

THEMEN + AUTOREN:

BUILDING INFORMATION MODELING: Aus dem Blickwinkel des Juristen



KLAUS BEINE
Rechtsanwalt und Notar
BEITEN BURKHARDT Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH
www.beiten-burkhardt.com

FACILITY MANAGEMENT:
Innovative Vergabe von Dienstleistungen



MARIO A. BACHER
Partner
Ernst & Young Real Estate GmbH
www.de.ey.com

STUKTURWANDEL:
Quo Vadis Urbi?



HENDRIK LINDEMANN
ö.b.u.v. Sachverständiger
für Immobilienbewertung (IHK)
www.sbhl.de

KATALONIEN:
Ein Stimmungsbild



PHILIPP KIRCHHEIM
Rechtsanwalt
Marimón Abogados, Barcelona
www.marimon-abogados.com

BUILDING INFORMATION MODELING: Aus dem Blickwinkel des Juristen

Von *KLAUS BEINE*

Die neue Generation der PropTech's ist in aller Munde. Neu? Ja und nein. Sicher bieten PropTech's, oft Start-up's, neue Ideen und neue Entwicklungen. Jedoch ist es im Grunde „nur“ die Fortentwicklung der Digitalisierung in der Immobilienbranche. Gleiches geschieht in anderen Branchen: FinTech, LegalTech, InsurTech etc.

Auf einem PropTech Summit in London war nun auch *ConstrucTech* zu hören. Das ließ die Zuhörer zunächst aufhören, doch was dann folgte, war bekannt: BIM! Man könnte schon fast sagen, das gute, alte BIM.

Mehr...

FACILITY MANAGEMENT: Innovative Vergabe von Dienstleistungen

Von *MARIO A. BACHER*

Im Bereich der Facility Services ist der Markt stark umkämpft. Neben einem enormen Preiskampf fehlt jedoch eine Leitlinie für die Vergabe von FM- Leistungen.

Zwar hat die GEFMA schon viel erarbeitet, zumeist wird jedoch, ähnlich wie bei der Vergabe von Bauleistungen, eine Liste der benötigten Leistungen erstellt und dazu ein Preis abgefragt. Dass dies zwar bei statischen, z.B. bei Bauleistungen funktionieren kann, aber bei dynamischen, prozessorientierten Leistungen nur sehr schwer dauerhaft umsetzbar ist, hat sich in der Vergangenheit immer wieder gezeigt. Voraussetzungen für einen optimalen Gebäudebetrieb sind ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen Auftraggeber und Dienstleister für Facility Services, sowie die Vermeidung von Streitigkeiten.

Mehr...

STUKTURWANDEL: Quo Vadis Urbi?

Von *HENDRIK LINDEMANN*

Durch den boomenden Online-Handel veröden die deutschen Innenstädte. Ein Strukturwandel ist dringend nötig, der die zunehmenden Leerstände in Zentren der Städte füllt. Während der E-Commerce zweistellige Zuwachsraten verzeichnet, sieht die Situation bei lokalen Einzelhändlern alles andere als rosig aus.

Beginnend von der historischen Entwicklung wird nachfolgend der Weg der Innenstädte ins 21. Jahrhundert beschrieben, und die damit verbundenen Hürden und notwendigen Entwicklungsschritte: Als der Handel noch auf Marktplätzen stattfand, gruppierten sich um die zentralen Märkte Krämerläden mit ihrem eigenen Charme, der im Outlet-Bereich mehr oder weniger gelungen kopiert wird.

Mehr...

KATALONIEN: Ein Stimmungsbild

Von *PHILIPP KIRCHHEIM*

Spanien boomt! Es ist Berichtssaison und die meisten spanischen Immobilienunternehmen vermelden satte Gewinne mit Steigerungen, die prozentual im zweistelligen Bereich liegen.

Nach den Krisenjahren (2008-12), die einen fast kompletten Stillstand bei der Neuentwicklung von Immobilien mit sich brachten, hat der Markt viel Nachholbedarf und ist seit Jahren stetig am Wachsen. Neben dieser hausgemachten, bedarfsgetriebenen Nachfrage – die über den reinen Eigentümerwechsel von Objekten hinaus vor allem zur verstärkten Entwicklung neuer Objekte führt – haben der weltweit hohe Investitionsdruck und das stabile Umfeld in Spanien zu historischen Rekordmarken beim Immobilieninvestment geführt.

Mehr...

AUTOR:



KLAUS BEINE
Rechtsanwalt und Notar
BEITEN BURKHARDT Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH
www.beiten-burkhardt.com

>>> BIM (Fortsetzung): Diese Methode der Projektabwicklung findet in Deutschland aus zahlreichen Gründen immer noch keine breitflächige Anwendung: Der Erwartung einer Qualitätssteigerung der Planung, höherer Transparenz der Planungsprozesse, optimierter Termin- und Kostenkontrolle, der Grundlagenschaffung für das Nachtragsmanagement, steht durch das Arbeiten mit BIM ein höherer Planungsaufwand entgegen, das Vorziehen von Planungsentscheidungen, zusätzliche Managementkapazitäten, finanzieller Einführungs- und Schulungsaufwand sowie nicht ausgereifte Software und fehlende gesetzliche Vorgaben.

Wie das internationale Umfeld zeigt, ist auch für Deutschland zu erwarten, dass BIM der neue Standard im Bauwesen wird. Über das dreidimensionale CAD Gebäudemodell hinaus wird BIM mit weiteren Informationen gespeist und so „zum Leben erweckt“. Neben der bloßen Visualisierung wird die Errechnung weiterer Faktoren, unter anderem Zeit (4D Modell) und Kosten (5D Modell) ermöglicht. Das System verwaltet Informationen, wie Baustoffdatenblätter, Stücklisten, Brandschutznachweise, etc. Ermöglicht wird dieser Prozess durch die „Intelligenz“ der einzelnen Modellelemente im System. Zudem bietet BIM eine fortlaufende Kostenkontrolle, denn finanzielle Auswirkungen von Planungsänderungen werden vom Modell selbstständig errechnet.

In der Theorie sollen alle am Bauprojekt Beteiligten freien Zugang zum BIM Gebäudemodell haben und ihre Arbeiten, Ideen, Daten, Planungen in dieses eintragen, sog. Arbeit an einem „open BIM“. Diese Vorgehensweise stellt aber immer noch keine Realität dar. Wegen der Erforderlichkeit der Koordination und Verwaltung der einzelnen Daten und deren Zusammensetzung wird prinzipiell die Einsetzung eines BIM-Managers bzw. BIM-Admins gefordert.

BIM ist jedoch nicht nur als eine Methode der Projektentwicklung und Projektabwicklung zu verstehen, sondern im Kontext einer geänderten Philosophie zu Bauprojekten, nach der die durch die Planung geschaffenen Ergebnisse ein Gebäude während seines gesamten Lebenszyklus begleiten.

Für Juristen stellt sich die Frage, wie die enge Zusammenarbeit der Baubeteiligten adäquat in den Griff zu bekommen ist. Hier sind zum einen vertragsrechtliche Lösungen zu finden, aber auch die Diskussion über die Einführung einer BIM-Richtlinie ist nicht zu umgehen. Weiter stellt sich Versicherungs-, Haftungs-, und Urheberrechtsfragen sind mit einem neuen Blickwinkel auf BIM zu klären. In einer Reihe von europäischen und außereuropäischen Ländern wurden zudem BIM-Richtlinien geschaffen, die einen Rahmen und Hilfestellungen für die Erstellung, Nutzung und den Austausch der Bauwerksmodelle beinhalten. In Deutschland besteht eine solche Richtlinie bislang nicht.

Für den technischen und personellen Bereich gilt es, die zur Verfügung stehende Software weiter auszubauen und deren Anwendung zu schulen. Insbesondere kleine und mittlere Architekturbüros dürfen die Umstellung auf BIM unter anderem wegen des finanziellen Aufwands nicht scheuen.

Resümierend stellt BIM die nächste Evolution in der Abwicklung von Bauprojekten dar und wird ebenso wie die CAD Systeme das Zeichenbrett ablösen, die derzeitige Arbeitsweise im Bauwesen verändern. Obwohl einige Fragezeichen noch zu beantworten sind, ist der enorme Nutzen, den BIM schafft, nicht zu leugnen. Vielleicht bringen die PropTech's und ConstrucTech's nun endlich das BIM in Schwung.

AUTOR:



MARIO A. BACHER
Partner
Ernst & Young Real Estate GmbH
www.de.ey.com

>>> **Facility Management (Forts.):** Der Fokus bei der Auswahl eines Serviceproviders liegt oft auf Kostenaspekten. Qualitäten der Leistungen oder innovative Ansätze rücken in den Hintergrund. Mit einem konzeptbasierten Vergabeverfahren kann diesem Problem in Teilen entgegnet gewirkt werden.

Eine Konzeptvergabe verläuft in drei Stufen und lehnt sich an die Idee des Architekturwettbewerbs an. Die Vorauswahl der Bieter erfolgt im *Request for Information*. Der AG kann hier bereits eingrenzen, welche Anforderungen die Dienstleister später erfüllen müssen; dazu zählen Internationalität, Unternehmensgröße, Eigenleistungsanteil, u.v.m. Auf Basis der eingeholten Informationen wird eine Shortlist der Anbieter generiert, welche zum *Request for Concept*, der zweiten Stufe des Verfahrens, zugelassen werden.

Im Konzeptwettbewerb wird den Bietern die Möglichkeit geboten, vorerst unabhängig vom Preis, ein Konzept zur Bewirtschaftung des jeweiligen Objekts zu erstellen. Das Knowhow des Providers wird hier gezielt genutzt um den Gebäudebetrieb optimal zu gestalten. Vorgaben seitens des AG, im Sinne eines Leistungsverzeichnisses, gibt es bei dieser Art der Vergabe nicht. Es werden lediglich die Erwartungen an das Leistungsergebnis sowie Mindestanforderungen zur Vergleichbarkeit der Konzepte beschrieben. Der Provider kann sich voll und ganz darauf konzentrieren ein qualitätsorientiertes Konzept zu entwickeln, ohne direkt aus Kostengründen um den Zuschlag zu bangen. Um einen Anreiz zu setzen und den investierten Aufwand der Bieter in einem gewissen Maße zu honorieren, kann ein Preisgeld für die bspw. besten drei Konzepte ausgelobt werden.

Erst in der anschließenden kommerziellen Phase, dem *Request for Proposal*, findet eine Bepreisung der Konzepte statt. Um hier eine Vergleichbarkeit

herbeizuführen, sollte den Bietern eine Struktur zur Bepreisung (bspw. gem. DIN 32736 oder GEFMA 100-2) vorgegeben werden. Zwar bepreisen diese ihr Konzept als Ganzes, empfehlenswert ist jedoch, eine Einheitspreisliste für bestimmte Services abzufragen, um diese als Basis für Mehr- oder zusätzliche Leistungen heranziehen zu können. Spielt neben dem Preis vor allem die Qualität eine große Rolle, so kann der AG ganz i. S. d. Konzeptausschreibung nach Auswertung der Angebote den präferierten Provider identifizieren und schließlich den Zuschlag erteilen.

Das Vorgehen bietet Freiraum für neue Ideen, Innovationen, Prozesse oder Methoden, aber auch um Probleme in der Ausschreibung frühzeitig zu erkennen und ggf. zu korrigieren. Der größte Mehrwert für den Betrieb und ein partnerschaftliches Verhältnis besteht in der Aufnahme der Vorschläge und des Erfahrungsschatzes des Dienstleisters bereits während des Ausschreibungsprozesses. Die Entwicklung des Konzeptes durch den Serviceprovider minimiert für den AG auch das Risiko unvollständiger Informationsweitergabe, denn es basiert auf den Erfahrungen des AN und geht über die Vorgaben des AGs hinaus. Das Nachtragsrisiko durch mangelhafte Angaben des AG verringert sich dadurch deutlich. Zudem werden interne Ressourcen des AG entlastet, die Vorbereitungszeit wird reduziert. Die vermeintlich höheren Kosten für den Einkauf eines Konzeptes, lassen sich durch weniger Nachtragsvolumen bei sehr hoher Qualität rechtfertigen.

Diese Vergabeart entfernt sich von der preisgetriebenen Vergabe hin zu Qualität und Partnerschaft. Praxisbeispiele bestätigen, dass die Dauer des Vergabeverfahrens reduziert, Anforderungen besser erkannt und umgesetzt, und das Knowhow des Serviceproviders direkt genutzt werden.

AUTOR:



HENDRIK LINDEMANN
 ö.b.u.v. Sachverständiger
 für Immobilienbewertung (IHK)
www.sbhl.de

>>> **Strukturwandel (Fortsetzung):** In der Nachkriegszeit verdrängten große Ketten und Filialisten die inhabergeführten Einzelhändler. In den 70ern propagierten die Stadtentwickler autofreie Innenstädte und der großflächige Einzelhandel wanderte in die preisgünstige Peripherie ab. Eine „Verordnung zum Schutz der Innenstädte“ (in Bayern, mit einem Ansiedlungsverbot von Innenstadt-relevanten Sortimenten in Gewerbegebieten) wurde oft durch politische „Kuhhandel“ (Arbeitsplätze gegen Ausnahmeregelung) oder auch differenzierte Interessenlagen bei benachbarten Kommunen ausgehöhlt.

In den 90er Jahren begann der Siegeszug des Internets und es wurde u. a. der branchentypische Onlinehändler *Amazon Inc.* gegründet, der in Deutschland bereits fast ein Viertel des gesamten Umsatzes im Onlinehandel erzielt. Gegründet als Online-Buchversand wurde das Sortiment auf alle Innenstadt-relevanten Sortimente erweitert, und zudem eine Infrastruktur geschaffen, die von der Logistik und Distribution bis hin zu eigenen Serverfarmen fast die gesamte Wertschöpfungskette auf sich vereint. Durch raffinierte Firmenkonstrukte verschiebt der Konzern seine Gewinne, bis sie letztendlich in einem Steuerparadies alibimäßig geringerversteuert werden. Der resultierende Preisvorteil wird an die Kunden weitergegeben und der lokale Einzelhandel ist quasi chancenlos, weil er die Standortkosten nicht mehr erwirtschaften kann. Diese Entwicklung führt zur Verödung der Innenstädte, auch in A-Standorten. Dem gegenüber steht der positive Trend der „Landflucht“ und den weltweit zu beobachtenden Urbanisierungstendenzen. In den 70/80er Jahren boomten Vororte von größeren Städten und Neubaugebiete in Gemeinden, wogegen Innenstadtlagen verelendeten. Dieser Trend ist nun umgekehrt – die Babyboomer suchen den Altersruhesitz in der Innenstadt, und auch die

jüngeren folgen den angebotenen Arbeitsplätzen und verweigern sich dem täglichen Pendlerstress zugunsten einer besseren Work-Life-Balance.

Auch die Gastronomie kehrt in die Innenstädte zurück, das Motto: Mehr essen, weniger shoppen. Bei den Neuvermietungen in den Innenstädten hat sich der Anteil der Gastronomie inzwischen auf über 20 quasi verdoppelt. Dabei ist der Siegeszug des Onlinehandels nicht der einzige Grund für die Entwicklung. Im öffentlichen Bewusstsein gewinnt Essen generell an Wichtigkeit, die Bedeutung der Mode dagegen schwindet. Bei Facebook wird inzwischen ein Foto vom Essen gepostet, nicht von der neuen Jacke.

Weiter wird ein Revival der Innenstadtkinos erwartet, denn die Mieten werden so weit sinken, dass es für Filmtheater dort wieder Raum gibt. Es wird in der Innenstadt wieder mehr Waren des täglichen Bedarfs geben. Die großen Lebensmittelhändler drängen bereits massiv in die Innenstädte. Hohe Anforderungen werden an Stadtplanung und Stadtmarketing gestellt, welche für die Innenstadtentwicklung die sogenannte ESSHAH-Regel beherzigen sollten: Erreichbarkeit, Sauberkeit, Sicherheit, Helligkeit, Attraktivität, Herzlichkeit.

Der Umbruch wird auch Opfer fordern, da nicht jede Stadt den Wandel vom Einkaufszentrum zum Erlebniscenter schaffen wird. Gute Zukunftsaussichten haben Metropolen wie Hamburg, München oder Düsseldorf, aber auch kleinere Städte mit Charakter. Nicht nur die Größe entscheidet über die Zukunftsperspektiven, sondern vor allem die Aufenthaltsqualität. Liebevoll erhaltene alte Stadtkerne mit historischen Gebäuden haben da bessere Karten als von seelenlosen Zweckbauten gesäumte Fußgängerzonen, die weniger als Flaniermeile denn als Hundeauslaufzonen genutzt werden.

AUTOR:



PHILIPP KIRCHHEIM

Rechtsanwalt
Marimón Abogados, Barcelona
www.marimon-abogados.com

T: +34.934 157 575
kirchheim@marimon-abogados.com

>>> **Katalonien (Fortsetzung):** Investitionsvolumina von 14 Milliarden € im Jahr 2016 und 13,5 Milliarden € 2017 sprechen für sich, wobei die Erwartung für 2018 und die folgenden Jahre von weiter steigendem Interesse ausgeht. Die mit Abstand gefragtesten Investitionsstandorte bleiben Barcelona und Madrid, dies gilt für alle Marktsegmente – im Bereich der Büromieten waren Ende 2017 dort knapp 900.000 m² Fläche ausgelastet, das bedeutet einen Rückgang der Leerstandsquoten auf 10,89 % bzw. 7,68 %, bei Durchschnittsmieten in Prime Zonen von ca. 30,- €/m² in Madrid und 23,- €/m² in Barcelona.

In Barcelona wurde diese Entwicklung im 2. Hj. 2017 allerdings abgeschwächt – der Terroranschlag auf den *Rambblas* im August, sowie insbesondere die angespannte politische Lage in und um Katalonien haben einige Investoren abgeschreckt bzw. nachdenklich gemacht. Die Unabhängigkeitsbestrebungen, die damit verbundene Unsicherheit, das eventuelle Rausfallen aus der Eurozone, haben für viel Unruhe und Zweifel gesorgt. Seit den Neuwahlen herrscht eine Pattsituation – die Unabhängigkeitsbefürworter haben eine hauchdünne parlamentarische Sitzmehrheit erzielt, wohingegen die „Unionisten“, die Parteien, die einen Verbleib Kataloniens im Königreich Spanien vertreten, bei der Wahl die Mehrheit an Wählerstimmen erzielt haben.

Inzwischen aber scheinen sich in Katalonien „italienische Verhältnisse“ zu ergeben – zwar ist die politische Lage weiterhin total offen. Dennoch ist die anfängliche Verunsicherung in eine neu empfundene Normalität übergegangen, welche die Wirtschaft nicht weiter zu beeinträchtigen scheint. Seit Ende Oktober 2017 wird Katalonien kommissarisch von Madrid aus „regiert“ bzw. verwaltet; die einschlägigen Kennzahlen gehen wieder nach oben, so steigen

die Konsumindizes ebenso wieder an wie die Schaffung neuer Arbeitsplätze, wo Katalonien im Februar 2018 schon wieder spanischer Spitzenreiter war.

Es ist also weiterhin unklar, wohin sich die politische Lage, die ja auch sehr stark von Emotionen gesteuert ist, entwickelt. Demgegenüber hat die Wirtschaft die Zeichen verstanden, dass der spanische Staat keine tatsächliche Gefährdung der Zugehörigkeit Kataloniens zu Spanien – und damit zur EU – zulassen wird, und dass Katalonien aufgrund seiner Lage, wirtschaftlich-industriellen Tradition und Prosperität weiterhin ein attraktiver Standort bleiben wird. Die Erwartungen an das Jahr 2018 sind auch insofern sehr gut und in der Praxis stellen sich die Investitionsströme schon wieder als normal dar.

Bei Immobilientransaktionen in Katalonien sind seit dem 1.1.2018 neue gesetzliche Grundlagen zu beachten: Zu diesem Zeitpunkt tritt das 6. Buch des Katalanischen Zivilgesetzbuches in Kraft, welches das Vertragsrecht regelt, besonders für den Immobilienkauf. In Spanien bestehen nebeneinander verschiedene Jurisdiktionen, die erheblich abweichenden Regelungen unterliegen. Im Gegensatz zu Deutschland gilt dies dabei nicht nur im öffentlichen Recht, sondern auch im Zivilrecht. Kraft dieser historisch begründeten Gesetzgebungskompetenz regelt Katalonien nach und nach immer mehr Zivilrechtskomplexe selbst, nach dem Familien- und Erbrecht, dem eigentlichen Grundstücksrecht nun auch das Vertragsrecht.

Bei aller Unterschiedlichkeit anwendbaren Rechts überwiegt das Vertrauen darauf, dass der Markt in seiner Weisheit die politischen Spannungen hinter sich lässt (und dann auch Anwälte wieder gute Geschäfte beraten und umsetzen dürfen).

Herausgeber:

Mario Bonet
Der Mietflächengutachter
realUP expertises GmbH
c/o MBE
Ridinger Str. 1
63739 Aschaffenburg

Sitz der Gesellschaft:
Liebigstr. 2
63743 Aschaffenburg

T: 06021 – 310900
E: bonet@realup.eu
W: www.realup.eu