
IfS Bodenseeforum 2006

Wertorientiertes Facility Management

Fallstudie Wohnimmobile

Friedrichshafen, 3. Oktober 2006

Dipl.-Kfm. Thomas Wagner MRICS

Wertorientiertes Facility Management

1. Grundgedanken des Wertorientierten FM

2. Fallstudie: Wärmecontracting vs. Investition

3. Zusammenfassung und Fazit

Grundgedanken des Wertorientierten Facility Management

- Als Steuerungsgrößen des Facility Management stehen hauptsächlich Kostenaspekte im Vordergrund.
- Dabei ist seit den 1980er Jahren eine Entwicklung von der reinen Betrachtung der Periodenkosten hin zu Lebenszykluskosten zu beobachten.
- Als Steuerungskennzahl für Maßnahmen des Facility Managements reicht die Kostenbetrachtung jedoch nicht aus, da mögliche Auswirkungen auf die Ertragsposition und den Wert der Immobilie vernachlässigt werden.
- Der Gedanke des Wertorientierten Facility Management versucht die Auswirkungen von Handlungsoptionen im Facility Management auf Cash Flow und Wert der Immobilie transparent zu machen.
- Die zentrale Steuerungsgröße des Wertorientierten Facility Management ist der Total Return der Immobilie.

Berechnung der Rendite von Bestandsimmobilien

$$\text{Total Return} = \frac{\text{Wertänderung} + \text{Netto-Cash-Flow}}{\text{Gebundenes Kapital}}$$

$$\text{Total Return} = \frac{(V_{t1} - V_{t0}) + CF_{t1}}{V_{t0}}$$

mit:

V_t : Verkehrswert zum Zeitpunkt t

CF_t : Cash-Flow (Einzahlungen - Auszahlungen)
der Periode t

Wertorientiertes Facility Management

1. Grundgedanken des Wertorientierten FM

2. Fallstudie: Wärmecontracting vs. Investition

3. Zusammenfassung und Fazit

Eckdaten Wohnimmobilie

■ Gebäudealter:	15 Jahre
■ Anzahl Wohneinheiten:	60 (á 80 m ²)
■ Wohnfläche:	4.800 m ²
■ Vermietungsstand:	100%
■ Miete (durchschnittlich):	6,50 EUR/m ² /Monat
■ Betriebskosten (umlagefähig):	1,50 EUR/m ² /Monat
■ Verwaltungskosten (4% d. NKM):	~ 0,25 EUR/m ² /Monat
■ Instandhaltung:	4,20 EUR/m ² /Jahr
■ Mietausfallrisiko (4% d. NKM):	~ 0,25 EUR/m ² /Monat
■ Bodenwert:	1,75 Mio. EUR
■ Liegenschaftszins:	6,50 %
■ Restnutzungsdauer Gebäude:	65 Jahre
■ Vervielfältiger:	15,13
■ Ertragswert baul. Anlagen:	3,20 Mio. EUR
■ Ertragswert Grundstück:	4,95 Mio. EUR

Fallgestaltung: Investition oder Contracting?

- Die Heizung in der Wohnanlage muß erneuert werden.
- Die Kosten für die Erneuerung der Anlage betragen 150.000 EUR.
- Die Lebensdauer der Anlage beläuft sich auf 15 Jahre.
- Alternative 1: Finanzierung der Investition durch Contracting (Kosten: 1.200 EUR / Monat bzw. 0,25 EUR / m² / Monat).
- Alternative 2: Finanzierung der Investition aus Eigenmitteln.

Investitionsrechnung Contracting		
Investitionsauszahlung:	150.000	EUR
Contracting-Fee (Invest):	1.200	EUR/Monat
Investitionshorizont:	180	Monate
Diskontierungszins:	5,00	%
Barwert d. Investition:	1.746	EUR
Pay Off Period:	177	Monate

Kostenumlage beim Wärmecontracting

Im Wohnraummietrecht ist explizite Zustimmung des Mieters erforderlich!

BGH, Urteil vom 6. April 2005 – VIII ZR 54/04, NJW 2005, Seite 1776 ff.

„Will der Vermieter von Wohnraum während eines laufenden Mietverhältnisses den Betrieb einer vorhandenen Heizungsanlage auf einen Dritten übertragen („Wärmecontracting“), bedarf es einer Zustimmung des Mieters, wenn eine ausdrückliche Regelung hierfür im Mietvertrag fehlt und dem Mieter dadurch zusätzliche Kosten auferlegt werden sollen.“

Mit dieser Entscheidung hat der Bundesgerichtshof grundlegend zur Zulässigkeit des sog. Wärmecontracting Stellung genommen. Beim Wärmecontracting überträgt der Vermieter entweder die vorhandene Heizungsanlage des Mietobjektes auf ein Energiedienstleistungsunternehmen („Contractor“) oder beauftragt ein solches mit der Planung, dem Bau und dem anschließenden Betrieb einer neuen Heizungsanlage. Der Contractor ist üblicherweise neben der Wärmelieferung auch für die gesamte Unterhaltung und ggf. Erneuerung der Heizungsanlage auf eigenes Risiko zuständig und erhält dafür vom Vermieter ein entsprechendes Entgelt. Da das Entgelt des Contractors neben den üblicherweise aufgrund entsprechender mietvertraglicher Vereinbarungen vom Mieter zu tragenden Verbrauchs- und Unterhaltungskosten auch kalkulatorische Kosten für die Finanzierung, Instandsetzung und Erneuerung der Heizungsanlage sowie den Gewinn des Contractors enthält, war bislang insbesondere umstritten, ob der Vermieter das Entgelt für den Contractor im Rahmen der Nebenkostenabrechnung vollständig auf die Mieter des Objektes umlegen kann.

Der BGH hat nunmehr entschieden, dass die Zustimmung des Mieters für die Umstellung auf Wärmecontracting während eines laufenden Mietvertrages erforderlich ist, wenn im Mietvertrag hierfür eine ausdrückliche Regelung fehlt und dem Mieter durch die Umstellung zusätzliche Kosten auferlegt werden. Die in Mietverträgen gelegentlich übliche Regelung, wonach der Vermieter berechtigt ist, die Wärmeversorgung des Mietobjektes auf einen Dritten zu dessen Bedingungen zu übertragen und den Mieter in diesen Fällen zu verpflichten, einen entsprechenden Wärmelieferungsvertrag abzuschließen, genügt – so der BGH – für das Wärmecontracting nicht. Diese Bestimmung regelt lediglich den Fall, dass der Mieter mit dem Wärmelieferanten einen Vertrag abschließt und nicht – wie beim Wärmecontracting üblich – der Vermieter. Auch unter dem Gesichtspunkt eines Leistungsbestimmungsrechtes des Vermieters im Sinne des § 315 Abs. 1 BGB ist nach der Auffassung des BGH der Vermieter nicht zu einer Änderung des Umlagemaßstabes berechtigt. Etwas anderes folgt auch nicht aus § 7 Abs. 3 Heizkostenverordnung, wonach die Kosten der Wärmelieferung gemäß § 7 Abs. 1 Heizkostenverordnung zu verteilen sind. Nach Ansicht des BGH setzt diese Vorschrift voraus, dass zwischen Vermieter und Mieter bereits eine vertragliche Vereinbarung über die grundsätzliche Verteilung der Heizkosten bestehe, wozu auch die Art und Weise der Versorgung mit Wärme gehöre. Fehle eine solche Vereinbarung, könne auch die in der Heizkostenverordnung zugelassene Umlagebarkeit der Wärmelieferungskosten nicht zu einer Umlage führen.

Wir empfehlen Vermietern, die ein Wärmecontracting planen, bei Neuabschlüssen von Mietverträgen vorsorglich eine entsprechende Zustimmungserklärung des Mieters in den Mietvertrag aufzunehmen. Bei bestehenden Mietverträgen ist – soweit der Mietvertrag nicht bereits ausdrückliche Regelungen zum Wärmecontracting enthält – ein Nachtrag zum Mietvertrag erforderlich, um das Entgelt des Contractors vollständig auf den Mieter umlegen zu können.

Quelle: Latham & Watkins, ImmoInfo, Juni 2005

Ertragswert in der Ausgangssituation

Berechnung des Ertragswert (t = 0):

Ertragswert			
	Rohertrag Grundstück:	374.400	EUR/Jahr
-	Bew.-Kosten:	48.960	EUR/Jahr
=	Reinertrag Grundstück:	325.440	EUR/Jahr
-	Bodenwertverzinsung:	113.750	EUR/Jahr
=	Reinertrag baul. Anlagen	211.690	EUR/Jahr
x	Vervielfältiger:	15,13	
=	Wert d. baul. Anlagen:	3.202.870	EUR
+	Bodenwert:	1.750.000	EUR
=	Ertragswert Grundstück:	4.952.870	EUR

Cash-Flow in der Ausgangssituation

Berechnung des Cash-Flow (t = 0):

Cash-Flow			
	Mieterträge:	374.400	EUR/Jahr
-	Betriebskosten (n. umlf.):	0	EUR/Jahr
-	Verwaltungskosten:	14.400	EUR/Jahr
-	Instandhaltung:	20.160	EUR/Jahr
-	Sonstige Kosten:	0	EUR
=	Netto-Cash Flow:	339.840	EUR/Jahr

Total Return in der Ausgangssituation

Berechnung des Total Return (t = 0):

Total Return	
Wertänderungsrendite:	0,00%
Netto-Cash-Flow-Rendite:	6,86%
Total Return:	6,86%

339.840 EUR
4.952.870 EUR

Ertragswert - Alternative 1 (Wärme-Contracting)

Berechnung des Ertragswert (t = 1):

Ertragswert			
	Rohertrag Grundstück:	374.400	EUR/Jahr
-	Bew.-Kosten:	63.360	EUR/Jahr
=	Reinertrag Grundstück:	311.040	EUR/Jahr
-	Bodenwertverzinsung:	113.750	EUR/Jahr
=	Reinertrag baul. Anlagen	197.290	EUR/Jahr
x	Vervielfältiger:	15,13	
=	Wert d. baul. Anlagen:	2.984.998	EUR
+	Bodenwert:	1.750.000	EUR
=	Ertragswert Grundstück:	4.734.998	EUR

48.960 EUR (bisher)
+ 14.400 EUR (Contracting)

4.952.870 EUR (bisher)
- 217.872 EUR

Cash-Flow - Alternative 1 (Wärme-Contracting)

Berechnung des Cash-Flow (t = 1):

Cash-Flow			
	Mieterträge:	374.400	EUR/Jahr
-	Betriebskosten (n. umlf.):	14.400	EUR/Jahr
-	Verwaltungskosten:	14.400	EUR/Jahr
-	Instandhaltung:	20.160	EUR/Jahr
-	Sonstige Kosten:	0	EUR
=	Netto-Cash Flow:	325.440	EUR/Jahr

Contracting Fee:
0,25 EUR / m² / Monat

Total Return - Alternative 1 (Wärme-Contracting)

Berechnung des Total Return (t = 1):

Total Return	
Wertänderungsrendite:	-4,40%
Netto-Cash-Flow-Rendite:	6,57%
Total Return:	2,17%

- 217.872 EUR
4.952.870 EUR

325.440 EUR
4.952.870 EUR

Differenz zur Ausgangssituation:

- Wertänderungsrendite: - 4,40%
- Cash-Flow-Rendite: - 0,29%
- Total Return: - 4,69%

Ertragswert - Alternative 2 (Investition Heizanlage)

Berechnung des Ertragswert (t = 1):

Ertragswert			
	Rohertrag Grundstück:	374.400	EUR/Jahr
-	Bew.-Kosten:	48.960	EUR/Jahr
=	Reinertrag Grundstück:	325.440	EUR/Jahr
-	Bodenwertverzinsung:	113.750	EUR/Jahr
=	Reinertrag baul. Anlagen	211.690	EUR/Jahr
x	Vervielfältiger:	15,13	
=	Wert d. baul. Anlagen:	3.202.870	EUR
+	Bodenwert:	1.750.000	EUR
=	Ertragswert Grundstück:	4.952.870	EUR

Cash-Flow - Alternative 2 (Investition Heizanlage)

Berechnung des Cash-Flow (t = 1):

Cash-Flow			
	Mieterträge:	374.400	EUR/Jahr
-	Betriebskosten (n. umlf.):	0	EUR/Jahr
-	Verwaltungskosten:	14.400	EUR/Jahr
-	Instandhaltung:	20.160	EUR/Jahr
-	Sonstige Kosten:	150.000	EUR
=	Netto-Cash Flow:	189.840	EUR/Jahr

Investitionsauszahlung Heizanlage

Total Return - Alternative 2 (Investition Heizanlage)

Berechnung des Total Return (t = 1):

Total Return	
Wertänderungsrendite:	0,00%
Netto-Cash-Flow-Rendite:	3,83%
Total Return:	3,83%

189.840 EUR
4.952.870 EUR

Differenz zur Ausgangssituation:

- Wertänderungsrendite: +/- 0,00%
- Cash-Flow-Rendite: - 3,03%
- Total Return: - 3,03%

Differenz zu Alternative 1 (Wärmecontracting):

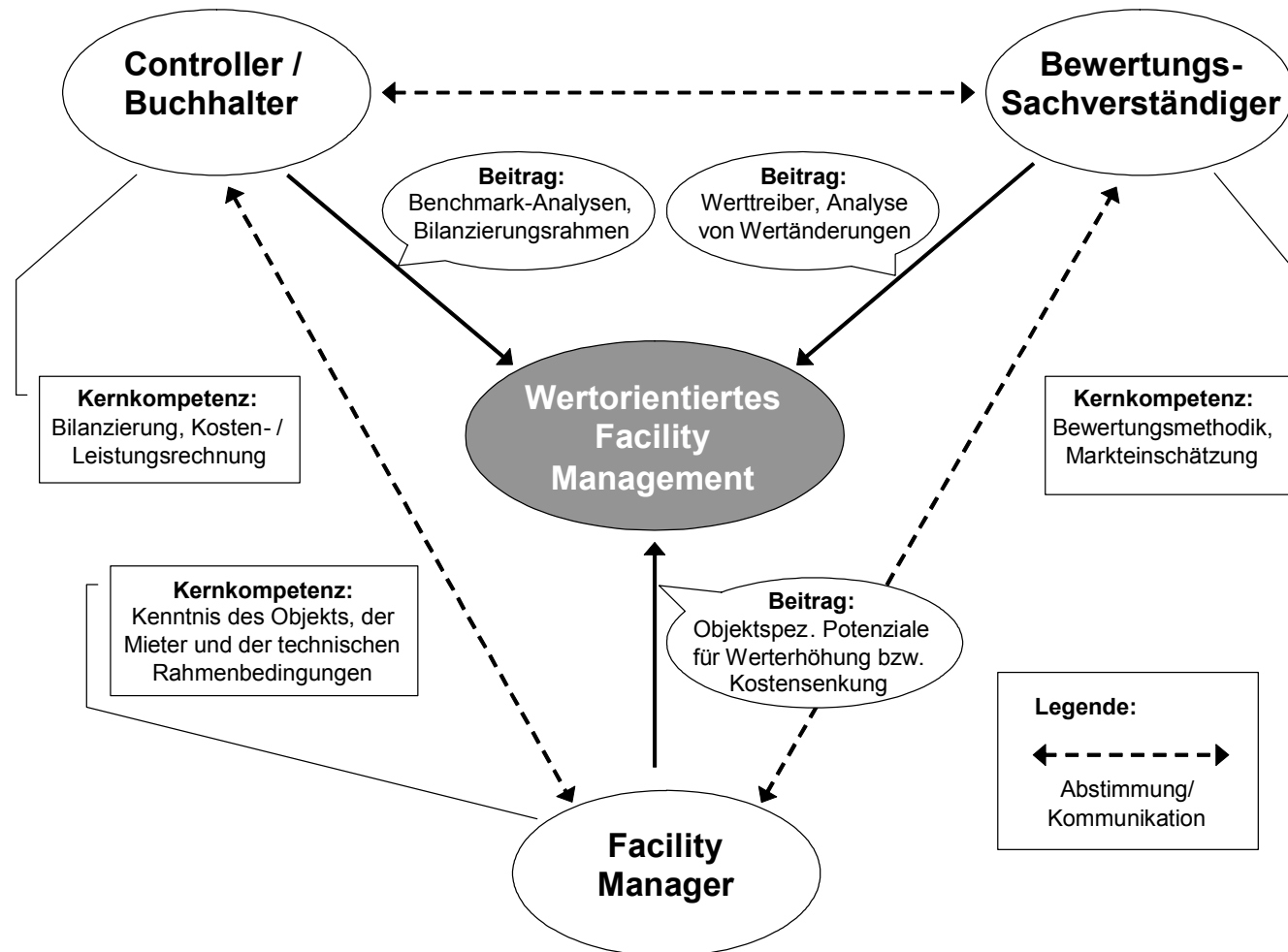
- Wertänderungsrendite: + 4,40%
- Cash-Flow-Rendite: - 2,74%
- Total Return: + 1,66%

Wertorientiertes Facility Management

1. Grundgedanken des Wertorientierten FM
2. Fallstudie: Wärmecontracting vs. Investition

3. Zusammenfassung und Fazit

Aspekte des wertorientierten Facility Management



Zusammenfassung und Fazit

- Bei der Beurteilung der Profitabilität von Maßnahmen im Facility Management sollten neben der reinen Kosten- bzw. Investitionsrechnung zukünftig verstärkt auch die Wertaspekte berücksichtigt werden.
- Durch die Einführung der Bilanzierung nach IFRS für Unternehmen die an einer europäischen Börse notiert sind, finden Wertveränderungen bei Anlageimmobilien (IAS 40 Marktwert) ihren unmittelbaren Niederschlag in Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.
- Auf den Facility Manager kommt dabei eine neue Rolle als Impulsgeber für die Optimierung der Immobilienperformance und Steigerung des Unternehmenswerts zu.
- Nur durch das abgestimmte Zusammenwirken von Facility Manager, Controller und Bewertungssachverständiger können die immobilienbezogenen Potenziale optimal genutzt werden.



Thomas Wagner MRICS
Wagner Real Estate Strategy
Eulenstraße 55
D - 22765 Hamburg
Tel. + 49 40 86 68 20 96
Fax: + 49 40 86 68 20 97
tw@wagner-real-estate.de