsbau. Gewerbeimmobilien, darunter Hotels sowie Fachmarkt- und Einzelhandelszentren, tragen mit einem Anteil von rund 44 Prozent und insgesamt 287 Millionen Euro zum Transaktionsvolumen von BGA Invest bei.

Wir freuen uns sehr über das erzielte Wachstum und die positive Entwicklung unseres Unternehmens. Um die Erfolge der BGA Invest und die gewachsenen Partnerschaften und Kundenbeziehungen zu verstetigen, passen wir unsere Unternehmensstrukturen Stück für Stück an. So haben wir im vergangenen Jahr neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinzugewonnen und unseren Unternehmensstandort in Grünwald durch die Anmietung weiterer Büroflächen vergrößert.

Unser Hauptaugenmerk legen wir im Jahr 2020 auf die Festigung von bestehenden sowie dem Ausbau von neuen Kooperationen und Netzwerkpartnerschaften, hier insbesondere zu Privatbanken und Family Offices. Darüber hinaus werden wir die im vorangegangenen Jahr begonnene Digitalisierung von Unternehmensprozessen weiter vorantreiben, um die Leistungen für Kunden und Kooperationspartner stets zu verbessern.

Ein herzlicher Dank geht an das komplette Team von BGA Invest und alle Kunden, Partner und Dienstleister ohne die der Erfolg nicht möglich gewesen wäre.



FÜR IMMOBILIENPROFIS UND ANLEGER

IHR PARTNER FÜR INTELLIGENTE IMMOBILIENFINANZIERUNGEN

SPRECHEN SIE UNS AN:

THOMAS RONFELD: 040 30217-5203
DOMINIQUE METZELE: 040 30217-5626
BJÖRN KOMBÄCHER: 040 30217-5542



Gastbeitrag

GEFÖRDERTER WOHNUNGSBAU ALS SINNVOLLE PORTFOLIOERGÄNZUNG

Seit 1994 ist die Sozialgerechte Bodennutzung (SoBoN) Teil der städtebaulichen Entwicklung der Landeshauptstadt München. In dieser wird ein festgesetzter Prozentsatz des neu geschaffenen Wohnbaurechts für Zwecke des sozialen gebundenen Wohnungsbaus festgelegt. In der Novellierung der Sozialgerechten Bodennutzung wurden unter anderem Neuerungen für den geförderten Wohnungsbau eingeführt. Neben der Anpassung der Grundstückswertansätze, der Miethöhe sowie der Bindungsdauer wurde auch ein zusätzlicher Mietwohnungsbau eingeführt, der sogenannte preisgedämpfte Mietwohnungsbau für die Münchner Mitte. Insgesamt entsteht somit bei neu geschaffenen Wohnbaurecht eine Förderquote von 40 %.

Warum sollte nun der geförderte Mietwohnungsbau für Investoren attraktiv sein? Bis vor wenigen Jahren konnten auf diese Frage nur die kommunalen Wohnungsunternehmen eine Antwort liefern und dies hatte zumeist weniger mit wirtschaftlichen Punkten zu tun, als vielmehr damit, dass die Unterstützung der Bevölkerung durch geförderten Mietwohnungsbau Teil der Gesamtunternehmensstrategie ist.

Autorenvorstellung:

Bastian Zägelein, Immobilienfachwirt (IHK), seit 2011 als Transaktionsmanager und Ansprechpartner für Investoren im Bereich Neubautätigkeit für die Bayerische Hausbau tätig

Kontakt:

Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG
Denninger Straße 165 | 81925 München
Telefon +49 89 9238-8516 | **Telefax** +49 89 9238-1148516 | **Mobil** +49 152 57966252
ba.zaegel@hausbau.de | www.hausbau.de

Wurden bei den privaten Investoren noch die geringe Renditechance, die fehlende Möglichkeit der Mietanpassung, die Länge der Förderlaufzeit und/oder das Mieterklientel als Gründe genannt um nicht im geförderten Wohnungsbau zu investieren, hat sich diese Denkweise mittlerweile komplett verändert. Nicht nur aufgrund der immer geringer werden Renditechance auf dem freien Wohnungsmarkt rückt der Fokus nun langsam aber deutlich wieder auf den geförderten Wohnungsbau, sondern gerade auch die vorgenannten Nachteile werden nun als teilweise Vorteile gehandelt. Die dauerhafte Vollausslastung der Wohnanlagen, die kaum vorhandene Fluktuation und eine geringe Mietausfallquote sind nur wenige „Hard-Facts“ die immer wieder genannt werden. Vor dem Hintergrund der geplanten Veränderungen beim Mieterschutz bringt der geförderte Wohnungsbau eine gewisse Planungssicherheit für die Businesspläne während der Bindungszeit. In der langfristigen Betrachtung ergibt sich ein positives Ergebnis, insbesondere durch die Wertschöpfung nach Auslauf der Bindungsfrist. Ein nicht zu unterschätzender „Soft-Fact“ ist auch das Bestreben seiner gesellschaftlichen Verantwortungen gerecht zu werden und seinen Teil für mehr bezahlbaren Wohnraum beizusteuern.

Musste der Investor bis vor Kurzem noch die Bewilligungsbescheide des Bauträgers mit dessen starrer Finanzierungsstruktur bezüglich der Fördergelder übernehmen, konnten wir dank enger Zusammenarbeit mit der Landeshauptstadt München ein Verfahren erarbeiten, wonach der Erwerber die Förderanträge und damit auch seine Finanzierung mit Eigenkapital, Fremdkapital und den Fördergeldern individuell gestalten kann. Auch begleiten wir den Investor bei der Beantragung der Bewilligungsbescheide in der gesamten Bauphase bis zum Abruf der Fördergelder. Der paketweise Erwerb von geförderten Wohnungen erfolgt bei uns bezugsfertig, die Wohnungen können direkt vom Mieter bezogen werden.

Unser neues Quartier am Nockherberg ist ein Beispiel dafür, dass die Landeshauptstadt München zusammen mit privaten Bauherren auch auf den derzeitigen Mangel an bezahlbarem Wohnraum in München reagiert, in dem sie bei Neubauprojekten die geförderten Mietwohnungen bezuschusst.

„Während im freifinanzierten Immobilienmarkt neue Regelungen und Gesetzesänderungen den Mietmarkt für den Vermieter erschweren, wissen bei den geförderten Mietwohnungen die Investoren von Anfang an auf was sie sich in der Förderlaufzeit einlassen müssen.“

Auf den insgesamt rund neun Hektar großen Arealen an der Welfen-, der Falken- und der Regerstraße werden derzeit 1.500 Wohnungen für Familien, Paare und Singles errichtet. Bis zu 3.500 Menschen werden auf insgesamt rund 148.800 m² Geschossfläche ein neues Zuhause finden. Dabei werden die Vorgaben der sozialgerechten Bodennutzung eingehalten: 30 % der Wohnfläche sind für geförderten Wohnungsbau vorgesehen. Handels-, Gastronomie- und Dienstleistungsflächen, darunter vier Kindertagesstätten, ergänzen das Konzept.

Über die Bayerische Hausbau

Die Bayerische Hausbau ist eines der großen Immobilienunternehmen in Deutschland. Mit einem Immobilienportfolio im Wert von rund 2,9 Milliarden Euro nimmt sie nicht zuletzt in ihrem Stammmarkt München eine Spitzenposition ein. Rund 200 Mitarbeiter tragen zu diesem Erfolg bei. Die Bayerische Hausbau bündelt die Immobilien- und Bauaktivitäten der Schörghuber Unternehmensgruppe. Das Leistungsspektrum umfasst die Geschäftsfelder Immobilien und Development. Dazu gehören professionelles Asset und Portfolio Management, Property Management für die eigenen Bestandsimmobilien sowie klassische Bauträgeraktivitäten. Die Bayerische Hausbau ist Teil der Schörghuber Unternehmensgruppe, die neben dem Bau- und Immobiliengeschäft auch in den Bereichen Getränke, Hotel und Seafood unternehmerisch tätig ist.

EIN GANZ BESONDERER DEAL MIT MIRCO SCHOTT

Mirco Schott ist seit dem Jahr 2014 bei BGA Invest. Er ist Teil des Teams Investment München und hat sich auf die Assetklasse Wohnen spezialisiert. Mit seinen mehr als 30 Jahren Berufserfahrung in der Immobilienbranche besitzt Mirco Schott ein breites berufliches Netzwerk zu zentralen Entscheidungsträgern wie Investoren, Bauträgern und Immobilienkäufern und verfügt über fundierte Kenntnisse auf dem internationalen Immobilienmarkt.



30 Jahre Immobilienerfahrung – welcher Deal ist Ihnen besonders in Erinnerung geblieben?

Bei BGA Invest gab es schon zahlreiche interessante Mandanten und auch sehr spannende Objekte. Ich erinnere mich insbesondere an einen Deal, der symptomatisch für unsere Arbeit im Immobiliensektor ist und zugleich sehr gut unser Engagement als Beratungs-, Vermittlungs- und Abwicklungsunternehmen darstellt. Im November 2016 durften wir quasi eine kleine Rarität vermitteln. Verkäufer war ein Münchener Family Office, Käufer eine bekannte industrielle Familie.

Um was für ein Objekt handelte es sich denn?

Ganz nüchtern ausgedrückt handelte es sich um ein Wohn- und Geschäftshaus in der Münchener Innenstadt mit einer Gesamtfläche von rund 2.000 m². Ein wunderschönes Objekt, das unter Denkmalschutz steht. Die Top-Lage im Herzen von München sowie der historische Wert der Immobilie machten dieses Objekt so besonders und lukrativ für potenzielle Investoren. Schicksal oder Zufall? Dieses Angebot traf zum richtigen Zeitpunkt mit seinen Kriterien auf eine ausgewählte Klientel an Investoren zu. Eine spannende Transaktion im geschlossenen Bieterverfahren war also vorprogrammiert.

Was war noch so einzigartig an diesem Deal?

Die Seltenheit des Objektes und seine hervorragende Lage habe ich ja bereits erwähnt. Hinzu kam ein deutliches Wertsteigerungspotenzial: Über einen zusätzlichen Anbau auf dem Grundstück hatte man die Möglichkeit, durch Nachverdichtung die gesamtvermietbare Fläche um rund 50 % zu steigern. Sprich: Hierbei konnten zusätzlich ca. 1.000 m² vermietbare Fläche geschaffen werden. Bei dieser Top Lage ist das eine sehr seltene, unschlagbare Gelegenheit. Insgesamt ein sehr schöner und exklusiver Deal.

Was bedeutet das geschlossene Bieterverfahren für BGA Invest?

Die erfolgreiche Abwicklung von geschlossenen Transaktionen sind für BGA Invest charakteristisch. Dies gilt insbesondere für den Standort München. Wir legen viel Wert auf Diskretion und Vertraulichkeit bei unseren Kaufabwicklungen sowie im Umgang mit allen beteiligten Parteien und Personen. Das geschlossene Bieterverfahren spiegelt auf besondere Art und Weise unsere Arbeit bei BGA Invest wider: Transparenz, Kompetenz und ein reversionssicherer Verkaufsprozess sind maßgebend sowie wesentlich für unsere Arbeit.

Impressum

Herausgeber

BGA Invest GmbH
Schloßstr. 23
82031 Grünwald
Tel +49 89 54 34 898 - 0
Fax +49 89 54 34 898 - 20
info@bga-invest.de
www.bga-invest.de

Redaktion

Feldhoff & Cie. GmbH
Grüneburgweg 14
60322 Frankfurt am Main
Tel +49 69 26 48 677 - 0
Fax +49 69 26 48 677 - 20
info@feldhoff-cie.de
www.feldhoff-cie.de



FELDHOFF & CIE.
Real impact.

Wir gratulieren zu **15 Jahren BGA INVEST!**

Auch wir bedanken uns und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.

2005-2020 15 JAHRE BGA INVEST

Nach 15 erfolgreichen Jahren
sagen wir unseren Kunden
und Partnern: Danke!
Wir freuen uns auf die
gemeinsame Fortsetzung
der vertrauensvollen
Zusammenarbeit.

30 MITARBEITER

>6 MRD. TRANSAKTIONSVOLUMEN

RUND **750** ERFOLGREICH
PLATZIERTE TRANSAKTIONEN