

Funk-BBT NEWS

A U S G A B E 2 / 2 0 1 6



VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT > IMMOBILIENWIRTSCHAFT > BRANCHEN-NEWS

IN DIESER AUSGABE u. a.:

- > Fiktive Abrechnung im Kfz-Schadenfall
- > Verknüpft: Verkehrssicherung und Risikomanagement
- > BBU-Marktmonitor 2015
- > Ökonomische Impulse für die Wohnungswirtschaft

INHALT:

› Fiktive Abrechnung im Kfz-Schadenfall	Seite 2
› Digitale Transformation in der bAV	Seite 5
› Rückblick auf den Funk-BBT Round Table 2016	Seite 7
› Was taugen Optionen als „Versicherung“ des Depots?	Seite 8
› Verknüpft: Verkehrssicherung und Risikomanagement	Seite 10
› BBU-Marktmonitor 2015	Seite 12
› Ökonomische Impulse für die Wohnungswirtschaft	Seite 14
› ASPERA steuert Botschaftsneubau in Berlin-Mitte	Seite 16

Funk-BBT NEWS

A U S G A B E 2 / 2 0 1 6



Impressum

Herausgeber:

Funk-BBT GmbH

Versicherungsmakler für die Wohnungswirtschaft

Budapester Str. 31 | 10787 Berlin

fon +49 30 250092-0

v. i. S. d. P.:

Dietmar Kalisch

Hartmut Heidenreich

Budapester Str. 31 | 10787 Berlin

Copyright 2016

Bildnachweise dieser Ausgabe:

Titel: Tiberius Gracchus – Fotolia.com

Karin & Uwe Annas – Fotolia.com, Smileus – Fotolia.com, VadimGuzhva – Fotolia.com, Spencer – Fotolia.com,

Kadmy – Fotolia.com, Robert Kneschke – Fotolia.com, Robert Kneschke – Fotolia.com, elxeneize – Fotolia.com,

Kara – Fotolia.com, Aspera technics, drubig-photo – Fotolia



Liebe Leserinnen und liebe Leser...

herzlich willkommen zur zweiten Ausgabe der Funk-BBT News in diesem Jahr.

Die sommerliche Lektüre umfasst Artikel aus dem versicherungswirtschaftlichen Bereich zu den Themen „Fiktive Abrechnung im Kfz-Schadenfall“ und „Digitale Transformation in der bAV – Unterstützung von Kommunikation und Verwaltungsprozessen durch Web-Lösungen“. Außerdem geben wir einen kleinen Rückblick auf den diesjährigen Round Table der Funk-BBT, über dessen positiven Zuspruch wir uns gefreut haben.

Die wohnungswirtschaftlichen Artikel beschäftigen sich mit Instrumenten der Wohnungspolitik und Wohnungswirtschaft, Verkehrssicherung und Risikomanagement sowie mit dem Städtevergleich Berlin – Potsdam. Des Weiteren stellen wir Überlegungen zu Optionen als „Versicherung“ des Depots an und informieren über einen Botschaftsneubau, den die BBT-Gruppe steuert.



hartmut.heidenreich@bbt-gmbh.net

Ich hoffe, die sehr unterschiedlichen Themen stoßen auf Ihr Interesse, und wünsche Ihnen einen schönen Sommer mit passender Lektüre.

Mit den besten Wünschen

Ihr

Hartmut Heidenreich

Fiktive Abrechnung im Kfz-Schadenfall

Die fiktive Abrechnung ist eine Methode zur Bezifferung der Reparaturkosten bei der Regulierung von Kfz-Schadenfällen

Bei der fiktiven Abrechnung werden die Reparaturkosten nach Maßgabe eines Sachverständigengutachtens oder eines Kostenvoranschlages abgerechnet. Eine Reparaturrechnung wird – im Gegensatz zur „konkreten Abrechnung“ – nicht vorgelegt.

Der Geschädigte ist nicht verpflichtet, den erhaltenen Schadenersatz sachgebunden einzusetzen. Er kann ihn also nach seinem Belieben verwenden. Er kann sein Fahrzeug auch preisgünstiger reparieren lassen oder selbst reparieren, ohne dass hierdurch sein Schadenersatzanspruch geschmälert wird.

Der Gegner oder dessen Kfz-Haftpflicht-Versicherer können die Schadenberechnung des Geschädigten durch substantiierte Einwände in Einzelpunkten in Zweifel ziehen und ggf. ein eigenes Gutachten anfertigen lassen. Hierbei ist zu prüfen, ob eventuelle Kürzungen tatsächlich anerkannt werden müssen.

Fiktive Abrechnung bei fremdverschuldeten Unfällen

Unterschiede zur konkreten Abrechnung

Bei einer fiktiven Abrechnung ist der Schadenersatzanspruch oft geringer als bei der Abrechnung desselben Schadens auf der Basis einer Reparaturrechnung einer Fachwerkstatt. Grund dafür ist, dass die Mehrwertsteuer nur erstattet wird, wenn deren Anfall durch die Vorlage der Reparaturrechnung nachgewiesen werden kann (§ 249 Absatz 2 BGB). Bei fiktiver Abrechnung fällt sie also weg.

UPE-Aufschläge (Preisauflage auf die unverbindlich empfohlenen Preise) und Verbringungskosten sind nur zu erstatten, wenn sie ortsüblich sind und der gegnerische Kraftfahrt-Haftpflicht-Versicherer die im Schadengutachten kalkulierten Repara-

turkosten unter Umständen durch die Benennung einer günstigeren Reparaturmöglichkeit kürzen kann.

Benennung einer günstigeren Reparaturmöglichkeit

Die Kürzung der im Schadengutachten kalkulierten Reparaturkosten durch Benennung einer günstigeren Reparaturmöglichkeit ist bei fiktiver Abrechnung unter folgenden Bedingungen zulässig, die sämtlich vorliegen müssen:

- Das Fahrzeug war am Schadentag älter als drei Jahre.
- Die benannte Werkstatt ist mühelos zugänglich.
- Die Qualität der Reparatur entspricht der einer markengebundenen Werkstatt.
- Es handelt sich bei dem günstigeren Reparaturangebot nicht um Sonderkonditionen, die zwischen Werkstatt und Versicherer ausgehandelt wurden, sondern um einen allgemein zugänglichen Tarif.



- Das Fahrzeug wurde bisher nicht ausschließlich in markengebundenen Werkstätten gewartet und repariert.

In der Praxis kürzen Kraftfahrt-Haftpflicht-Versicherer regelmäßig schon dann die kalkulierten Reparaturkosten, wenn das Fahrzeugalter drei Jahre überschreitet. Falls das Fahrzeug stets in markengebundenen Werkstätten gewartet und repariert wurde und hierüber Belege (Service-Scheckheft) vorliegen, sollte dies gegenüber dem Versicherer geltend gemacht werden.

Übergang zur konkreten Abrechnung

Dem Geschädigten steht es frei zu wählen, ob er den Fahrzeugschaden fiktiv oder konkret abrechnet. Eine Vermischung der beiden Abrechnungsarten mit dem Ziel, den Schadenersatzanspruch so hoch wie möglich zu beziffern, ist allerdings nicht möglich. Wählt der Geschädigte zunächst die fiktive Abrechnung, kann er dennoch unter bestimmten Voraussetzungen später zur konkreten Abrechnung übergehen:

Im Regelfall ist es unproblematisch, zunächst gemäß Gutachten abzurechnen und später eine Reparaturrechnung vorzulegen, die den kalkulierten Reparaturkosten entspricht oder höher ist als der im Gutachten ausgewiesene Betrag.

Möglich ist es auch, fiktiv abzurechnen und eine Rechnung mit ausgewiesener Mehrwertsteuer über den Kauf von Ersatzteilen vorzulegen, um die Mehrwertsteuer aus dieser Rechnung erstattet zu bekommen.

Es ist auch statthaft, Reparaturkosten fiktiv abzurechnen und später eine Rechnung mit ausgewiesener Mehrwertsteuer über den Kauf eines Folgefahrzeugs vorzulegen, um die Mehrwertsteuer auf die kalkulierten Reparaturkosten erstattet zu bekommen (Urteil des Bundesgerichtshofes vom 05.02.2013, VI ZR 363/11).

Wenn der Geschädigte erwägt, später die Abrechnungsart zu ändern, sollte dem gegnerischen Kraftfahrt-Haftpflicht-Versicherer vorsorglich mitgeteilt werden, dass die Abrechnung nur vorläufig ist und Nachforderungen vorbehalten bleiben.

Fiktive Abrechnung bei Kasko-Schäden

Die fiktive Abrechnung von Kasko-Schäden richtet sich nach dem Inhalt des jeweiligen Versicherungsvertrages. Die aktuellen Ver-

sicherungsbedingungen (AKB 2015 des GDV) sehen für die Abrechnung von Reparaturkosten folgende Regelung vor:

A.2.5.2 Was zahlen wir bei Beschädigung?
Reparatur

A.2.5.2.1 Wird das Fahrzeug beschädigt, zahlen wir die für die Reparatur erforderlichen Kosten bis zu folgenden Obergrenzen:

- Wenn das Fahrzeug vollständig und fachgerecht repariert wird, gilt:
Wir zahlen die hierfür erforderlichen Kosten bis zur Höhe des Wiederbeschaffungswerts nach A.2.5.1.6, wenn Sie uns dies durch eine Rechnung nachweisen. Fehlt dieser Nachweis, zahlen wir entsprechend A.2.5.2.1.b.
- Wenn das Fahrzeug nicht, nicht vollständig oder nicht fachgerecht repariert wird, gilt:
Wir zahlen die erforderlichen Kosten einer vollständigen Reparatur bis zur Höhe des um den Restwert verminderten Wiederbeschaffungswerts (siehe A.2.5.1.6 und A.2.5.1.7).

Rechtsprechung

Bundesgerichtshof – Urteil vom 28.04.15:

Wenn die Voraussetzungen für eine Verweisung auf eine günstigere Reparaturmöglichkeit vorliegen, muss der Geschädigte, der den Fahrzeugschaden fiktiv abrechnet, sich auch auf eine Reparaturkostenkalkulation einer Partnerwerkstatt des unfallgegnerischen Kraftfahrt-Haftpflicht-Versicherers verweisen lassen, sofern diese ihre (markt-)üblichen, das heißt allen Kunden zugänglichen Preise zugrunde legt.

Bundesgerichtshof – Urteil vom 13.10.15:

Der Schädiger kann den Geschädigten unter dem Gesichtspunkt der Schadensminderungspflicht gemäß § 254 Absatz 2 BGB auf eine günstigere Reparaturmöglichkeit in einer mühelos und ohne Weiteres zugänglichen „freien Fachwerkstatt“ verweisen, wenn er darlegt und gegebenenfalls beweist, dass eine Reparatur in dieser Werkstatt vom Qualitätsstandard her der Reparatur in einer markengebundenen Fachwerkstatt entspricht, und wenn er gegebenenfalls vom Geschädigten aufgezeigte Umstände widerlegt, die diesem eine Reparatur außerhalb der markengebundenen Fachwerkstatt unzumutbar machen würden.

Bernd Stürmann
b.stuermann@funk-gruppe.de



Digitale Transformation in der bAV

Unterstützung von Kommunikation und Verwaltungsprozessen durch Web-Lösungen

Lange war Digitalisierung im Finanzsektor und in der Versicherungsbranche kein Thema. Mittlerweile ist Digitalisierung aber auch in der Versicherungswelt kein Fremdwort mehr. Viele Versicherer und Versicherungsmakler besitzen eine gewisse Online-Präsenz und untermauern diese mit Apps oder Tools, um den Kunden interaktiv zu beraten und zu unterstützen.

Insbesondere in einer sehr komplexen Produktwelt wie der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) besteht die große Chance für Arbeitgeber, durch digitale Transformation Werte wie Modernität und Attraktivität zu transportieren und Prozesse effizienter zu gestalten.

Die Funk Vorsorgeberatung kann Sie in diesem Kontext durch das Online-Tool „Funk Benefit Information System“ (FuBIS) dabei unterstützen, Ihr Benefit-System bedarfsgerecht und transparent zu kommunizieren und dabei HR-Prozesse zu optimieren.

Alle Kernfunktionen zur bAV in einem Online-Portal

Das FuBIS wird für Sie speziell konfiguriert und somit erhält Ihr Unternehmen ein individualisiertes auf Sie und Ihre Benefits zugeschnittenes Portal. Neben den klassischen Kommunikationskanälen wie Printmedien und persönlicher Beratung sorgt ein modernes und benutzerfreundliches bAV-Portal dafür, dass dem User immer aktuelle und individualisierte Kernfunktionen der bAV zur Verfügung stehen. Diese sind unter anderem:

- unternehmensspezifische Informationen zu den einzelnen Benefits
- Anzeige des Versorgungsstands und aktueller Bestandswerte zu bestehenden Benefits
- Echtzeit-Simulations-Berechnung, Vergleich und Beantragung von Benefits
- Dokumentenarchiv und Downloadbereich

Zeitgemäße Kommunikation und Servicefähigkeit als zentraler Erfolgsfaktor für bAV

Die Interaktion mit dem User steht dabei im Mittelpunkt, um die Vorteile der betrieblichen Benefits erlebbar zu machen und die Wertschätzung für die Arbeitgeberleistung zu erhöhen.

Das digitale Angebot im Portal steht natürlich mobil, im Self-Service 24/7 erreichbar und von überall online zugänglich zur Verfügung.

Zu bedarfsgerechter und moderner Kommunikation gehören jedoch nicht nur digitale Lösungen, sondern auch ein geeignetes Medium für jeden Anlass und Benutzer bieten zu können. Dies kann beispielsweise auch der Anruf beim persönlichen Berater sein.

Neben seinen inhaltlichen und prozessualen Fähigkeiten stellt das Portal daher auch die direkte Schnittstelle Ihres Unternehmens zur Funk Vorsorgeberatung und Ihren Beratern dar.

Die Multi-Channel-Kontaktaufnahme zur Funk Vorsorgeberatung ermöglicht Beratung und Betreuung von Vorsorgelösungen aus einer Hand und greift beispielsweise auf moderne Mitarbeiterkommunikation per Chat oder Co-Browsing, aber auch per Telefon-Hotline, Mail oder Vorgangs-Tickets zurück.

Für einen Vor-Ort-Termin können Ihre Mitarbeiter über das Portal im Beratungskalender mit Terminfunktion einen persönlichen Beratungstermin mit einem Funk-Berater vereinbaren.

Mit Hilfe dieses Angebotes werden die Vorzüge Ihres Benefit-Systems und Ihre Attraktivität als Arbeitgeber bedarfsgerecht kommuniziert. Dieses Modell ist besonders für die Zielgruppe der Young Professionals interessant.



Prozess-Effizienz schaffen

Zunehmend komplexere Verwaltungsprozesse bestimmen die Administration von Pensionsplänen. Die Anzahl der Ansprechpartner im Unternehmen (Gehalts- und Lohnabrechnung, Benefit-Bereich, Einkauf, Controlling, Finance-Bereich, Arbeitnehmervertretung, Versicherer, Rentenabrechner etc.) ist hoch und unübersichtlich. Außerdem sind Datenschutzanforderungen, EU-Richtlinien und weitere rechtliche Rahmenbedingungen zu beachten. Spezielles Fachwissen in HR ist nötig, was eine Bindung wertvoller innerbetrieblicher Ressourcen zur Folge hat.

FuBIS kann bei der Optimierung interner Prozesse und Entlastung Ihrer HR-Abteilung unter anderem unterstützen durch:

- schlanke Abwicklung von Verwaltungsthemen
- Reduzierung der Mitarbeiteranfragen
- statistische Auswertungen, z. B. Anzahl der Teilnehmer, Anfragen etc.
- Gewährleistung von Datenschutz
- Dateneingaben direkt durch den User
- digitale Zustellung von Dokumenten
- Generierung und Versand von Anmeldelisten
- Ausgeschiedenenverwaltung
- Rentnerverwaltung

Fazit – Ihr Mehrwert

Das Vorsorge-Portal FuBIS bildet maßgeschneidert Ihre betrieblichen Benefits und Arbeitgeberleistungen mit allen bAV-Kernfunktionen ab. Über geschützte Benutzerkonten erhalten Ihre Mitarbeiter individualisierte Informationen und ihre persönlichen Werte und Dokumente präsentiert. Versichererübergreifend können Berechnungen simuliert und Produkte beantragt werden. Darüber hinaus bildet das Portal die Schnittstelle zum Service-Team von Funk für Ihre Mitarbeiter.

Zudem erreichen Sie eine verbesserte Wahrnehmung der angebotenen betrieblichen Sozial- und Zusatzleistungen im Unternehmen und eine damit verbundene Identifikation mit Ihrem Unternehmen.

Bereits beim Angebot bzw. bei der Beratung erfolgt unter Beachtung des Datenschutzes die Digitalisierung der Prozesse. Die optimierten Abläufe sowie die Steuerung bzw. Beantwortung von Mitarbeiter-Anfragen über FuBIS führen zu einer spürbaren Entlastung Ihrer Personalabteilung und der Gewinnung von Ressourcen in HR.

Carsten Weidemann
c.weidemann@funk-gruppe.de

Rückblick auf den Funk-BBT Round Table 2016

Steigende Bevölkerungszahlen und der Zustrom von Flüchtlingen sorgen für einigen Wirbel im Wohnungsmarkt. Diese Entwicklungen mit ihren Herausforderungen und neuen Chancen bestimmten daher auch die Vorträge und Diskussionen beim diesjährigen Funk-BBT Round Table am 10. Juni in Berlin.

Eine gelungene Veranstaltung im Magnus-Haus

Nach der Eröffnung der Veranstaltung übergab Funk-BBT Geschäftsführerin Silvana Sand das Wort an Maren Kern. Die Vorstandsvorsitzende des Verbands Berliner und Brandenburger Wohnungsunternehmen berichtete über die aktuelle Entwicklung auf dem Wohnungsmarkt in Berlin und Brandenburg aus Sicht des Vorstandes.

Anschließend lieferte Dietmar Kalisch, der seit diesem Jahr ebenfalls Geschäftsführer der Funk-BBT ist, eine Übersicht zu aktuellen Themen aus der Versicherungswelt. Dirk Berthold, Prokurist



und Leiter BauRisk Management, referierte dazu passend über das Thema „Sicherheit, auf die Sie Großes bauen können. Die Funk BauRisk“.

Nach einer kurzen Kaffeepause stellte Thomas Kleindienst, Vorstand der Wohnungsgenossenschaft Lichtenberg, mit den BBT-Beratern Dörte Kern und Thomas Tietze das gemeinsame Projekt „Wohnen am LichtGarten – Attraktive Verdichtung in elfgeschossiger Kulisse“ vor. In ihrem Abschlussbeitrag erläuterte Silvana Sand den Mehrwert der Wetterschutz-Versicherung – die angesichts des herrlichen Wetters beim darauf folgenden gemeinsamen Mittagsbuffet allerdings erst einmal nicht zum Tragen kamen.

Laura Kemkes
l.kemkes@funk-gruppe.de



Was taugen Optionen als „Versicherung“ des Depots?

Einblick in die Welt der Derivate im Rückblick auf den Film: The Big Short

Auf den Kollaps des Systems wetten. Genauer, auf den Kollaps des Häusermarktes wetten. Die filmreife Inszenierung der letzten Häuserkrise aus dem Jahr 2007 wirft die Frage nach dem Wie auf und ob eine Verlustwette auch eine Versicherung sein kann.

Als sicher galt der amerikanische Hypothekenmarkt und als zementiert die aufgelegten Hypothekenverbriefungen und Ratings. Nicht für einige Fondsmanager. Sie wetteten darauf, dass zahlreiche Kreditnehmer mit ihren Ratenzahlungen in Verzug ge-

raten und folglich das umschlossene Bündel (die Anleihe) im Kurs verliert. Doch wie funktioniert das und kann dieser Spekulationstrieb auch als eine Form der Depotabsicherung fungieren?

Auf fallende Kurse zu wetten, wird in der Finanzwelt als Put-Option bezeichnet. Unterschieden werden dabei wie im Film grundsätzlich zwei Vertragsparteien mit unterschiedlichen Denkmustern. Die Position der Partei, die auf fallende Kurse eines Wertpapiers wettet wird als long put bezeichnet. Die andere

Position, die das Wertpapier im Depot hält, heißt short put. Die allgemeinen Denkmuster und Mechanismen sollen anhand der folgenden Übersicht deutlich werden.

Anhand dieses einfachen Beispiels werden die Gedankengänge beider Parteien ersichtlich. Auf der einen Seite gibt es eine Vertragspartei mit fast unbegrenztem Gewinnpotenzial bei maximalem Verlust der gezahlten Optionsprämie – und auf der anderen Seite besteht die Möglichkeit, ohne zusätzliche Investitionen die Wertpapiererträge durch eine Prämie zu steigern (Abbildung 2). In der Praxis sind die Preise für solche Optionscheine in der Regel um

Put (Verkaufsoption)		
long (Käufer der Option)	Position	short
fallende Kurse	Erwartungshaltung	gleichbleibende oder leicht steigende Kurse
Fällt der Kurs tatsächlich, kauft der Anleger das Wertpapier zu Marktkonditionen und verkauft es zum vertraglichen Basispreis an den Stillhalter	Strategie	Steigt oder stagniert der Kurs, erhält der Stillhalter zusätzlich zu den Zinsen/Dividenden seines Wertpapierbestands die Optionsprämie des Optionskäufers
Fallbeispiel		
Ein Investor erwirbt eine Put-Option, die dazu berechtigt, dass Wertpapier XY in 12 Monaten zum Basispreis von 100 Euro zu verkaufen. Der aktuelle Kurs beträgt 95 Euro. Die Optionsprämie beträgt 20 Euro.		
Ausübung Kauf des Wertpapiers zum Kurs von 65 Euro und Verkauf an den Stillhalter für 100 Euro. Abzüglich der Optionsprämie bleibt ein Gewinn von 15 Euro.	Fallkonstellation 1 Der Kurs des Wertpapiers beträgt nach 12 Monaten 65 Euro. Kurs < Basispreis „in the money“	Verpflichtung, das Wertpapier zu 100 Euro zu verkaufen. Der Verlust beträgt 15 Euro. (Basispreis – Zeitwert + erhaltene Optionsprämie)
keine Ausübung Verlust der Optionsprämie in Höhe von 20 Euro.	Fallkonstellation 2 Der Kurs des Wertpapiers beträgt nach 12 Monaten 125 Euro. Kurs > Basispreis „out of money“	Gewinn in Höhe der Optionsprämie von 20 Euro.
(keine) Ausübung Nettoerfolg beläuft sich auf 0 Euro nach Abzug der gezahlten Prämie.	Fallkonstellation 3 Der Kurs des Wertpapiers beträgt nach 12 Monaten 80 Euro. Kurs = Basispreis + Prämie „at the money“	Nettoerfolg beläuft sich auf 0 Euro.

Abbildung 1

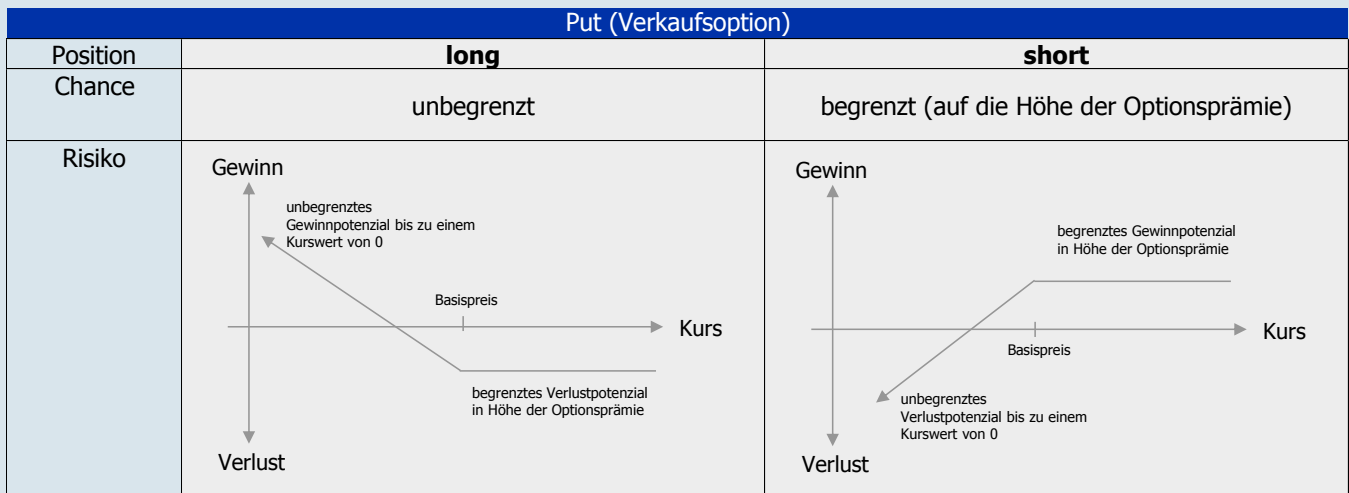


Abbildung 2

ein Vielfaches geringer als der eigentliche Kurs des Wertpapiers, so dass eine große Hebelwirkung entstehen kann.

Nun stellt sich die Frage, wenn die Möglichkeit besteht, auf fallende Kurse (Verluste) zu wetten, besteht dann auch die Möglichkeit, das eigene Depot gegen Verluste abzusichern? Bekannt sind solche Sicherungsgeschäfte unter dem Begriff Hedging (engl. absichern). Das Sicherungsgeschäft ist in dem Fall eine Kombination aus einem Grundgeschäft (dem Wertpapier) und einem Termingeschäft (der Option).

Die Schnittmenge gegenüber einer Versicherung ist dabei sehr groß. Die zu zahlende Optionsprämie gleicht einer normalen Versicherungsprämie. Die Option greift lediglich im Rahmen des versicherten Umfangs und/oder Ereignisses (Kursrutsch). Sollte der

Schadenfall nicht eintreten, wurde die Optionsprämie umsonst bezahlt. Wie eine Absicherung einer Depotposition aussehen kann, zeigt das folgende Fallbeispiel.

Zu beachten ist dabei die Kongruenz des Optionsscheines und der abzusichernden Position in puncto Laufzeit und Wertpapierbestand. Die Motive hinter einer Option müssen daher nicht vorrangig spekulativer Natur sein, sondern sie können dem Tätigkeitsfeld der Versicherungswirtschaft sehr ähneln.

Weiterführend: Ettmann, B., Wolff, K. und Wurm, G. (2015): Kompaktwissen Bankbetriebslehre

Thomas Lehmann
thomas.lehmann@bbt-gmbh.net

Fallbeispiel	
Situation	Ein Anleger besitzt 1.000 Aktien eines Unternehmens, die aktuell bei 70 Euro/Stück notieren. Depotwert: $1.000 \times 70 = 70.000$ Euro
Strategie	Absicherung gegen fallende Kurse durch den Erwerb einer Verkaufsoption über 1.000 Aktien. Basiswert: 70 Euro Optionspreis: 1 Euro Gesamtoptionswert: 1.000 Euro
Szenario	Der Kurs der Aktie fällt auf 64 Euro. Aktuelles Depotvaluta: 64.000 Euro Der Optionspreis steigt rechnerisch auf 6 Euro (Basispreis – aktueller Kurs). Gesamtwert der Option: 6.000 Euro Gesamtwert Aktien und Option: 70.000 Euro
Ergebnis	Die Kursverluste wurden durch den Preisanstieg der Option abgedeckt. Der Anleger kann nun entweder die Option auf dem Sekundärmarkt verkaufen oder die Option gegenüber dem Stillhalter ausüben. Die Versicherungskosten zur Versicherung des Kursrutsches belaufen sich auf 1.000 Euro.

Abbildung 3

Verknüpft: Verkehrssicherung und Risikomanagement

Immobilienunternehmen müssen aufgrund ihrer Verkehrssicherungspflicht Maßnahmen ergreifen, um Dritte vor Gefahren, die von ihrem Eigentum ausgehen können, zu schützen. Kümmern sich Immobilienbesitzer nicht um die Vermeidung, Reduzierung und Beseitigung der Gefahrenquellen, besteht Schadenersatzanspruch gemäß § 823 Abs. 1 BGB. Hiermit zusammenhängende Risiken können mit Hilfe des Risikomanagements gesteuert werden.

Verkehrssicherung im operativen Risikomanagement

Die Umsetzung der Verkehrssicherungspflichten ist Teil des operativen Risikomanagements. Hierbei geht es um die laufende Überwachung der Risiken des Objekt- und Wohnungsbestandes und darum, gefährliche Veränderungen rechtzeitig zu erkennen und steuernd einzugreifen. Die Maßnahmen der Verkehrssicherung haben maßgeblichen Einfluss auf das Risikomanagement-Ergebnis.

Voraussetzung für die Wahrnehmung der Verkehrssicherungspflichten ist die Erstellung eines Pflichtenhefts. In diesem werden sowohl die spezifischen Bestandsrisiken des Wohnungsunternehmens festgelegt und bewertet als auch Zeit- und Fristenpläne zur Umsetzung der Verkehrssicherungsmaßnahmen dokumentiert. Hierfür sind die Risikobereiche des Bestands und die rechtlichen Anforderungen an das Wohnungsunternehmen zu analysieren. Berücksichtigt werden dabei unter anderem:

- Das Vorhandensein von Aufzügen, Spielplätzen und Rauchmeldern sowie deren Inspektions- und Wartungsintervalle
- Die Erstüberprüfung von Trinkwasserleitungen auf Legionellen sowie Verdachtsfälle

Verkehrssicherung im strategischen Risikomanagement

Im Rahmen des strategischen Risikomanagements wird geprüft, ob und wie die Verkehrssicherungsmaßnahmen umgesetzt wurden. Hierfür sind Risikokennzahlen auf Objekt- und Portfolioebene zu definieren, anhand derer die Qualität, die Kosten sowie die Bearbeitungszeit bei der Durchführung der Verkehrssicherungspflichten beurteilt werden können. Mögliche Kennzahlen/Indikatoren sind:

- Anzahl gemeldeter Mängel und Schäden
- Einhaltung definierter Fristen
- Dauer der Mängelbeseitigung und Schadenbehebung
- Kosten der Bearbeitung
- Häufigkeit auftretender Schäden in bestimmten Objekten/an bestimmten Gewerken
- Beschwerden/Reklamationen

Aus diesen Kennzahlen lassen sich erste Erkenntnisse über die Chancen und Risiken der Verkehrssicherungsmaßnahmen gewinnen. Durch die Definition von Schwellenwerten ist es zudem möglich, Risikobereiche rechtzeitig zu erkennen: Werden kritische Schwellenwerte überschritten, ist dies das Signal, die Risiken sowie die Gegenmaßnahmen zu überprüfen.

Entscheidender Nutzen für Unternehmen

Durch die Kennzahlenanalyse erhält die Unternehmensführung Einblick in die Umsetzung der Verkehrssicherungsmaßnahmen. Darüber hinaus deckt die Analyse möglichen Handlungsbedarf auf, etwa hinsichtlich

- effizienterer Prozessgestaltung und schnellerer Bearbeitung,
- des Einsatzes eines technischen Systems mit integriertem Wiedervorlagensystem,
- Anpassung von Prüfzyklen,
- Qualitätssicherung,
- effizienterer Planung von Personalressourcen,
- Übertragung von Verkehrssicherungspflichten auf Externe,
- Planung der Instandhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen.

Fazit: Durch die Verknüpfung der Verkehrssicherung mit dem Risikomanagement lassen sich prozessuale, strukturelle und organisatorische Optimierungspotenziale aufzeigen.

Dr. Claudia Wagner
claudia.wagner@bbt-gmbh.net

Ein Auszug über relevante Verkehrssicherungspflichten ist der nachfolgenden Tabelle zu entnehmen

Gebäude- bzw. Grundstücksbereich	Gegenstand der Verkehrssicherung	Maßnahme	Prüfungsintervall
Aufzugsanlage	Aufzug	Inspektion und Wartung	regelmäßig, angemessene Zeitabstände (mind. alle 2 Jahre)
Außenanlagen	Außentreppe	Überprüfung der Außentreppe	wöchentlich
	Müllstandplatz	Kontrolle der Zuwegung, Kontrolle des Platzes auf herumliegenden Müll, Ratten, Giftstoffe	wöchentlich
	Spielplatz	Prüfung auf erkennbare Risiken und kleine Schäden	wöchentlich
		Sichtprüfung, Verschleiß- und Funktionskontrollen	monatlich
		Hauptinspektion, Materialuntersuchungen	jährlich
	Zu- und Abgangsbereich Grundstück	Stufen und Wege beleuchten, Schächte und Gruben verschließen	wöchentlich
Baumbestand	Bäume	Überwachung auf Krankheitsbefall, Pflegemaßnahmen	nach starken Witterungseinflüssen
Blitzschutz	Gebäude ab 20 WE	vollständige Prüfung	alle 6 Jahre
		Sichtprüfung	alle 3 Jahre
Elektrik	Außenbeleuchtung	Sichtkontrolle, Beleuchtung überprüfen	wöchentlich
	Treppenhausbeleuchtung	Sichtkontrolle, Beleuchtung überprüfen	wöchentlich
	Fehlerstrom-, Fehlerspannungsschutzeinrichtungen	Überprüfung	halbjährlich
Heizungsanlage	Anlage	Emissionsmessung	jährlich
	Umlaufpumpen	Überprüfung	alle 4 Jahre
	Heizöltank	Inspektion	jährlich
		Sichtprüfung auf äußerliche Schäden	ständige Kontrolle
Räum- und Streupflicht	Parkplatz	Beseitigung von Schnee- und Eisglätte	witterungsbedingt, bis zu mehrmals täglich
	Gehweg/Grundstückszugang		
Trinkwasser	Frischwasserleitungen	Spülung	alle 3 Jahre
	Rückspülfilter	Wartung	alle 2 Monate
	Dosiergeräte	Wartung	halbjährlich
	Enthärtungsanlagen	Wartung	alle 2 Monate

Am 2.8. findet in Berlin die BBA-Tagung „Verkehrssicherungspflichten“ statt. Frau Dr. Wagner ist Referentin und wird einen Vortrag zum Thema „Die Verkehrssicherung als Teil des gesamt-

unternehmerischen Risikomanagements“ halten.
http://www.bba-campus.de/fileadmin/user_upload/Programme/Tagungen/2016/Programm_Verkehrssicherungspflichten.pdf



BBU-Marktmonitor 2015

Städtevergleich Berlin/Potsdam

In der ersten Ausgabe der Funk-BBT News 2016 stellen wir Ihnen aus dem BBU-Marktmonitor 2015 die wichtigsten Daten zu den Wohnungsmärkten in Berlin sowie in Brandenburg vor. Heute folgen die Kernergebnisse aus dem Städtevergleich von Berlin und Potsdam.

Für die Städtevergleichsanalysen des BBU-Marktmonitors 2015 wurde Berlin mit den Metropolen Hamburg, München und Köln verglichen, während Potsdam der Stadt Leipzig gegenübergestellt wurde.

Städewachstum: Leipzig wächst am stärksten

Insgesamt wachsen die untersuchten Städte Berlin, Hamburg, Köln, Leipzig, München und Potsdam durchschnittlich zwischen 1 % und 1,5 % jährlich. Leipzig bildet dabei die Spitze mit einem Wachstum von zuletzt 2,3 %, was einer Bevölkerungszunahme von

etwa 9.000 Einwohnern entspricht. Auch in München ist das Wachstum mit rund 1,7 % überdurchschnittlich hoch. Leicht überdurchschnittlich entwickelt sich Potsdam mit Werten zwischen 1 % und 1,6 % in den Jahren 2010 bis 2014. Die Stadt wächst damit stärker als Hamburg und Köln und gewinnt jährlich etwa 2.000 Einwohner dazu. Das vergleichsweise unterdurchschnittliche Bevölkerungswachstum in Berlin (1,0 bis 1,4 %) führt hier dennoch zu einem jährlichen Bevölkerungszuwachs von etwa 40.000 Personen.

Wohnungsneubau: die meisten Fertigstellungen in Potsdam

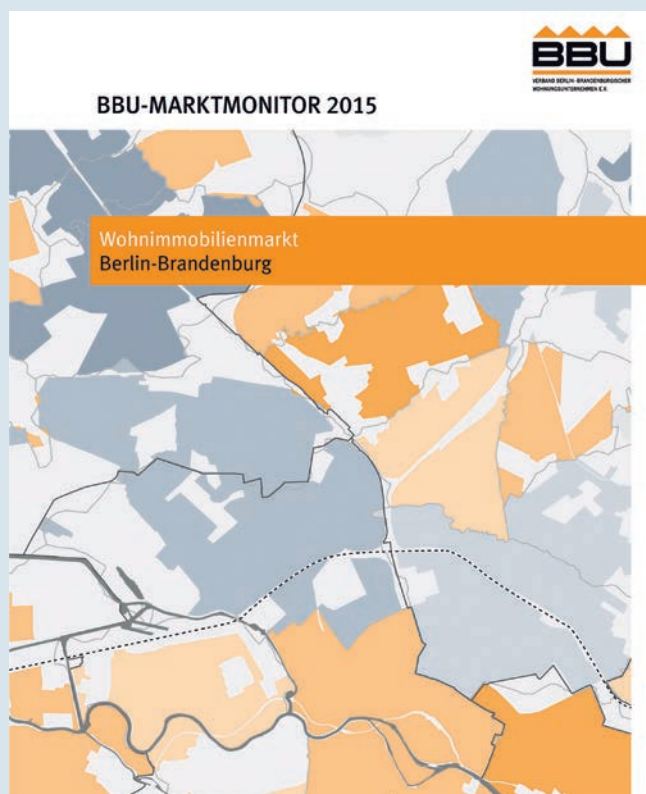
Mit rund zwölf Fertigstellungen je 1.000 Bestandswohnungen ist Potsdam Spitzenreiter bei den Baufertigstellungen im Untersuchungszeitraum 2012 bis 2014. Hamburg und Köln liegen mit je sechs Fertigstellungen pro 1.000 Bestandswohnungen genau im Durchschnittsbereich. Deutlich unterdurchschnittliche Werte erreichen Berlin und Leipzig. In Berlin ist jedoch eine positive Dynamik festzustellen: Hier wurden mit 3,8 Wohnungen je 1.000 Bestandswohnungen 2014 deutlich mehr Wohnungen fertiggestellt als im Durchschnitt der drei Jahre zuvor (2,8).

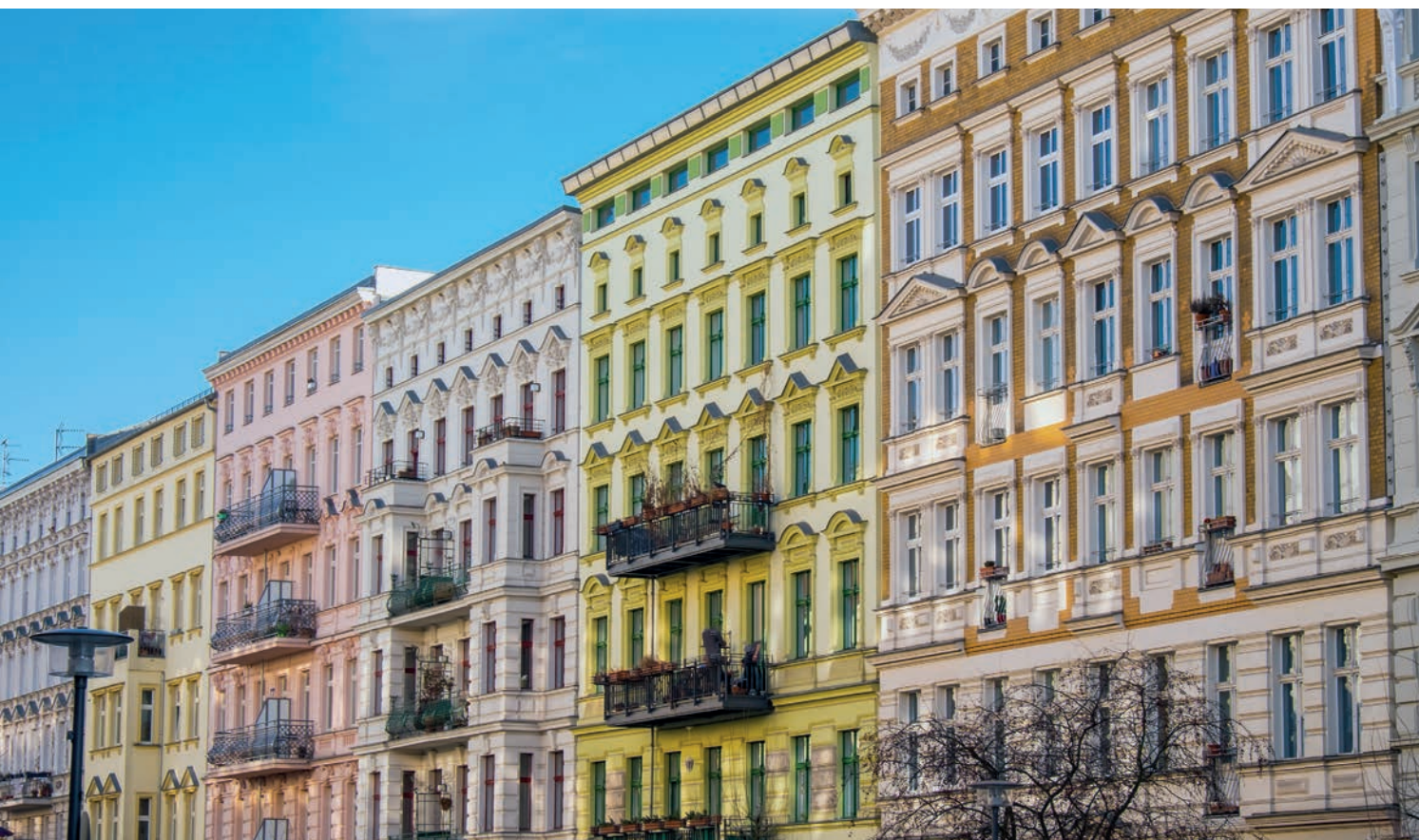
Mietenentwicklung: kräftiger Anstieg in Berlin

Seit 2010 ist in den betrachteten Städten jährlich ein Anstieg der Angebotsmieten von rund 4,8 % zu beobachten. Dabei reicht die Spanne von aktuell 5,84 Euro/m² in Leipzig bis 14,66 Euro/m² in München (Nettokaltmiete). Während die großen deutschen Metropolen einen moderaten Anstieg der Angebotsmieten aufweisen, steigt der Wert in Berlin um 8,4 % jährlich auf 9,01 Euro/m² – gegenüber 2010 eine Erhöhung um 38 %. So weist Potsdam mit 8,47 Euro/m² inzwischen eine geringere mittlere Angebotsmiete auf als Berlin und zeigt im Vergleich auch die moderateste Dynamik.

Haushaltseinkommen: München ist top, Leipzig Schlusslicht

München, der Stadt mit den höchsten Angebotsmieten, steht auch eine Bevölkerung mit entsprechender Zahlungsfähigkeit und -be-





reitschaft gegenüber: Hier liegt die Kaufkraft mit 52.237 Euro 20,7 % über dem Bundesdurchschnitt. Köln und Hamburg bewegen sich nahezu im Bundesdurchschnitt, während Potsdamer mit einem Einkommen von 37.215 Euro 14 % unter dem bundesweiten Mittelwert liegen.

Berlin und Leipzig heben sich dagegen deutlich von den anderen Metropolen ab. Sie erreichen nur Werte von 78,6 % (34.012 Euro) bzw. 72,1% (31.212 Euro) des durchschnittlichen verfügbaren Haushaltseinkommens und bilden die Schlusslichter.

Exkurs: der Mietwohnungsmarkt in Berlin und seinem Umland

Ergänzend zum überregionalen Städtevergleich wurde auch die Wechselwirkung zwischen Berlin und dem Umland analysiert und untersucht, ob es einen einheitlichen Wohnungsmarkt „Berlin und Umland“ gibt. So beziehen sich die meisten Analysen zum Mietwohnungsmarkt nur auf die Stadtbereiche und reichen selten über die Grenzen hinaus. Aufgrund der Pendlerbeziehungen zwischen Stadt und Umland stellt sich aber die Frage, ob dieses Vorgehen sachgerecht ist.

Zwar reduziert sich das Angebot an Mietwohnungen jenseits der Stadtgrenze, wegen der Dichte an Einfamilienhäusern, doch weisen Standorte wie Falkensee, Oranienburg und Strausberg durchaus eine nennenswerte Zahl an Angeboten auf. Weil Wohnungen am Stadtrand von Berlin besonders attraktiv sind, erzielen sie die höchsten Quadratmeterpreise im Umland. Mit zunehmender Entfernung vom Stadtrand sinken die durchschnittlichen Nettokaltmieten.

Grundsätzlich stellt dabei die Anbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln einen wesentlichen Einflussfaktor auf das Mietniveau in den Stadtrandgebieten sowie den stadtnahen Orten dar. Im Ergebnis bilden sich über die administrativen Grenzen hinweg regionale Teilmärkte.

Bei Interesse an weiteren Themenbereichen und Details können Sie den BBU-Marktmonitor 2015 unter folgendem Link bestellen: <https://bbu.de/publikationen?type=36>

Dörte Kern
doerte.kern@bbt-gmbh.net



Ökonomische Impulse für die Wohnungswirtschaft

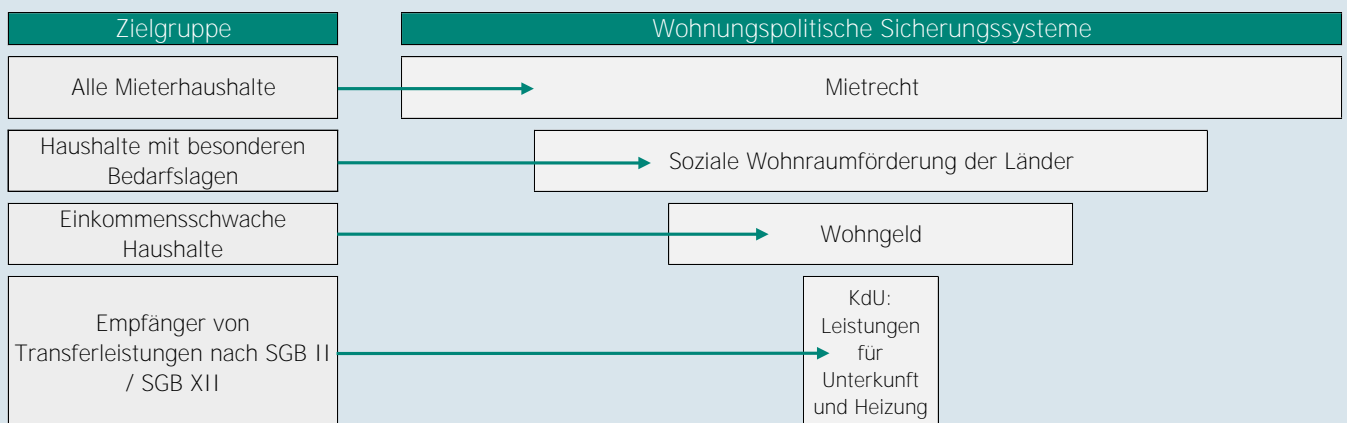
Instrumente der Wohnungspolitik und Wohnungswirtschaft – Mietpreisbremse, Wohngeld, sozialer Wohnungsbau, Belegungsrechte – wie bewähren sie sich? Ein Effizienzvergleich.

Staatliche Eingriffe zugunsten bestimmter Zielgruppen

Insbesondere in zyklischen Phasen der Marktanspannung kommt es erfahrungsgemäß zur Verschärfung des Mietrechts und zu staatlichen Eingriffen in das Marktgeschehen.¹ Die nachfolgende

Instrumentenpyramide veranschaulicht die verschiedenen Zielgruppen der einzelnen wohnungspolitischen Sicherungssysteme:

Gemessen werden äußere Eingriffe in das Marktgeschehen am Subsidiaritätsprinzip. Dies beinhaltet die Forderung, dass der staatliche Eingriff allein auf den bedürftigen Kreis zu beschränken ist, der die erwünschte Mindestversorgung nicht aus eigener Kraft erreicht.² Daher ist ein Effizienzvergleich in puncto der Treffsicherheit notwendig.



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: Oettgen, N. und Metzmacher, M. Wenn das Einkommen nicht zum Wohnen reicht - und wie der Staat hilft, in: Informationen zur Raumentwicklung (BBSR), 2011, Heft 9, S. 505.

Abbildung 1

	Zielrichtung	Für und Gegen (Auswahl)	Wirkungsmechanismus	
Mietpreisbremse	Lösung der Wohnkostenproblematik	<ul style="list-style-type: none"> - kurzfristiges Einfrieren des Mietanstieges - zukünftige Verknappung von Investitionen (Abschreckung von zusätzlichem Angebot) - Erzeugung von Warteschlangen auf dem Wohnungsmarkt und Verschärfung des Lock-in-Effektes - Einsparung bei Instandhaltungen und Modernisierungen - Abstandszahlungen für Mobiliar als Ausgleich 		
Wohngeld	Lösung der Wohnkostenproblematik	<ul style="list-style-type: none"> - äußert treffsicher und effizient (jährliche Einkommensüberprüfung) - unregelmäßige Anpassung reduziert die Entlastung im Zeitverlauf und erhöht die Nachfrage nach Transferleistungen des SGB - räumliche Differenzierung lediglich anhand des Mietniveaus - z.T. komplexes Beantragungsprozedere - umstrittene Wirkungen auf das Wohnungsangebot (schnelle Ausweitung bei Verknappung nicht möglich) 		
Sozialer Wohnungsbau	Lösung der Zugangsbarriere	<ul style="list-style-type: none"> - relativ kurzfristige Ausweitung des Wohnungsangebots zu Mieten unterhalb des Marktgleichgewichtes - Marktspaltung - Verletzung der horizontalen Gleichheit - abnehmende Treffsicherheit (zunehmende Fehlbelegung) - Gefahr der Segregation - Verdrängung privater Investitionen (Crowding-out) 		
Belegungsrechte (Ankauf im Bestand)	Lösung der Zugangsbarriere	<ul style="list-style-type: none"> - soziale Durchmischung bleibt erhalten - Gefahr von Mitnahmeeffekten - ungewisse Zusatzkosten (Prämie) - Abkopplung von Belegungsrecht und Neubauförderung - sehr enge Eingrenzung der Anspruchsberechtigten (hohe Treffsicherheit) 		

Abbildung 2

Das Für und Wider der wohnungspolitischen Instrumente

Abb. 2 liefert eine Übersicht der Vor- und Nachteile ausgewählter wohnungspolitischer Instrumente und der zugehörigen theoretischen Wirkungsmechanismen.

Zum einen sind hier die unterschiedlichen Zielrichtungen der Instrumente zu erkennen, zum anderen die Förderarten. Unterschieden werden dabei grundsätzlich die visualisierten, angebotsseitig wirkenden Objektförderungen und die nachfrageseitigen Subjektförderungsinstrumente.

Im Ergebnis ist es nicht zielführend, Instrumente unterschiedlicher Zielrichtungen durch andere zu substituieren. Die Kunst der Wohnungspolitik besteht darin, sowohl den Zugang zu Wohnraum zu ermöglichen als auch übertriebene Wohnkostenbelastungen einzudämmen. Welche Instrumente hierfür am geeignetsten sind, ist seit jeher umstritten. Gesucht wird nach einem Konsens zwischen den Extremen Markt- oder Staatsversagen.

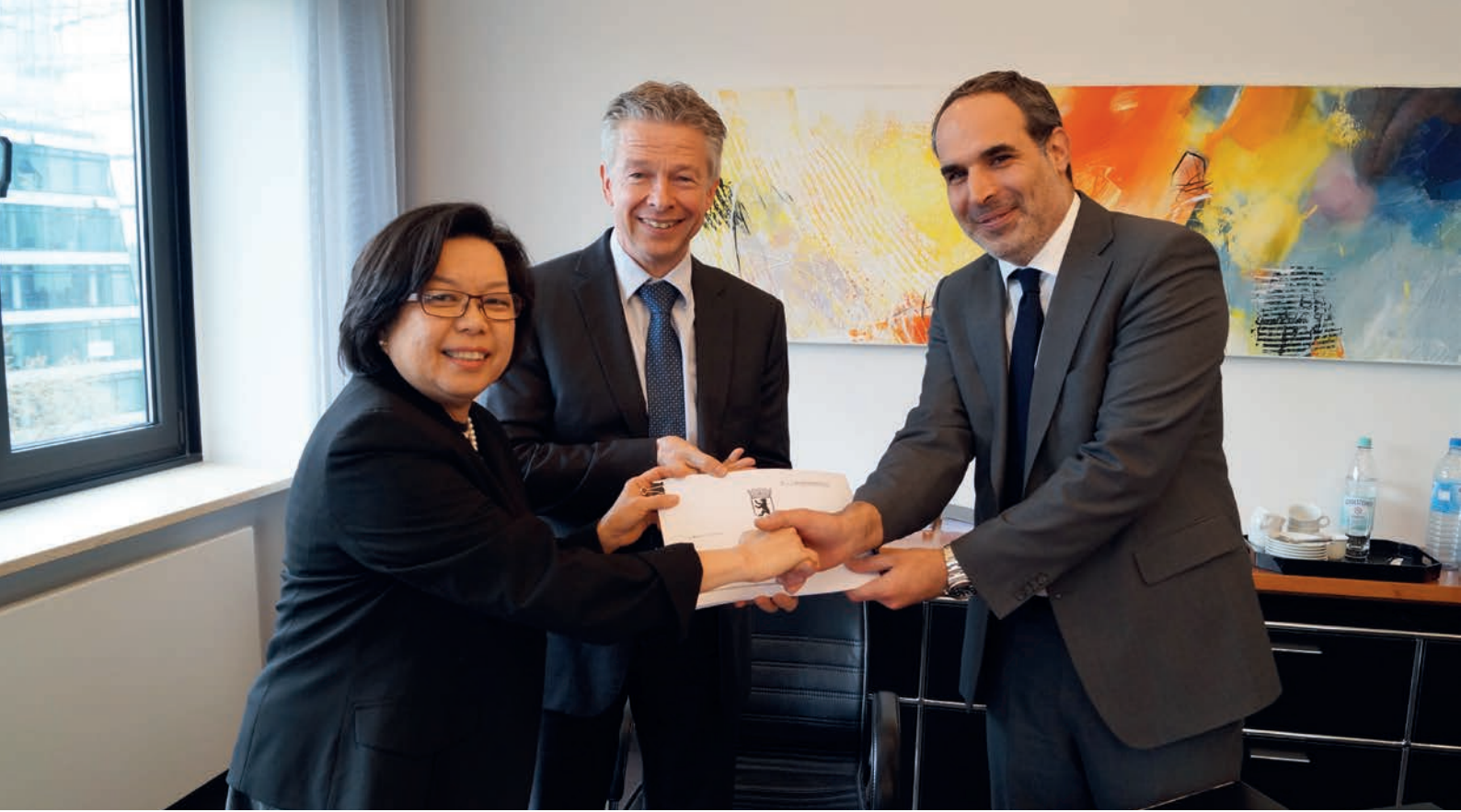
Bauboom kann angespannten Wohnungsmarkt entlasten – muss aber nicht

Die klassische Lösung der Marktakteure bei angespannten Wohnungsmärkten lautet: bauen, bauen, bauen. Unter Marktgesichtspunkten scheint dies logisch und zielführend: Um die zunehmende Nachfrage zu befriedigen, muss das Angebot ausgeweitet werden. Geschieht dies in größerem Umfang, kann sich das Marktgleichgewicht wieder dem langfristigen Mittel angleichen. Selbst hochpreisiger Wohnungsneubau könnte via Umzugsketten und Filtereffekten dazu führen, dass preiswerte Wohnungen im unteren Segment frei werden und sich die wohnungspolitische Situation entspannt.

Jedoch steht dieser Argumentationskette die These gegenüber, „dass bei steigender Flut alle Boote Auftrieb erhalten“³.

Thomas Lehmann
thomas.lehmann@bbt-gmbh.net

¹ Vgl. Expertenkommission Wohnungspolitik, Wohnungspolitik auf dem Prüfstand, 1995, S. 73 f.
² Vgl. Leonhardt, K., Wohnungspolitik in der Sozialen Marktwirtschaft, 1996, S. 28.
³ Von Einem, E., Der Markt wird es richten... oder doch nicht?, in: von Einem, E. (Hrsg.): Wohnen – Markt in Schiefelage – Politik in Not, 2016, S. 12.



(v.l.) Botschafterin Melita S. Sta.Maria-Thomeczek, Notar Dr. Markus Fuhrmann, Bauherr Willmar Lorenz

ASPERA steuert Botschaftsneubau in Berlin-Mitte

Die Aspera technics GmbH ist von der Zielconcept Real Estate GmbH erneut mit der Steuerung eines anspruchsvollen Bauprojekts beauftragt worden: In Berlin-Mitte betreut sie den Neubau der philippinischen Botschaft, der in diesem Sommer beginnt.

Hierzu schlossen die Zielconcept Charitéstraße GmbH & Co. KG und die Republik der Philippinen einen Kaufvertrag mit Bauverpflichtung ab, der am 19. April 2016 beurkundet wurde. Dieser sieht vor, dass Zielconcept in der Charitéstraße 7 ein schlüsselfertiges Botschaftsgebäude mit 1.400 m² Nutzfläche errichten wird. Der Bauantrag hierfür wurde bereits Ende 2015 gestellt.

Der Baustart ist noch im Sommer 2016 vorgesehen. Die Einweihung der Botschaft soll im Frühjahr 2018 stattfinden.

Eingespielte Partner

Die zur BBT-Gruppe gehörende Aspera technics GmbH ist seit nunmehr sechs Jahren als Projektsteuerer für die Zielconcept Real Estate GmbH tätig. Die von internationalen Gesellschaftern

getragene Zielconcept, die ihren Sitz in Berlin hat, entwickelt vorrangig Wohneigentumsmaßnahmen in der deutschen Hauptstadt und hat dabei den Schwerpunkt auf das gehobene Preissegment gelegt.

Ingo Lindner
ingo.lindner@aspera-technics.net



Vertreter aller beteiligten Vertragsparteien mit ASPERA-Geschäftsführer Ingo Lindner (2.v.r.)

Kontakte

Alles auf einen Blick. Funk-BBT GmbH.
Ihr Versicherungsmakler für die Wohnungswirtschaft.

Funk-BBT GmbH

Budapester Str. 31 · 10787 Berlin
fon +49 30 250092-0 · fax +49 30 250092-755
E-Mail: info@funk-gruppe.de
www.funk-gruppe.com



Geschäftsführung

Hartmut Heidenreich
Claudius Jochheim
Dietmar Kalisch
Silvana Sand

Kundenberatung

Christoph Hasenohr
Uwe Beske
Stefan Cichon
Doreen Fischer
Gestina Kabeschat
Christian Mattheus
Olaf Mauga
Madlen Rotsch
Felix von Treuenfels
Dagmar Usadel

Vermögens-Haftpflicht-/ Rechtsschutz-/ D&O-Versicherungen

Michael Pfeifer
Dominik Foth
Susanne Neugebauer

Haftpflicht-/ Unfall-Versicherungen

Michaela Kreß

Altersversorgung

Carsten Weidemann

Sach-Versicherungen

Norbert Töpfer
Oliver Jakubith
Ricarda Wenke

Technische Versicherungen

Matthias Käthe
André Krebs
Sandra Lorenz

Kraftfahrt-Versicherungen

Reinhard Schulz
Bernd Stürmann

Immobilienwirtschaft

Hartmut Heidenreich
Dr. Henri Lüdeke

Kundenbetreuung IT- Versicherungsmanagement

Michael Zwingelberg

Schaden-Management- Service

Jana Fischer
Arne Schröter





Budapester Str. 31 • 10787 Berlin
fon +49 30 250092-0
fax +49 30 250092-755

Bernburger Str. 30/31 • 10963 Berlin
fon +49 30 26006-0
fax +49 30 26006-200