

Nachgefragt bei ...



Thomas Rühle ist Partner bei Intep – Integrale Planung GmbH in München, DGNB-Auditor und Mitglied des Zertifizierungsausschusses der DGNB.






Prof. Dr. Andrea Pelzeter ist Fachleiterin Facility Management an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin im Fachbereich Duales Studium Wirtschaft/Technik und Leiterin des GEFMA-Arbeitskreises Nachhaltigkeit.

Nachhaltigkeitszertifikate für Bestandsimmobilien sind weitgehend noch unbekannt und stehen am Anfang der Marktdurchdringung, werden aber die Zukunft sein.	... stehen am Anfang der Marktdurchdringung.
Immobilien Eigentümern bringt die Zertifizierung ihrer Bestandsimmobilien eine Wertsteigerung bei Verkauf und Vermietung, attraktive Mietflächen für nachhaltig orientierte Unternehmen sowie die Optimierung der Betriebskosten.	... eine vollständige Dokumentation und einen Marketingvorteil.
Mietern bringt die Zertifizierung der Immobilien, in denen sie Flächen angemietet haben, Imagegewinn, geringere Nebenkosten und mehr Komfort und Behaglichkeit.	... nur etwas, wenn sie eine Selbstverpflichtung zur Anmietung nachhaltiger Flächen eingegangen sind.
Der Verkaufspreis von Bestandsimmobilien mit Nachhaltigkeitszertifikat ist in der Regel höher. Für Bestand liegen uns keine Zahlen vor. Wir gehen davon aus, dass die Erhöhung mit der von Neubauten vergleichbar ist, die zwischen 3 und 11 Prozent liegt. ¹	Für eine Aussage dazu fehlt bisher die wissenschaftliche Grundlage.
Die durchsetzbare Kaltmiete in Bestandsimmobilien mit Nachhaltigkeitszertifikat ist in der Regel höher. Für den US-Markt gibt es eine aktuelle Studie, die nach „Retrofits/Renovation“ von Bürogebäuden eine 13-prozentige Erhöhung ausweist. ² Andere Studien sind weniger optimistisch und sprechen von einem Prozent. ³	Nachhaltigkeit ist mehr als Energieeffizienz. Daher kann dazu keine pauschale Aussage getroffen werden.
Das beste Nachhaltigkeitszertifikat für Bestandsimmobilien ist:	Hängt ganz von der Zielgruppe ab; bei internationalen Mietern oder Eigentümern: LEED.	abhängig von der Zielgruppe des Zertifikates: Sollen potenzielle Käufer angesprochen werden? In welchem Land? Oder aber künftige Mieter? Mit welchem nationalen Hintergrund?
Bei der Wahl des Zertifizierungssystem ist hauptsächlich zu beachten, dass die Systemgrenzen sehr unterschiedlich sind und die Mieter z. T. mit einbezogen werden müssen.	... die Zertifizierung zum Adressaten passt.
Das derzeit vom FM-Verband GEFMA entwickelte Bewertungsverfahren zur Messung der Nachhaltigkeit von FM-Services wird zu einer zunehmenden Transparenz und Messbarkeit der Leistungen im FM führen und die Optimierung im Gebäudebetrieb verbessern.	... wird nicht Gebäude, sondern die Qualität von FM-Prozessen auf der Basis konkreter Verträge bewerten.
Um Kosten und Aufwand möglichst gering zu halten, sollte der Immobilieneigentümer bei der Vorbereitung der Zertifizierung die Mieter frühzeitig informieren und mit einbinden.	... ein Dokumentationskonzept anfertigen.
Die Zertifizierung einer Bestandsbüroimmobilie mit 30.000 m² dauert im Schnitt 12 Monate.	Der Zeitbedarf hängt vom Zertifikat ab, 6 Monate scheinen aber eine schwer zu unterschreitende Benchmark zu sein.
Einen geeigneten Auditor findet man über Empfehlungen und Referenzprojekte (z. B. auf Webseiten der Zertifizierungssysteme).	... am besten durch Empfehlung.

¹It. CRESS-Studie 2011/2012 CRBE/CCRS bezogen auf Betriebsimmobilien.

²A Path to Achieving Higher Building Performance Through Retrofits and Ongoing Operational Improvements, Siemens/MHC, 2012.

³Green Outlook 2011: Green Trends Driving Growth.

 <p>Dipl.-Ing. (TH) Anke Koch VDI, Inhaberin des Ingenieurbüros Anke Koch, ist DGNB-Auditorin und LEED AP sowie Mitglied des Runden Tisches für Nachhaltiges Bauen des BMVBS.</p>	 <p>Prof. Dr. Kunibert Lennerts ist Professor für Facility Management am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) und Inhaber des ikl ingenieurbüro. Zudem ist er Mitglied des Zulassungs- und Prüfungsausschusses der DGNB.</p>	 <p>Heike Schlappa, Vertrieb Großprojekte, ist Nachhaltigkeits-expertin bei dem Facility Services- und Gebäudetechnik-anbieter YIT.</p>
... sind unverzichtbarer Teil des Gebäudeportfolios.	... stehen am Anfang der Marktdurchdringung.	... stehen am Anfang der Marktdurchdringung, sind aber die Zukunft, denn sie sind ein Mittel, um die Qualität gegenüber Neubauten zu definieren. In der kommenden Flut an verfügbaren Bestandsimmobilien können sie ein Statusfaktor werden.
„Tu Gutes und rede darüber!“ Optimierte Verhandlungsposition bei Kreditgebern, erhöhter Vermarktungswert der Immobilie, geringere Leerstände.	... einen Wettbewerbsvorteil.	... die Möglichkeit einer vergleichenden Einschätzung der allgemeinen Wertigkeit für eine Neuvermietung, den Verkauf oder eine Einstufung der getätigten Maßnahmen.
... vor Anmietung: Mehrwert hinsichtlich Nutzerkomfort und Betriebskosten. ... bei laufendem Mietvertrag: Überprüfung des Objektes verbunden mit Nachregulierungen/-besserungen zugunsten des Mieters.	... eine höhere Behaglichkeit.	... eine neutrale Bewertung hinsichtlich der allgemeinen Nachhaltigkeit des Gebäudes und Aussagen zur Arbeitsraumqualität, energetischen Aspekten und verwendeten Materialien.
... höher, gemäß unserer Erfahrung eine Steigerung des Immobilienfaktors von durchschnittlich 0,5 bis 0,8.	... gleich hoch.	... gleich hoch.
... höher, nach unseren Erfahrungen im Schnitt derzeit um 5 bis 7 Prozent. Für diverse Mietinteressenten ist eine Zertifizierung bereits Mindestvoraussetzung!	... gleich hoch.	... gleich hoch. ⁴
DGNB für Eigentümer, deren Schwerpunkt in der Betriebsoptimierung, Vermarktung auf dem (derzeit noch) nationalen Markt liegt. LEED für Eigennutzer, -tümer mit dem Interesse, das Objekt internationalen Immobilienfonds zuzuführen oder an international agierende Konzerne zu vermieten.	k. A.	Alle drei Systeme (LEED BREEAM , DGNB) sind gleichwertig. Unterschiede ergeben sich je nach Datenlage, Alter des Gebäudes und (Modernisierungs)Maßnahmen und dem Gebäudetyp.
... jedes für den Betreiber einen individuellen Nutzen darstellt. Wir sollten uns aber nicht durch zu viele Systeme zulasten der Seriosität „verlaufen“.	... es einen Mehrwert generiert.	... dass man für seine Zielsetzung und den jeweiligen Gebäudetypen das geeignete System wählt. Faktoren sind: Intention der Zertifizierung, Konzernvorgaben bspw. aufgrund der CSR, Typ der Gebäudenutzung insb. bei Mischnutzungen, allgemeine Einschätzung hinsichtlich der Vermarktung.
Der Ansatz ist nachvollziehbar. Gerade bei betagten Projekten ist die Betriebsphase der wesentliche Indikator. Noch ist das System jung, wir bleiben interessiert.	... muss noch einen sehr langen Weg zurücklegen.	... ist in seinen Spezifikationen und Anforderungen noch viel zu wenig bekannt und in Details kommuniziert, da es sich in der Pilotphase befindet.
... die Wissensträger und Dokumentationslage bündeln und vor allem einen Kontakt zu der „Person in Charge“ vor Ort sicherstellen.	... eine gute Dokumentation verlangen.	a) diese nicht unter dem Aspekt „unabhängige Einzelmaßnahmen“ betrachten, sondern von Anfang an unter dem Gesichtspunkt Life-Cycle-Costs im Planungsprozess mehrere Optionen prüfen und frühzeitig den Auditor mit einbinden. b) seine Datenlage und Datenverfügbarkeit prüfen, da hier zusätzliche Kosten für Messverfahren entstehen können.
Die Größe des Objektes ist dabei wenig entscheidend.	... je nach System zwischen 2 Monate (BREEAM, DGNB) und 18 Monate (LEED).	Die Zeitunterschiede ergeben sich aufgrund variierender Anforderungen der einzelnen Systeme an Daten sowie das allg. Gebäudealter, die Anzahl der Mieter im Objekt dieser Größe sowie die etwaige Bandbreite der Nutzung.
... auf Empfehlung und unter Kollegen, die neben der Auditorenausbildung über die erforderliche Kompetenz in Planung/Betrieb von Bestandsimmobilien verfügen.	... bei den Ingenieurbüros, die alle Labels können und Senior Auditoren haben.	... über die Plattform des jeweiligen Zertifizierungssystems, die zusätzlich eine Suche hinsichtlich Berufsfeld, Herkunftsregion, zertifizierte Gebäudetypen und Erfahrungen ermöglichen.

⁴Ein Zertifikat ist zusätzlich zu dem Hauptentscheidungskriterium Lage und Mietpreis ein sogenannter weicher Standortfaktor, der sich sowohl vom Vermieter als auch Mieter entsprechend zukünftig vermarkten lassen wird. Reale Auswirkungen auf Kosten gibt es max. in Bezug auf die Nebenkosten durch geringere Verbräuche (Energie, Wasser und Strom), die auch Bestandsmietern mit langjährigen Mietverträgen zu Gute kommen.