

Funk-BBT *News*

Versicherungswirtschaft, Immobilienwirtschaft und Branchen-News



Potsdamer Mitte: Alter Markt in neuem Glanz

Liebe Leserinnen und liebe Leser ...



**Silvana Sand,
Geschäftsführerin der
Funk-BBT GmbH**

Die Umgestaltung der Potsdamer Mitte ist ein ganz besonderes Projekt. Neben der Schaffung von Neuem geht es vor allem darum, Altes auferstehen zu lassen. Viele Gebäude, die während des Zweiten Weltkriegs zerstört wurden, werden im Rahmen der Rekonstruktion wieder aufgebaut – als zeitgemäße Interpretation mit vielseitigem Nutzen für die Öffentlichkeit. Die BBT wirkt an diesem beeindruckenden Prozess aktiv mit. Welche Aufgaben die BBT übernimmt und wie genau sich die Potsdamer Mitte verändern wird, lesen Sie in unserer Titelgeschichte ab Seite 20.

Auch für die Immobilienbranche ändert sich 2019 einiges: Anfang des Jahres sind diverse Gesetzesänderungen in Kraft getreten, bei denen Modernisierungskosten und die Mietpreisbremse im Fokus stehen. Ab Seite 16 zeigen wir Ihnen anhand von anschaulichen Beispielrechnungen, welche Auswirkungen die neuen rechtlichen Vorgaben für Mieter und Vermieter haben.

Nicht zuletzt zeigen sich auch die Funk-BBT News mit dieser Ausgabe in einem neuen Gewand: Wir haben unser Kundenmagazin einem gründlichen Frühjahrsputz unterzogen und das Layout des Heftes überarbeitet. Wir hoffen, Ihnen gefällt der neue Look.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß bei der Lektüre und eine schöne Sommerzeit.

Ihre

A handwritten signature in blue ink that reads "S. Sand". The signature is fluid and cursive.

Silvana Sand

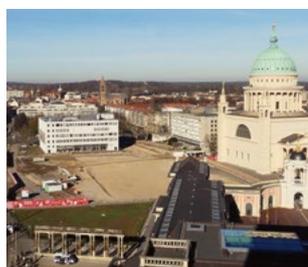
Inhalt



09 Für Immobilienbesitzer wird es immer wichtiger, Transaktionen abzusichern



12 E-Bike oder Pedelec? So erkennen Sie den Unterschied



20 Die BBT unterstützt die Gestaltung der neuen Potsdamer Mitte

Versicherungswirtschaft

Entwicklung und Vorteile der betrieblichen Krankenversicherung 04

Gefahrtragung bei Bauprojekten: wer für einen Schaden haftet 07

Risikoabsicherung bei Immobilientransaktionen 09

Der richtige Versicherungsschutz für Ihr Elektrofahrzeug 12

Immobilienwirtschaft

Immobilien effizient managen mit der Softwarelösung **avestrategy** 14

Neue Gesetze 2019 – das ändert sich für die Immobilienwirtschaft 16

Branchen-News

Umgestaltung der Potsdamer Mitte: Alter Markt in neuem Glanz 20

Impressum 23



BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNG

Ein starkes Statement für Ihre Mitarbeiter

In den vergangenen zehn Jahren hat sich die betriebliche Krankenversicherung (bKV) immer mehr zu einem Baustein des betrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) entwickelt.

Ende 2018 gab es in Deutschland bereits rund 7.500 Unternehmen, die für ihre Belegschaft eine entsprechende Absicherung installiert haben. Knapp 750.000 Arbeitnehmer sind dadurch schon in den Genuss zusätzlicher Gesundheitsleistungen gekommen – Tendenz steigend. In den letzten drei Jahren konnte ein Wachstum von fast 95 % beobachtet werden.

Warum sollte ein Arbeitgeber seinen Mitarbeitern einen solchen Benefit anbieten?

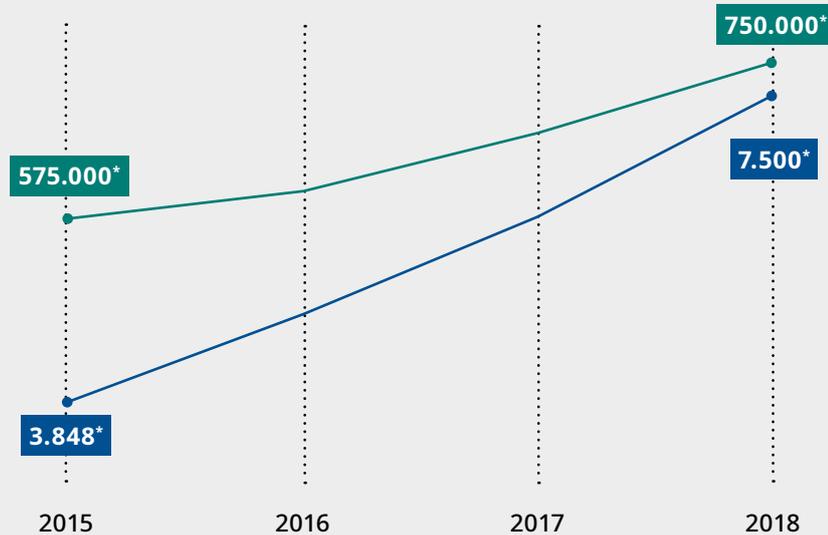
In Zeiten immer stärker zunehmenden Fachkräftemangels hat in den letzten Jahren ein Umdenken stattgefunden. Arbeitgeber suchen Möglichkeiten, sich am Arbeitsmarkt für mögliche künftige Mitarbeiter interessant aufzustellen. Neben

attraktiven Arbeitsbedingungen und einem guten Gehalt werden für viele Angestellte zusätzliche Leistungen des Arbeitgebers immer wichtiger. So berichtet der PKV-Verband aus einer aktuellen Umfrage, dass 37 % der Angestellten lieber eine betriebliche Krankenversicherung hätten als andere Leistungen vom Chef, wie zum Beispiel Handy oder Tickets für den Personennahverkehr.



Entwicklung bKV 2015 bis 2018

In der Grafik werden nur arbeitgeberfinanzierte Konzepte abgebildet.



● Zahl der Beschäftigten mit einer bKV
 ● Zahl der Betriebe, die eine bKV anbieten
 * Hochrechnung für 31.12.2018

Quelle: PKV-Verband

Was genau verbirgt sich eigentlich hinter dem Begriff „betriebliche Krankenversicherung (bKV)“? Warum ist dieser Benefit so attraktiv?

Viele Unternehmen integrieren die bKV als einen Baustein in ihr Konzept zum betrieblichen Gesundheitsmanagement.

Der Arbeitgeber bietet den Mitarbeitern (erforderlich sind mindestens fünf Mitarbeiter) eine verbesserte medizinische Versorgung, indem er – üblicherweise auf seine Kosten – für die Belegschaft oder Teile davon Gesundheitsleistungen anbietet. Die Angestellten erhalten zusätzliche Leistungen, die häufig die Lücken im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) schließen: Zum Beispiel können Eigenleistungen in Form von Selbstbeteiligungen und/oder Zuzahlungen erstattet werden oder Behandlungen werden ermöglicht,

für die durch die GKV grundsätzlich keine Erstattung vorgesehen ist.

Die bKV richtet sich primär an gesetzlich krankenversicherte Mitarbeiter, doch es werden auch Konzepte angeboten, die Leistungen für privat krankenvollversicherte Arbeitnehmer vorsehen.

Nahezu alle im Markt angebotenen Arten der Krankenzusatzabsicherung sind auch im Rahmen einer bKV abschließbar, unter anderem:

- notwendiger Zahnersatz
- professionelle Zahnreinigungen
- Wahlleistungen im Krankenhaus (Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer und Behandlung durch den Chefarzt)
- Heilpraktiker
- Sehhilfen
- zusätzliche Vorsorgeuntersuchungen
- Krankentagegeldversicherungen
- Pflegezusatzversicherungen

Der Arbeitgeber wählt den Umfang des Schutzes für seine Mitarbeiter aus. Neben einer einheitlichen Absicherung für die gesamte Belegschaft können auch verschiedene Leistungsbausteine für unterschiedliche Belegschaftsgruppen angeboten werden.

Bei der starren Festlegung auf bestimmte Leistungen kann es aber auch sein, dass nicht immer alle Mitarbeiter tatsächlich einen Nutzen haben. So erreicht die Leistung „Sehhilfen“ natürlich nur Arbeitnehmer, die aktuell auch eine Brille oder Kontaktlinsen benötigen.

Seit dem Herbst 2018 gibt es sogar ein Konzept, bei dem der Arbeitgeber für die Beschäftigten lediglich ein bestimmtes Gesundheitsbudget absichert. Der Mitarbeiter selbst entscheidet jeweils, welche Leistungen er aus dem definierten Leistungskatalog benötigt – und das immer wieder von Fall zu Fall neu.



Die Gesundheitsleistungen stehen ohne Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten sofort zur Verfügung. So erhalten auch Mitarbeiter Schutz, die diese Absicherung bei der individuellen Beantragung einer privaten Krankenzusatzversicherung aufgrund gesundheitlicher Vorbelastungen nicht mehr abschließen könnten.

Die bKV ist somit eine perfekte Ergänzung zur betrieblichen Altersversorgung (bAV), da der Nutzen hier sofort erlebbar ist. Oft erhalten Mitarbeiter darüber hinaus die Möglichkeit, Familienangehörige gegen eine vereinfachte Gesundheitsprüfung zu sehr günstigen Konditionen eigenfinanziert mitzuversichern.

Welcher Vorteil ergibt sich für den Arbeitgeber?

Eine deutlich spürbare Entlastung des Haushaltseinkommens und das

Gefühl, dass der Arbeitgeber sich sorgt und kümmert, motivieren und binden qualifiziertes Personal langfristig an die Betriebe. Auch bei der Anwerbung und Gewinnung von Fachkräften wirkt sich das Angebot einer bKV positiv aus. Letztendlich können die angebotenen Leistungen (z. B. privatärztliche Behand-

“ Die Mitarbeiter spüren den Nutzen der betrieblichen Krankenversicherung auf der Stelle.“

Marion Busch

lung bei stationären Aufenthalten) und Präventionsmaßnahmen (z. B. über den Leistungskatalog der GKV hinausgehende Vorsorgeuntersuchungen) Krankheitsfällen vorbeugen, zu einer schnelleren Genesung im Krankheitsfall beitragen und Fehlzeiten verringern oder vermeiden. Eine verbesserte Produktivität der Belegschaft ist die Folge. Der

Imagegewinn für das Unternehmen ist hier nicht zu unterschätzen.

Welches Konzept ist zu empfehlen?

Die Experten der Funk Vorsorgeberatung GmbH unterstützen Unternehmen von der Konzeption über die Ausschreibung des Konzeptes bei den Krankenversicherungsgesellschaften bis hin zur rechtlichen Implementierung. Eine regelmäßige Prüfung des Versorgungskonzeptes und ggf. eine Anpassung an veränderte Bedarfe sind selbstverständlich. Eine effiziente Administration und attraktive Kommunikationskonzepte, bei denen die individuellen Unternehmensgegebenheiten berücksichtigt werden, runden die Dienstleistung ab.

Ihre Ansprechpartnerin
Marion Busch
m.busch@funk-gruppe.de



Die angebotenen Leistungen können Krankheitsfällen vorbeugen.



Der Gefahrenübergang beim Bau wird oft unterschätzt.

SCHÄDEN BEI BAUPROJEKTEN

Wer trägt die Gefahr?

Ob Bauherr oder Bauunternehmer für Schäden haftet, hängt vor allem von der juristischen Abnahme ab. Eine Bauleistungs-Versicherung schützt die Beteiligten.

Von außen betrachtet sind die wichtigsten Meilensteine für einen Bauherrn sicherlich das Richtfest und die Fertigstellung – hoffentlich „in time“ und „in budget“. In vielerlei Hinsicht stellt die juristische Abnahme der von ihm beauftragten Leistungen jedoch einen zwar weniger greifbaren, aber umso sensibleren Fixpunkt dar. Die Abnahme hat viele Auswirkungen, etwa auf die Fälligkeit der Vergütung, die Beweislastumkehr für danach auftretende Mängel sowie den Beginn der Verjährungsfrist für bestimmte

Mängelansprüche. Dieser oft unterschätzte Gefahrenübergang soll im Folgenden im Fokus stehen.

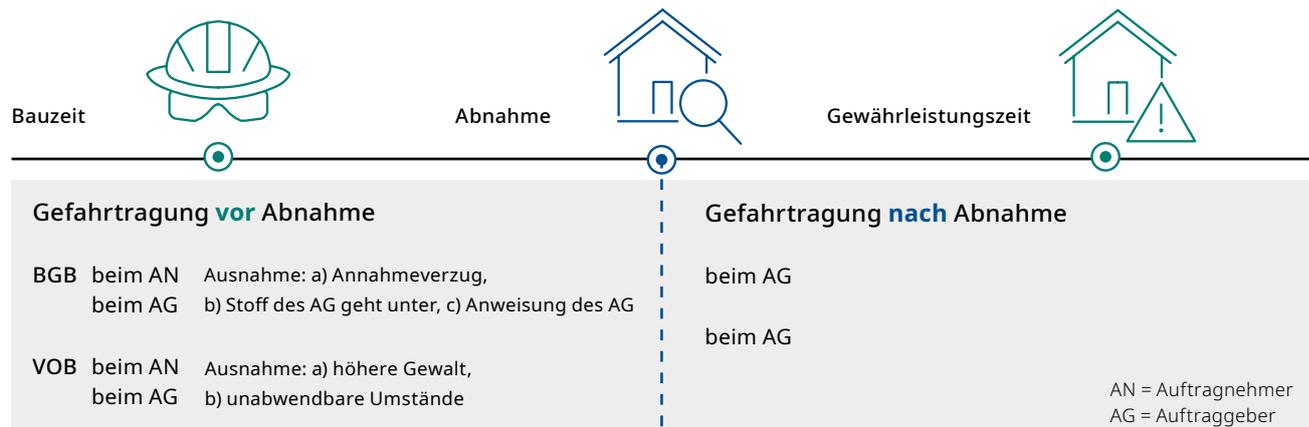
Theorie und Praxis weichen ab

Nach den Regelungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) ist die Gefahrtragung deutlich verteilt: Vor der Abnahme trägt der Bauunternehmer die Gefahr der zufälligen Verschlechterung seiner Leistung, mit der Abnahme geht sie auf den Bauherrn bzw. Besteller über. Der Besteller

trägt vor der Abnahme nur die Gefahr für Schäden durch beigestellte Stoffe oder durch eigene Anweisungen. In der Praxis bieten insbesondere konkludente und fiktive Abnahmen erhebliches Diskussionspotenzial. Es ist zu prüfen, ob tatsächlich eine Abnahme im rechtlichen Sinne erfolgt ist und damit die Gefahr vollständig auf den Bauherrn übergegangen ist. Bei einer kleinteiligen Beauftragungsstruktur (Stichwort: Einzelvergabe) verkompliziert sich das Bild durch eine Vielzahl von relevanten Stichtagen. Im Baubereich finden jedoch häufig die



> **Versichertes Interesse**



Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen Teil B (VOB/B) Anwendung. Hier werden die Regelungen des BGB zur Abnahme teilweise durch § 12 VOB/B geändert. So sind z. B. auch Teilabnahmen vorgesehen und die fiktive Abnahme wird näher geregelt. Was ändert sich zudem mit Blick auf die Verteilung der Gefahrtragung zwischen Bauherr und Auftragnehmer?

Gefahren umfassend absichern

Der Bauherr haftet bei einem sogenannten VOB-Vertrag vor der Abnahme nicht nur für Schäden durch die von ihm beigestellten Stoffe oder seine Anweisungen, sondern grundsätzlich auch für alle Schäden, die ganz oder teilweise auf höherer Gewalt, Krieg, Aufruhr oder sonstigen vom Auftragnehmer nicht zu vertretenden Umständen beruhen. „Höhere Gewalt“ mag als Schwelle noch hoch angesetzt sein, jedoch bieten die „sonstigen vom Auftragnehmer nicht zu vertretenden Umstände“ häufig Diskussionspotenzial.

Für den Bundesgerichtshof liegt ein unabwendbares Ereignis vor, wenn es trotz Anwendung wirtschaftlich zumutbarer Mittel durch äußerste Sorgfalt nicht vermeidbar war. Am Beispiel von Witterungsereignissen lassen sich Niederschlagsmengen, Wasserpegel etc., mit denen grundsätzlich gerechnet werden muss,

dem Auftragnehmer zuordnen, wohingegen außergewöhnliche Ereignisse vom Bauherrn zu tragen wären. Dies führt dazu, dass auch schon deutlich vor der Abnahme ein erhebliches Gefahrtragungspotenzial beim Bauherrn liegt. Nicht zuletzt aus diesem Grund schließen viele Bauherren eine Bauleistungsversicherung für das Bauprojekt für sich und alle am Bau Beteiligten ab, um so unabhängig von der jeweils vereinbarten Gefahrtragung einen einheitlichen Versicherungsschutz sicherzustellen. Auch im Rahmen der Bauleistungs-Versicherung wird zwischen den Schäden im Bauherren- und dem Unternehmerrisiko

„ Bauherren sollten die Abnahme ganz klar dokumentieren.“

Mathias Käthe

unterschieden. Grundsätzlich sind beide Gefahrtragungsbereiche versichert, jedoch gibt es wichtige Unterschiede bei der Betrachtung der Schadenhöhe.

> Gefahrtragung Auftragnehmer: Entsteht ein Schaden vor Gefahrübergang auf den Bauherrn, ist der Unternehmer ohne neuen Auftrag verpflichtet, sein Werk mangelfrei herzustellen bzw. den Schaden auf eigene Kosten zu beseitigen. Erstattungsfähig für

den Bauleistungsversicherer sind hier deshalb die nachgewiesenen Selbstkosten (ohne Wagnis und Gewinn, nicht schadenbedingte Baustellengemeinkosten und allgemeine Geschäftskosten) abzüglich der Selbstbeteiligung.

> Gefahrtragung Bauherr: Der Bauherr muss dem Unternehmer einen neuen Auftrag erteilen, die erforderlichen Wiederherstellungskosten werden ihm ersetzt. Kürzungen für von den Auftragnehmern einkalkulierte Zuschläge für Wagnis und Gewinn erfolgen nicht. Der Bauherr trägt auch die Selbstbeteiligung.

Spätestens bei der Regulierung eines Schadens ist also die richtige Zuordnung auf Basis der jeweils geltenden Gefahrtragungsregelung und des konkreten Schadensszenarios entscheidend. Der Bauherr ist daher gut beraten, keine Zweifel über den Zeitpunkt der Abnahme aufkommen zu lassen und auch bei Schäden vor Abnahme nicht voreilig Nachträge des vom Schaden betroffenen Unternehmers freizugeben. So vermeidet er auch, dass er z. B. die Selbstbeteiligung oder nicht versicherte Kosten fälschlicherweise selbst tragen muss.

Ihr Ansprechpartner
Mathias Käthe
m.kaethe@funk-gruppe.de

RISIKOABSICHERUNG BEI IMMOBILIENTRANSAKTIONEN

So schützen Sie Ihr Investment

Transaktionen im Immobiliensektor bergen zahlreiche Risiken. Mit den Versicherungslösungen von Funk kommen Ihre Verhandlungen nicht zum Stillstand.

Aufgrund des starken Verkäufermarktes geht die Bereitschaft der Verkäufer, bei Immobilientransaktionen umfangreiche Garantien und Freistellungen zu übernehmen, stark zurück. Darüber hinaus können auch die Bewertung und Einpreisung bekannter rechtlicher Risiken den Einigungsprozess zwischen den Beteiligten erheblich verzögern oder gar verhindern. Um den Schutz des Investments und dessen Performance sicherzustellen, gewinnt für Immobilieninvestoren die Absicherung von Transaktionsrisiken, etwa durch die Warranty- & Indemnity-Versicherung oder eine Title Insurance, immer mehr an Bedeutung.

Noch vor einigen Jahren wurden spezielle Versicherungslösungen vorwiegend über den englischen Markt angeboten und ihr Abschluss

war mit erheblichem Aufwand und hohen Kosten verbunden. Die Versicherungsbranche hat hierauf reagiert und ihre Underwritingprozesse derart angepasst, dass keinerlei zeitliche Verzögerung verursacht wird. Inzwischen sind auch am deutschen Markt viele Anbieter tätig, so dass das Prämienniveau sich in den letzten fünf Jahren etwa halbiert hat.

Dieser Artikel gibt einen Überblick über die aktuelle Entwicklung dieser Versicherungskonzepte, insbesondere im Hinblick auf Transaktionen im Immobilienbereich:

1. Warranty- & Indemnity-Versicherung

Die W&I-Versicherung tritt an Stelle des Verkäufers für die finanziellen Folgen eines Verstoßes gegen die

Die Absicherung von Transaktionsrisiken wird für Immobilieninvestoren immer wichtiger.



Die M&A-Experten von Funk finden auch für zeitkritische Prozesse die passende Versicherung.

› kaufvertraglichen Garantien und Freistellungen ein. Sie ist ein etabliertes Instrument in Transaktionen, in denen der Verkäufer keine oder nur wenige Garantien und Freistellungen abgeben kann oder will. Zudem hilft sie dabei, weit auseinanderliegende Vorstellungen zwischen den Beteiligten zu überbrücken.

Sofern sich die Beteiligten im Verlauf der Verhandlungen über die Nutzung einer W&I-Versicherung einigen, wird in der ganz überwiegenden Zahl der Fälle eine käuferseitige Police geschlossen. In der Praxis bedeutet dies, dass die Haftung des Verkäufers im Kaufvertrag ausgeschlossen oder erheblich reduziert wird und in der Versicherungspolice entsprechend fingiert wird. Der Verkäufer hat somit Sicherheit, nicht mehr in Anspruch genommen zu werden, wohingegen der Käufer einen direkten Anspruch gegen den Versicherer aus der Police hat.

Der Transfer ermöglicht dem Verkäufer einen „Clean Exit“ nach dem Closing und somit eine schnellere, vollständige und sichere Verfügung über den erhaltenen Kaufpreis, wohingegen der Käufer einen solventen und greifbaren Anspruchsgegner erhält. Gegenstand der

Deckung sind stets unbekannte Risiken, also solche Risiken, die im Rahmen der Due Diligence nicht identifiziert wurden. Eine sorgfältige Due Diligence ist für den späteren Deckungsschutz unentbehrlich, da nur solche Risikobereiche abgesichert werden, die im Rahmen der Due Diligence überprüft und als unbedenklich „geflaggt“ wurden.

Vergleichsweise selten anzutreffen ist inzwischen die Verkäuferpolice. Sie kann insbesondere nach dem Closing genutzt werden, um Restrisiken abzusichern und so die Abwicklung eines Portfolios zu erleichtern. Da es sich um eine Haftpflichtversicherung im Sinne des § 100 VVG handelt, bestehen jedoch weiter Mitwirkungspflichten im Schadenfall. Überdies sind vorsätzliche Vertragsverletzungen vom Versicherungsschutz ausgeschlossen.

Versicherbar sind für Immobilientransaktionen typische Garantien:

- › Eigentum an Geschäftsanteilen und/oder Grundstücken
- › Nichtbestehen behördlicher Verfügungen und Auflagen
- › Bestand wesentlicher Verträge (Miete, Pacht etc.)
- › Nichtbestehen von Miet- und

Pachtrückständen

- › Nichtbestehen von Vorausverfügungen über Mietforderungen
- › Nichtbestehen von Rechtsstreitigkeiten
- › Erfüllung sämtlicher öffentlich-rechtlicher Abgaben-, Gebühren- und Steuerforderungen
- › Freistellung von Steuerverbindlichkeiten bis zum Closing

Generell ausgeschlossen sind folgende Garantien:

- › bekannte Umstände und Verletzungen
- › zukunftsgerichtete Garantien
- › Asbest und Baumängel
- › Strafzahlungen und Bußgelder
- › Kaufpreisanpassungen
- › Verrechnungspreise

Bei Immobilientransaktionen waren in der Vergangenheit insbesondere die Garantien hinsichtlich des Bestands wesentlicher Verträge sowie Steuerrisiken Treiber von Schadenfällen. Diese Risiken werden im Transaktionsprozess zunehmend intensiver betrachtet, so dass auch die Versicherer ihre Konzepte flexibel gestalten und fallabhängig Deckungserweiterungen, z. B. für erkannte, aber geringfügige Risiken, anbieten können.



2. Title Insurance

Die Title Insurance wird verwendet, um das finanzielle Risiko von Eigentums- und Rechtsmängeln an dem Objekt bzw. Portfolio abzusichern. Hierbei kann es sich beispielsweise um Restitutionsrisiken, das Risiko der Geltendmachung von Vorkaufrechten oder mögliche Nutzungseinschränkungen handeln. Die Title Insurance kann in der Deckung zudem derart erweitert werden, dass auch das Eigentum an Geschäftsanteilen oder bereits identifizierte Risiken erfasst werden. Regelmäßige Bestandteile der Title Insurance stellen weiterhin die Kostendeckung hinsichtlich der Abwehr möglicher Ansprüche sowie die Entschädigung des Versicherungsnehmers im Unterliegensfall dar.

3. Contingent Risk Insurance

Identifizierte Risiken und daraus potenziell resultierende finanzielle Nachteile können die Vertragsverhandlungen ins Stocken bringen. Dies ist insbesondere der Fall, wenn die Parteien hinsichtlich der Eintrittswahrscheinlichkeit, der finanziellen Bewertung sowie der Auswirkung auf den Kaufpreis

unterschiedliche Auffassungen haben. Eine entsprechende Versicherung kann das finanzielle Risiko übernehmen und auch hier dabei helfen, schwierige Verhandlungspunkte zu überbrücken. Doch auch unabhängig von einer Transaktion kann die Absicherung offengelegter finanzieller Risiken in einer Police eine Möglichkeit sein, um für vorzunehmende Rückstellungen und in der Unternehmensbewertung abschließend Gewissheit zu erlangen.

Versicherbar sind u. a. folgende Risikogruppen:

- Steuerrisiken
- Umweltrisiken
- Prozessrisiken
- Technische Risiken

Zusammenfassend bieten sich sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer bei Immobilientransaktionen zahlreiche Möglichkeiten, sich Verhandlungshindernissen und sogenannter Dealbreaker zu entledigen, indem das Risiko auf einen Versicherer transferiert wird. Solche erst noch selten angewandten Spezialprodukte rund um Transaktionen haben sich mittlerweile gut in den Prozess integriert und können, begleitet durch einen fachkundigen

3 Deckungen für

Ihre Transaktion

1. Warranty- & Indemnity-Versicherung für unbekannte Risiken
2. Title Insurance zur Absicherung von Eigentums- und weiteren Rechtsmängeln
3. Contingent Risk Insurance für bereits bekannte Risiken

Makler, auch in zeitkritischen Akquisitionen Verwendung finden. Die Anzahl der Versicherungen in diesem Marktsegment nimmt weiter zu und die zurückgegangenen Kosten machen die Produkte für eine größere Bandbreite an Transaktionen interessant. Als spezialisierter Makler werden wir kontinuierlich die Entwicklung des Segments vorantreiben und individuell zugeschnittene Erweiterungen umsetzen, um unsere Kunden bei ihren Transaktionen bestmöglich zu unterstützen.

Ihre Ansprechpartner
Benedict Prinzenberg
b.Prinzenberg@funk-gruppe.de

Jan Wehkamp
j.wehkamp@funk-gruppe.de

VERSICHERUNGSSCHUTZ FÜR ELEKTROFAHRRÄDER

Pedelec, S-Pedelec, E-Bike: Wo liegt der Unterschied?

E-Bikes sind für Unternehmen und Privatpersonen eine umweltfreundliche Alternative zum Auto. Doch nicht jedes Modell benötigt die gleiche Versicherung.

E-Bikes für Mitarbeiter oder Mieter anzubieten, liegt im Trend. Die Elektrofahräder

sind beliebt wie nie, denn mit einer Motorunterstützung lassen sich Strecken bequem und schnell

zurücklegen. Im Jahr 2018 wurden in Deutschland rund 980.000 der schnellen Zweiräder verkauft,



Mit dem
E-Bike lassen
sich lange
Strecken
bequem
zurücklegen.

Tendenz weiter steigend. Doch was ist beim Thema E-Bike zu beachten? Welche Unterschiede bestehen? Und ist ein Pedelec dasselbe?

Haftpflicht im Fokus

Umgangssprachlich wird das Wort E-Bike oft als Oberbegriff verwendet und schließt auch Pedelecs mit ein. Mit der untenstehenden Gegenüberstellung wollen wir Ihnen einen Überblick über die Unterschiede verschaffen. Denn für die Frage nach der richtigen Versicherung ist entscheidend, um welche Art von E-Bike es sich handelt. Eine

Haftpflicht-Versicherung ist dabei empfehlenswert und sollte die erste Deckung sein, die Sie für Ihr Elektrofahrzeug abschließen. Wenn Sie zum Beispiel ein parkendes Auto touchieren und dieses dabei beschädigen, dann müssen Sie keine möglicherweise hohen Reparaturkosten tragen. Im Rahmen der Funk-Office-Police sind Pedelecs bereits mitversichert. Für andere Betriebs-Haftpflicht-Deckungen empfiehlt es sich, den Versicherungsschutz entsprechend zu überprüfen.

Mit unserem Partner WERTGARANTIE können wir darüber hinaus die

bestehenden Sachrisiken vollumfänglich absichern, wie z. B. Reparaturkosten u. a. durch

- › Fall-/Sturzschäden
- › Vandalismus
- › Verschleiß (ab 7. Monat)
- › Akkus Schäden
- › Diebstahl

Nähere Informationen finden Sie im Internet unter: www.funk-gruppe.com/promit-fuer-e-bikes

Ihre Ansprechpartnerin
Michaela Kress
m.kress@funk-gruppe.de

Kategorie	Pedelec mit Anfahrhilfe bis 6 km/h ohne Treten, mit Treten bis zu 25 km/h	Pedelec ohne Anfahrhilfe bis zu 25 km/h	S-Pedelec bis zu 45 km/h	E-Bike bis zu 20 km/h	E-Bike bis zu 25 km/h	E-Bike bis zu 45 km/h
Betrieb	Bietet, auch wenn Fahrer nicht auf die Pedale tritt, Motorunterstützung bis zu 6 km/h	Bietet nur Motorunterstützung, wenn Fahrer in die Pedale tritt		Fährt auf Knopfdruck auch ohne Pedalunterstützung		
Mindestalter	Keines		16 Jahre	15 Jahre		16 Jahre
Gerät	Fahrrad		Kleinkraftrad	Leichtmofa	Mofa	Kleinkraftrad
Helmpflicht	Nein		Ja	Nein	Ja	
Versicherungspflicht	Nein		Ja			
Versicherungsmöglichkeit	Betriebs-Haftpflicht oder Privat-Haftpflicht		Kfz-Haftpflicht, Versicherungskennzeichen			
Fahrt auf Radwegen erlaubt?	Ja		Nur wenn der Radweg für Kraftfahrzeuge allgemein oder für Krafträder freigegeben ist	Radwege dürfen innerorts nur genutzt werden, wenn diese mit „E-Bike frei“ gekennzeichnet sind. Außerorts dürfen E-Bikes dieser Kategorie Radwege nutzen	Nur wenn das Schild „E-Bike frei“ am Radweg steht	Meinung geteilt: 1. Radwege dürfen nicht benutzt werden 2. Nur wenn das Schild „E-Bike frei“ am Radweg steht
Kinderanhänger	Erlaubt		Nicht erlaubt			
Kindersitze	Für Kinder bis 7 Jahre erlaubt		Für Kinder bis 7 Jahre erlaubt			
Führerschein	Nicht notwendig		Führerschein der Klasse AM	Mofaprüfbescheinigung		Führerschein der Klasse AM

SOFTWARE ZUR UNTERNEHMENSSTEUERUNG

Immobilien effizient managen mit *avestrategy*

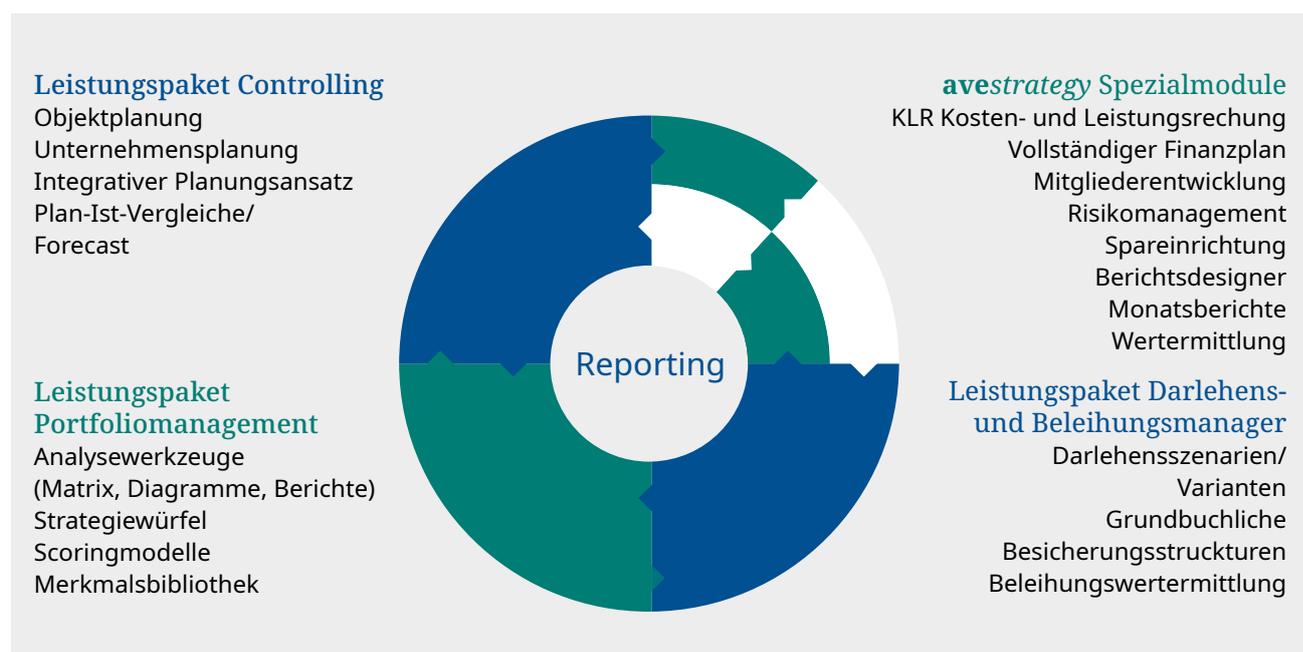
Die Geschäftsabläufe in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sind oft komplex und kleinteilig. Die speziell entwickelte Software **avestrategy** stellt Kunden aus der Immobilienbranche passgenaue und thematisch aufeinander abgestimmte Leistungspakete und Spezialmodule zur Verfügung.

Mit **avestrategy** erhalten Unternehmen aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft eine maßgeschneiderte Softwarelösung. Alle essenziellen Bereiche inklusive der entsprechenden Funktionen sind darin integriert: Controlling sowie Finanz- und Portfoliomanagement. Zudem sind Spezialmodule verfügbar. Antworten auf die wichtigsten Fragen zu Schnittstellen und Datennutzung finden Sie in diesem Artikel.

Wozu ist eine Schnittstelle erforderlich?

Eine Schnittstelle dient dazu, Daten aus Quellsystemen über eine vorgegebene Datenstruktur an ein Zielsystem überzuleiten, um damit im Zielsystem effizient arbeiten zu können. Dabei gilt es, zwei Ebenen zu berücksichtigen: zum einen die rein DV-technische Überleitung der Daten, zum anderen die sachlich korrekte Erfassung der Daten innerhalb

des Zielsystems – in unserem Fall **avestrategy**. Die DV-technische Überleitung wird von uns lediglich beratend begleitet, da die eigentliche Schnittstelle bei dem jeweiligen ERP-Anbieter beauftragt und von diesem zur Verfügung gestellt werden muss. Bei der Sicherstellung der richtigen Datenzuordnung innerhalb von **avestrategy** sind wir sowohl beratend als auch ausführend beteiligt. Die Schnittstelleneinrichtung umfasst u. a. die Zuordnung der



Alles im Blick: **avestrategy** ermöglicht eine vollständige objektkonkrete Abbildung Ihres Unternehmens.



Effizient, übersichtlich, sicher: Die Software *avestategy* bietet Kunden aus der Immobilienwirtschaft viele Vorteile.

verwendeten Konten aus Ihrem ERP-System zu den Positionen in *avestategy* sowie die Einrichtung von Zuordnungskatalogen zur Harmonisierung der Daten zwischen Datenquellen und deren Verwendung in den Auswertungen.

Wie funktioniert der Datenaustausch?

Die benötigten ERP-Daten werden ausgelesen, über eine Austauschdatenbank nach *avestategy* übertragen und sachlich richtig zugeordnet.

Welche Schnittstellen zu *avestategy* gibt es?

Die Möglichkeit eines Excel-Im- bzw. -Exports ist als Standard in *avestategy* integriert. Hierüber sind jedoch nicht alle Daten übertragbar. Aus diesem Grund ist je nach Datenbedarf eine vollumfängliche Schnittstelle erforderlich. Wir haben vorgefertigte Schnittstellen mit zahlreichen ERP-Herstellern zu unterschiedlichen ERP-Systemen entwickelt und erstellt. Diese sind weitestgehend vorgefertigt und lediglich in Details an individuelle Kundenerfordernisse anzupassen. Das reduziert den Kosten- sowie den

Zeitaufwand, so dass *avestategy* schnell produktiv eingesetzt werden kann. Darüber hinaus sind Schnittstellen zu bekannten Herstellern des technischen Gebäudemanagements vorhanden. Ebenfalls ist es möglich, Geo-Daten per Schnittstelle in *avestategy* einzubinden und damit Objekte in Landkarten anzuzeigen.

Was passiert, wenn ein *avestategy*-Kunde eine Schnittstelle benötigt, die noch nicht existiert?

Sollten Sie eine Software oder ein System nutzen, aus dem die Daten übergeleitet werden sollen, zu dem jedoch noch keine Schnittstelle existiert, beraten wir Sie und Ihren Software-/System-Anbieter gern bei der Erstellung einer individuellen Schnittstelle und überprüfen die Datenübergabe und die Datenqualität.

Ist *avestategy* eine Datensackgasse?

avestategy ist keine Datensackgasse! In den letzten Jahren haben wir *avestategy* zu einem Data-Warehouse weiterentwickelt, so dass Daten eingelesen und auch in Folgesysteme ausgelesen werden

können. Denn schließlich müssen Daten fließen können, um für ein Unternehmen nutzbar und wertvoll zu sein.

Kann *avestategy* als Business-Intelligence-Anwendung genutzt werden?

Ursprünglich ist *avestategy* als Planungs- und Controlling-Tool entwickelt worden. In begrenztem Umfang lassen sich Teilbereiche als Business-Intelligence-Anwendung mit *avestategy* darstellen. Für eine vollumfängliche Anwendung mit umfangreichen Berichts- und Darstellungsmöglichkeiten ist es möglich, die Software DeltaMaster von Bissantz & Company, Nürnberg, in Kombination mit *avestategy* in Lizenz zu erwerben. Wir sind zertifizierter Partner von Bissantz & Company. Als Ergebnis der langjährigen Zusammenarbeit ist ein fertiges Datenmodell als OLAP-Datenwürfel entstanden, das insbesondere in Kombination mit *avestategy* eine preiswerte und schnell einsatzbereite Business-Intelligence-Lösung bietet.

Ihr Ansprechpartner
Markus Otterbein
markus.otterbein@bbt-gmbh.net

NEUE GESETZE FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Das ändert sich 2019

Seit Januar sehen Unternehmen aus der Wohnungs- und Immobilienbranche sich mit neuen rechtlichen Vorgaben konfrontiert. Im Fokus steht die zulässige Höhe von Mietpreisen, besonders im Kontext von Modernisierungen.

Zum Beginn des Jahres 2019 haben sich eine Reihe von Gesetzesänderungen ergeben. Die für die Immobilienwirtschaft wohl wichtigsten Änderungen betreffen die Umlagen bei Modernisierungskosten und die Anpassungen zur Mietpreisbremse.

Mietrechtsänderungen und Mietpreisbremse

Das „Gesetz zur Ergänzung der Regelungen über die zulässige Miethöhe bei Mietbeginn und zur Anpassung der Regelungen über die Modernisierung der Mietsache (Mietrechtsanpassungsgesetz – MietAnpG)“ ist zum 1.1.2019 in Kraft getreten. Die wesentlichen Regelungen sind die folgenden:

- ▶ Modernisierungskosten können bundesweit nur noch in Höhe von 8% jährlich (bisher: 11%) auf die Mieter umgelegt werden. Die Absenkung gilt für Modernisierungen, die ab dem 1.1.2019 angekündigt werden. Zudem gilt eine Kappungsgrenze von 3,00 € je m² innerhalb von sechs Jahren, bei geringeren Mieten (unter 7,00 € je m²), darf die Modernisierungsumlage nur 2,00 € je m² innerhalb von sechs Jahren betragen.
- ▶ Die Berechnung von Modernisierungskosten (Mod.-Umlage) wird für Kosten bis max. 10.000 € vereinfacht und ein pauschaler Erhaltungsaufwand von 30%

angenommen, den Rest kann der Vermieter umlegen.

- ▶ Bei Erstvermietung nach Sanierung gilt auch die Mietpreisbremse, außer es handelt sich um eine umfassende Sanierung mit Kosten von mehr als 1/3 der Neubaukosten.

Neben dem Mietrecht wurde auch die Mietpreisbremse verschärft. Vermieter sind auskunftspflichtig zur Altmiete, wenn sie bei Neuvermietung eine Miete verlangen, die oberhalb der laut Mietpreisbremse zulässigen Miete liegt. Dies gilt unabhängig davon, ob eine vorangegangene Modernisierung (§ 556e Abs. 2 BGB) oder eine Erstvermietung nach umfassender Modernisierung (§ 556f Satz 2 BGB) bzw. eine erstmalige (ab 1.10.2014) Vermietung (§ 556f Satz 1 BGB) erfolgt sind. Dem Mieter steht zudem die Möglichkeit einer „einfachen“ Rüge zu, wenn Verstöße gegen die Mietpreisbremse vorliegen. Zur Orientierung des Mietpreises gemäß Mietpreisbremse ist jetzt der örtliche Mietspiegel heranzuziehen. Die bisherige Regelung, alternativ vergleichbare Objekte in der Umgebung berücksichtigen zu können, wurde gestrichen.

Bei Modernisierungsankündigungen muss der Vermieter die Maßnahme innerhalb von zwölf Monaten umsetzen, sofern eine Mieterhöhung angekündigt wird. Das „Herausmodernisieren“ kann neuerdings unter Strafe fallen und mit einem Bußgeld von bis

zu 100.000 € geahndet werden. Es wird als Ordnungswidrigkeit nach § 6 Wirtschaftsstrafgesetz bewertet.

Der Schutz von sozialen Mietverhältnissen, die aus sozialem Interesse abgeschlossen wurden, wurde um gewerbliche Mietverträge ausgeweitet. Dies kommt zum Tragen, wenn juristische Personen des öffentlichen Rechts oder anerkannter privater Träger der Wohlfahrtspflege Wohnraum

“ Die neuen Gesetzesänderungen haben nicht nur positive Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft.“
Johannes Jakobsmeier

anmieten, um ihn Personen mit dringendem Wohnbedarf zu überlassen. Davon profitieren jedoch keine bestehenden Mietverhältnisse, sondern nur Mietverträge mit Abschluss nach dem 1.1.2019.

Gespannt darf man auf die Vorschläge zur Anpassung der Grundsteuer sein, dies wird aktuell sowohl auf politischer als auch auf fachlicher Ebene noch kontrovers diskutiert.

Wie wirkt sich die Anpassung der Modernisierungsumlage auf die Miete aus?

Anhand einer Beispielrechnung (siehe Seite 18) wollen wir aufzeigen, welche Wirkung die Änderung

Modernisierungen können unterschiedlicher Natur sein – hier ein Aufzugsanbau in Berlin-Schöneberg.

der Umlagen (gem. Mietrechtsanpassungsgesetz – MietAnpG) bei Modernisierungen ab 1.1.2019 für Mieter und die Miete hat. Die gesetzlichen Besonderheiten von Kappungsgrenze und Senkung der Modernisierungsumlage führen zu spürbar günstigeren Mietbedingungen für die Mieter, einer Veränderung der Mietspanne bei unterschiedlichen Mieten und einer größeren Belastung für den Vermieter. Dies kann nicht immer im Sinne einer sozialen und positiven immobilienwirtschaftlichen Wirkung liegen.

In unserem kleinen Beispiel zeigen wir anschaulich die Wirkungen einer Modernisierung und der möglichen Mietumlage für Mieter und Vermieter auf. Die zwei Vergleichswohnungen haben jeweils 65 m² Wohnfläche und besitzen für die Bestandsmieter eine unterschiedliche Sollnettokaltmiete (6,50 €/m² bzw. 7,50 €/m²). Am Gebäude und in den Wohnungen erfolgen Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen, von denen der Modernisierungsanteil auf die Miete umgelegt werden kann. Der Modernisierungsanteil beträgt 25.000 € je Wohnung bei Gesamtkosten von 100.000 € je Wohnung (Maßnahmen z. B. Fliesen des Bades, Einbau Dusche, Erneuerung der Heiztechnik, Fassadensanierung mit Wärmedämmung, Dämmung des Daches sowie der Kellerdecke, Austausch der Fenster, Einbau moderner Haustechnik).



> Auswirkungen auf Mietpreis und Amortisationszeitraum

Beispieldarstellung für zwei gleiche Wohnungen mit unterschiedlicher Bestandsmiete	Bisherige Regelung bis 31.12.2018		Neue Regelung ab 1.1.2019	
			Mod.-Umlage bei Kappung 2,00 €/m ²	Mod.-Umlage bei Kappung 3,00 €/m ²
Kriterium				
Wohnfläche	65 m ²	65 m ²	65 m ²	65 m ²
Miete	6,50 €/m ²	7,50 €/m ²	6,50 €/m ²	7,50 €/m ²
Sollnettokaltmiete je Wohnung	422,50 €	487,50 €	422,50 €	487,50 €
Modernisierungskosten je Wohnung	25.000 €			
Modernisierungsumlage	11 %	11 %	8 %	8 %
Modernisierungsumlage p. a. (vor Kappung)	2.750 €	2.750 €	2.000 €	2.000 €
Modernisierungsumlage (vor Kappung)	3,53 €/m ²	3,53 €/m ²	2,56 €/m ²	2,56 €/m ²
Kappungsgrenze	-	-	2,00 €/m ²	3,00 €/m ²
Kappung	Nein	Nein	Ja	Nein
Modernisierungsumlage p. a. (nach Kappung)	2.750 €	2.750 €	1.560 €	2.000 €
Modernisierungsumlage (nach Kappung)	3,53 €/m ²	3,53 €/m ²	2,00 €/m ²	2,56 €/m ²
Miete nach Modernisierungsumlage	10,03 €/m ²	11,03 €/m ²	8,50 €/m ²	10,06 €/m ²
Miete nach Modernisierungsumlage	651,67 €	716,67 €	552,50 €	654,17 €
Differenz alte zu neuer Regelung (pro Monat)			99,17 €	62,50 €
Modernisierungsumlage (gesamt)	458,33 €	296,67 €		
Amortisationszeit der Modernisierungsmaßnahme	9,09 Jahre	9,09 Jahre	16,03 Jahre	12,50 Jahre

Auswirkungen auf die Mietbelastung bei unterschiedlichen Nettokaltmieten

Beispieldarstellung für zwei gleiche Wohnungen mit unterschiedlicher Bestandsmiete	Bisherige Regelung bis 31.12.2018		Neue Regelung ab 1.1.2019	
			Mod.-Umlage bei Kappung 2,00 €/m ²	Mod.-Umlage bei Kappung 3,00 €/m ²
Kriterium				
Haushaltsnettoeinkommen des Mieters	2.200 €	2.000 €	2.200 €	2.000 €
Miete (netto kalt) vor Modernisierung	422,50 €	487,50 €	422,50 €	487,50 €
Mietbelastung (netto kalt) vor Modernisierung	19,2 %	24,4 %	19,2 %	24,4 %
Miete (netto kalt) nach Modernisierung	651,67 €	716,67 €	552,50 €	654,17 €
Mietbelastung (netto kalt) nach Modernisierung	29,6 %	35,8 %	25,1 %	32,7 %
Erhöhung der Mietbelastung in Prozentpunkten	10,4	11,5*	5,9	8,3

* Rundungsdifferenzen

In der Tabelle links haben wir die bisherige Regelung und die Regelung seit 1.1.2019 auf anschauliche Art und Weise gegenübergestellt.

Verlängerter Amortisationszeitraum

Unabhängig von der Miete wirkt sich die Absenkung der Modernisierungsumlage von 11 % auf 8 % auf das Ergebnis für den Eigentümer aus. Die Modernisierungskosten amortisieren sich nicht mehr wie bisher innerhalb von 9,09 Jahren, sondern seit 1.1.2019 erst nach 12,5 Jahren (bzw. der Amortisationszeitraum verlängert sich bei Kappung der Modernisierungsumlage auf 16,03 Jahre (vgl. Kappungsbeispiel)). Gegenüber der bisherigen Gesetzgebung kann der Eigentümer statt 458,33 € nur 296,67 € monatlich umlegen. Dies wird seinem Handlungsspielraum und seiner Motivation zu investieren nicht zwingend förderlich sein.

Neue Gesetzgebung führt zu Absenkung der Mieten

Die Mieter profitieren von der Gesetzesänderung. Die Mieten nach Umlage verringern sich aufgrund zweier Faktoren: Absenkung der Modernisierungsumlage sowie Kappung der pro Quadratmeter umlegbaren Kosten. In unserem Rechenbeispiel sparen die beiden Mieter gegenüber der alten Modernisierungsregelung 99,17 € bzw. 62,50 € je Monat an Miete ein. Gegebenenfalls sinken zusätzlich die Betriebskosten.

Ungleiche Mietentwicklung unabhängig von der sozialen Situation

Kompliziert wird es, wenn die Wohnungsnettokaltmieten innerhalb des Investitionsobjektes unterschiedlich sind und einzelne Wohnungen

unterhalb bzw. oberhalb von 7,00 €/m² liegen. Dies hat ggf. Auswirkungen auf die Höhe der Modernisierungsumlage. Im selben Gebäude erhalten Mieter für die gleiche Modernisierungsmaßnahme eine unterschiedliche Umlage auf ihre Miete. Gemäß der vom Gesetzgeber eingeführten Kappung erhöht sich die Mietspanne für die beiden Mieter. Der Mieter mit der bisher geringeren Miete (6,50 €/m²) wird begünstigt (Umlage 2,00 €/m² auf 8,50 €/m²). Bei Mieter 2 greift die Kappung nicht, er zahlt unabhängig von seiner sozialen Situation eine höhere Umlage für die gleiche Maßnahme (+2,56 €/m² auf 10,06 €/m²).

Im Sinne einer Gleichbehandlung scheint dies rechtlich und sozial fragwürdig, da z. B. ein sozial schwächerer Mieter bei höherer Ausgangsmiete stärker betroffen ist als der besserverdienende Mieter mit der aktuell günstigeren Bestandsmiete. Die soziale Ausgangssituation der Mieter spielt bei der Umlage keine Rolle. Das Wohngeld könnte hier eine Entlastung bringen, sofern ein Anspruch besteht.

Regionale und immobilienwirtschaftliche Wirkungen

Welche Gründe gibt es für diese unterschiedlichen Ausgangsmieten?

Günstige Mieten werden eher erzielt:

- an schwierigen Standorten (schlechte Lage, geringe Nachfrage, Überangebote an vergleichbaren Wohnungen, Marktrisiken)
- bei langfristigen Mietverträgen (Mietanpassungen bei Bestandsverträgen sind deutlich geringer, aufwändiger und seltener als bei Neuvermietung)
- bei Objekten, die aufgrund von

Zustand und Ausstattung einen höheren Investitionsbedarf haben als andere Objekte

Höhere Mieten werden eher erzielt:

- an guten/überdurchschnittlichen Standorten (gute Lage, hohe Nachfrage, fehlendes Angebot an vergleichbaren Wohnungen, bestehende Marktchancen)
- bei hoher Fluktuation der letzten Jahre (Neuvertragsmiete orientiert sich am Marktgeschehen, Neuvertragsmieten liegen fast immer – teils deutlich – oberhalb der Bestandsmiete)
- bei Objekten, die aufgrund von Zustand und Ausstattung keinen bzw. einen geringen Investitionsbedarf haben

Das bedeutet, dass die Gesetzesänderung zu einer größeren Spreizung der Mieten führt. Bei höheren Ausgangsmieten ist die Modernisierungsumlage höher als bei günstigeren Ausgangsmieten. Ob die Investitionen (besonders an schwierigen Standorten) sich durch die Begrenzung bzw. Kappung realisieren lassen, scheint fraglich. Für Standorte mit Wohnungsentgängen und großem Nachfrageüberhang hingegen kann diese Gesetzesänderung die Mietentwicklung bremsen – eventuell wird allerdings auch die Investitionsbereitschaft des Eigentümers negativ beeinflusst.

Weitere Informationen finden Sie auf der Website des Bundesministeriums der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV): www.gesetze-im-internet.de

Ihr Ansprechpartner
Johannes Jakobsmeier
johannes.jakobsmeier@bbt-gmbh.net
bbt-gmbh.net



UMGESTALTUNG DER POTSDAMER MITTE

Alter Markt in neuem Glanz

Die Rekonstruktion der Potsdamer Mitte schafft die Balance zwischen modernen Ansprüchen, historischem Vorbild und gesellschaftlicher Verantwortung. Ab 2020 wird der Block III am Alten Markt neu gebaut – unterstützt von der BBT.

Ein Zeitreisender aus dem 18. Jahrhundert, der in der nahen Zukunft durch die Potsdamer Innenstadt spaziert, würde sich vermutlich wundern: Allzu viel scheint sich hier nicht verändert zu haben.

Stadtschloss, Palast Barberini, Plögerscher Gasthof – alles noch da! Dass hier im Laufe der Jahrhunderte die unterschiedlichsten politischen Systeme ihre Spuren – und ein schweres Erbe – hinterlassen

haben, würde er nicht ahnen. Denn die laufende Rekonstruktion der Potsdamer Mitte sorgt für den Wiederaufbau vieler Gebäude, die in der sogenannten Nacht von Potsdam im April 1945 zerstört wurden.

Der Plöger-
sche Gasthof
in der Schloß-
straße 7
vereint die
traditionelle
äußere Ge-
staltung mit
einzigartigen
modernen In-
nenräumen.



Hinter der Planung des gesamten Bauprojektes, das in den kommenden Jahren die Identität der Innenstadt zugleich wiederherstellen und neu begründen wird, steckt ein außergewöhnlich hoher Aufwand. Seit 1990 besteht das Vorhaben, die Potsdamer Mitte nach historischem Vorbild wiederaufstehen zu lassen: als zeitgemäße Interpretation mit vielseitigem Nutzen für die Öffentlichkeit. Spektakulärer Höhepunkt der Vorbereitungsphase war der Abriss der Fachhochschule am Alten Markt im letzten Jahr. Die Bagger hatten mit 30.000 Tonnen Beton zu kämpfen – und schufen schließlich Platz für zwei neue Innenstadtkarrees.

Die BBT Treuhandstelle des Verbandes Berliner und Brandenburgischer Wohnungsunternehmen GmbH freut sich über die große Herausforderung, an diesem außergewöhnlichen Projekt mitzuwirken. So trägt die BBT dazu bei, dass sich ein Zeitreisender aus dem 18. Jahrhundert in der neuen Potsdamer Mitte schnell zurechtfinden könnte und die Potsdamer an dieser Stelle ein neu gestaltetes Zuhause bekommen, das ästhetisch äußerst anspruchsvoll und alltagstauglich zugleich ist. Die BBT hat in einem dieser Karrees am Alten Markt – innerhalb des Bebauungsplanes „Am Alten Markt/Schloßstraße“ – bereits mit den ihr übertragenen Aufgaben

wie Projektleitung, Projektsteuerung und kaufmännischer Geschäftsbesorgung begonnen.

Ethik trifft Ästhetik

Kühle Prunkbauten wird man in der neugestalteten Potsdamer Mitte nicht antreffen. Ganz im Gegenteil: Das „Integrierte Leitbautenkonzept“, das bereits 2010 von der Stadtverordnetenversammlung der Landeshauptstadt Potsdam beschlossen wurde, sieht neben vielfältiger Kunst, Kultur und Gastronomie hauptsächlich Wohnnutzung und Einzelhandel vor. Mindestens die Hälfte der Wohnungen müssen





Die neue Potsdamer Mitte bietet zukünftig neben Kunst, Kultur und Gastronomie auch Wohnungen und Geschäfte des Einzelhandels.

› zudem mietpreis- und belegungsgebunden errichtet werden. In der Realität enthalten die Planungen der einzelnen Gebäude sogar mehr Wohnungen mit solchen Nutzungsprivilegien, als vorgegeben waren. Gesellschaftliche Verantwortung ist also ein essenzielles Element der neuen Potsdamer Mitte und ein Aspekt, der auch der Philosophie der BBT entspricht.

Karree mit Ecken und Kanten

Die neun Lose des Areals wurden an private Investoren sowie an die Wohnungsgenossenschaft „Karl Marx“ Potsdam eG und die

Potsdamer Wohnungsgenossenschaft 1956 eG vergeben. Die Wohnungsgenossenschaft „Karl Marx“ wird an zwei Eckgebäuden charakteristische Leitfassaden gestalten lassen. Das Eckhaus Alter Markt 13/14 und Schwertfegerstraße wird dabei mit modernen Scherenschnittfiguren auf der Attika sowie einem Relief über dem ehemaligen Haupteingang ein besonders auffälliges Antlitz erhalten und somit typisch für die frische Neuinterpretation des Karrees insgesamt sein.

Auch die Leitfassade des neuen Plögerschen Gasthofs der Potsdamer Wohnungsgenossenschaft 1956 wird mit ihren zahlreichen

Verzierungen ein echter Hingucker. Der Gasthof wurde einst von Friedrich II. 1754 nach dem Vorbild des Palazzo Valmarana in Vincenza aus dem Jahre 1565 in Auftrag gegeben. Goethe war hier zu Gast. Später befand sich dort die Kommandantur der preußischen bzw. der deutschen Armee. Acht Attika-Skulpturen des Dachs wurden vor dem endgültigen Abriss in den Fünfzigerjahren geborgen und ab 1959 an der Hauptallee von Sanssouci ausgestellt.

Ihr Ansprechpartner
Kay Schulte
kay.schulte@bbt-gmbh.net

Impressum

Herausgeber: Funk-BBT GmbH
Versicherungsmakler für die Wohnungswirtschaft
Budapester Straße 31 | 10787 Berlin
fon +49 30 250092-0

V. i. S. d. P.: Dietmar Kalisch, Kay Schulte

Copyright 2019

Bildnachweise: stock.adobe.com: ah_fotobox (S. 3, 9),
Halfpoint (S. 3, 12), Suteren Studio (S. 4, 5), contrastwerk-
statt (S. 6), Redpixel (S. 7), Freedomz (S. 10, 11), Kaspar
Grinvalds (S. 15) Sergey Nivens (S. 24), Jakobsmeier,
Darstellung Ponnies Images, Springer Architekten (S.
20, 21), Funk BBT (Rest)



Auf Sicherheit bauen Die beste Empfehlung. Funk.

Ihr Versicherungsmakler für die Immobilienwirtschaft

Bauvorhaben bergen viele Risiken. Diese haftungssicher zu beherrschen, ist eine Herausforderung. Bauen Sie daher auf unsere Spezialisten. Diese liefern Ihnen die für Ihr Unternehmen passende Lösung – auch für die zahlreichen Schnittstellen, die verschiedenen Interessen der Beteiligten sowie die komplexen Regelungen zum Versicherungsschutz. Zahlreiche Unternehmen der Immobilienbranche vertrauen schon lange auf unsere individuelle Risikoberatung und unser effektives Versicherungs- und Schadenmanagement – und das alles unter einem Dach!

Mehr zu Funk: funk-gruppe.com/immobilien

140 | Die beste
JAHRE | Empfehlung.
Funk.

