

GIG gründet Technik-Spin-off

Der Berliner FM-Dienstleister GIG hat das Spin-off GIG Gebäude- und Energietechnik (GE) gegründet. Dieses wird sich Bauleistungen, Planungs- und Ingenieurleistungen widmen. Zudem agiert GIG GE als Generalüber- und -unternehmer. Der Fokus der Leistungen soll auf Gebäudetechnik, Energieanlagen und Prozesstechnik liegen. „Mit der Gründung des Spin-offs werden wir dem gestiegenen Auftragsvolumen in diesem Bereich gerecht“, sagt Torsten Hannusch, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe. Auf diese Weise führe diese zudem ihre Kompetenzen in der FM-gerechten Planung und dem Building Information Modelling zusammen. „Insbesondere die Schnittstellen zwischen Planung, Bau und Betrieb sind von Bedeutung.“ **law**

Rostock Spitzenreiter beim Energiesparen

Rostock bleibt unter den deutschen Städten der Sparfuchs beim Energieverbrauch für Heizung und Warmwasser. Das ergibt eine Auswertung des Messdienstleisters Techem, nach der die Rostocker Mehrfamilienhäuser nach 2013 und 2014 im vergangenen Jahr erneut am wenigsten verbrauchten. Dahinter folgen die Städte Pforzheim, Schweinfurt, Hattungen, Bottrop und Herne. In Schleswig-Holstein befinden sich dagegen die Großverbraucher, angeführt von Itzehoe, Schleswig, Rendsburg, Flensburg und Husum. **law**

DGI wird zum Energiedienstleister

Die über Erdsonden gewonnene Wärme heben Wärmepumpen auf ein höheres Temperaturniveau. Bild: Martin Winzer/Photo.com



Der Bestandhalter Deutsche Geothermische Immobilien (DGI) hat mit seinem Fernwärme-Konzept ein zweites Standbein entwickelt. Damit will er Investoren eine Aufwertung ihrer Neu- und auch Bestandsgebäude und Mietern eine Heizkostenpauschale beschreiben.

Gleich mal vorweg: So richtig fern ist die Wärme, die DGI seinen Kunden anbietet, gar nicht. „Es gibt bei der Fernwärme keine Definition für den Abstand“, erklärt Joachim Pös, der nach seinem Weggang von der Wohnungsbaugesellschaft Nassausche Heimstätte für DGI in beratender Position tätig ist. Mit der Definition von Fernwärme hatte sich der Bundesgerichtshof bereits am 25. Oktober 1989 (Az. VIII ZR 229/88) beschäftigt. Demnach kommt es nicht auf die Entfernung der Produktionsstätte an, sondern darauf, dass die Wärme nicht vom Eigentümer, sondern von einem externen Unternehmen hergestellt und geliefert wird.

Genau dieses Konstrukt wählt DGI für sein Contractingmodell auf Basis des Energieträgers Geothermie. Damit es angewendet werden kann, ist aber zunächst eine Überprüfung des Grundstücks erforderlich, die Geologie, Bauphysik und Flächengröße umfasst. „Geothermie ist aber fast überall möglich“, sagt Pös. DGI setze auf reine Oberflächen-Geothermie und nicht auf Fracking oder Ähnliches. Die Anwendbarkeit ausschließen könnten Wasserschutzgebiete.

Sind keine Hemmnisse ersichtlich, schließt DGI mit dem Eigentümer einen Letter of Intent, holt Genehmigungen ein und lässt sich eine Grunddienstbarkeit in das Grundbuch eintragen, die das Unternehmen dazu ermächtigt, künftig seine Heizungsanlage auch zu erreichen. Diese baut DGI auf

eigene Kosten und installiert auf dem Grundstück Erdsonden. Im Gegenzug erhält das Unternehmen später den Großteil der Einnahmen aus der Energieerzeugung. „Wenn erst einmal die Energiequellen eines Grundstücks erkundet sind, ist das ein Perpetuum mobile, das hunderte Jahre immer dieselbe Menge Energie produziert“, schwärmt DGI-Vorstand Christoph Trautsch.

Ganz so lange muss der Vertrag zwischen DGI und Hauseigentümer aber nicht laufen. In der Regel beträgt die Vertragslaufzeit 20 Jahre. Danach kann der Eigentümer z.B. die Anlage erwerben oder einen neuen Dienstleistungsvertrag abschließen. Im Vertragszeitraum übernimmt der Dienstleister die Kosten für Betrieb und Wartung. Der Eigentümer vereinbart gleichzeitig mit den Mietern eine Flatrate für Heizung, Warmwasser und passive Kühlung. Nach fünf Jahren erfolgt eine Anpassung an den Indexschlüssel. In einer Beispielerrechnung der DGI beträgt die Flatrate monatlich 1,35 Euro/m². Davon würde DGI selbst 1,15 Euro/m² bis 1,20 Euro/m² einbehalten. Der Rest geht als zweiter Zahlungsstrom neben der Kaltmiete an den Eigentümer.

Pös findet die aufgerufenen Preise angemessen. Sie seien durchaus marktfähig und mit klassischen Fernwärmeangeboten vergleichbar. Dazu komme der mit der Flat verbundene Sicherheitsaspekt, den die Mieter auch gezielt nachfragten. Bei einer herkömmlichen Wärmeversorgung lässt der Eigentü-

mer nach Erfahrung von Trautsch die Technik zudem oft über viele Jahre unangetastet. „Der Mieter zahlt dann für den Energieschwund“, sagt Trautsch. Oder die Wartungskosten würden auf ihn umgelegt. Beides sei beim Fernwärme-Konzept von DGI nicht der Fall. Für den Eigentümer reduziere sich außerdem der Aufwand für die Nebenkostenabrechnungen.

Einen weiteren Vorteil für die Eigentümer sieht DGI in einer Aufwertung der Immobilien. Im Fall einer Bestandssanierung habe der Umbau z.B. zu einer Wertsteigerung von etwa 20% geführt. Außerdem könne die Versorgung mit regenerativen Energien helfen,

den Aufwand der nach der Energieeinsparverordnung erforderlichen energetischen Maßnahmen zu verringern. So kann der Eigentümer z.B. bei der Dämmung sparen, wenn er mit Geothermie heizt.

Bislang hatte DGI die Erdwärme nur für den eigenen Immobilienbestand genutzt, aber auch dort bereits mit einer Energiekostenflatrate für die Mieter gearbeitet (siehe „Geothermie macht energetische Sanierung für alle bezahlbar“, IZ 32/14). Im Contracting ist das Konzept noch neu. „Für uns ist das nicht wirtschaftlich“, meint zu der Idee ein Mitarbeiter eines großen deutschen Mess- und Energiedienstleisters. **law**

BLUE CITY INTEGRATED URBAN SOLUTIONS



EXPO REAL München
4. bis 6. Oktober 2016
Stand C.1.430/422

Dienstag, 4. Oktober

14.00 UHR BLUE BUILDINGS
FOR A BLUE CITY

Wie Immobilien unsere Städte für die Zukunft fit machen

16.00 UHR STRESS IN THE CITY

Was zukunftsweisende Städte leisten müssen – und was das für Ihre Immobilien bedeutet

Mittwoch, 5. Oktober

11.00 UHR CATCH THEM
IF YOU CAN

Wie Gebäude sich ihre Nutzer suchen und sie erfolgreich an sich binden

14.00 UHR MOBILITY TO GO

Wie das richtige Mobilitätskonzept Mehrwerte für Ihre Immobilie schafft

16.00 UHR RUN FOR ROI

Was das Zusammenspiel von BIM, LEAN und C2 für die Rendite bringt

www.dreso.com



Was unsere Experten zum Thema Blue City sagen, sehen Sie hier.

DREES & SOMMER

EXPO REAL

NEU: TÜV SÜD Advimo GmbH

Optimale Wertschöpfung für Ihre Immobilien.

Planung – Beratung – Management

Besuchen Sie uns: Stand C 1.322



Advimo



Für mehr Informationen vorab: QR-Code scannen und Info-Flyer lesen.

Telefon 029 4110958-0 advimo@tuv-sued.de www.tuv-sued.de/advimo

TÜV

Bilfinger RE verwaltet Mathäser

Der Verwalter Bilfinger Real Estate übernimmt verschiedene Managementleistungen für zwei Münchner Büro- und Geschäftshäuser der Zurich Gruppe Deutschland.

Bei den Aufträgen handelt es sich zum einen um das Management des 18.500 m² großen voll vermieteten Münchner Gebäudekomplex Mathäser, der die Adressen Bayerstraße 3-5, Schlossstraße 4+6 und Zweigstraße 5 umfasst. Der Mathäser war früher Sitz der gleichnamigen Brauerei und bis kurz vor Ende des 20. Jahrhunderts einer der weltweit größten Bierauschänken. Im Jahr 1999 hatte Zurich die Immobilie erworben, um sie neu zu entwickeln und 2003 wiederzueröffnen. Heute beherbergt der Mathäser u.a. ein großes Multiplex-Kino.

Ebenso mit der Verwaltung betraut wurde Bilfinger RE für einen in den 1950er Jahren errichteten Gebäudeteil des benachbarten Kaufhof-Warenhauses an der Bayerstraße 1, der über 4.600 m² Einzelhandelsfläche auf sechs Etagen verfügt. „Beide Immobilien sind aufgrund ihrer Historie und ihres Einzelhandels- und Freizeitangebots stadtbekannt. Adressen im Herzen Münchens“, sagt Ralf Lehmann, Geschäftsführer Bilfinger RE und

Head of Property Management Deutschland. Zum Leistungsportfolio zählen die Eigentümervertretung und das kaufmännische und technische Property-Management. Außerdem steuert Bilfinger RE Vermietung, Mieterausbau, Instandhaltung und FM. Damit ist

der Dienstleister nun für 13 Immobilien von Zurich mit insgesamt 180.000 m² Fläche verantwortlich. „Wir managen für Zurich in Deutschland heute bereits mehr als doppelt so viel Gewerbefläche wie vor einem Jahr“, sagt Lehmann. **law**



Der Mathäser war früher Sitz einer Brauerei. Heute ist dort u.a. ein großes Kino zu finden. Bild: Bilfinger RE

Caverion wird vorbeugend aktiv

Caverion Deutschland hat einen eigenen Verantwortungsbereich für Managed Services eingerichtet. „Diese schaffen dem Kunden wieder mehr Raum für sein Kerngeschäft, indem Caverion die volle Verantwortung für den Gebäudebetrieb übernimmt“, erklärt Frank Krause, Geschäftsführer Vertrieb und New Business. Die Wartung erfolge nicht mehr auf Zuruf, sondern vorbeugend und bedarfsorientiert. Zur Vorbeugung habe Caverion beispielsweise in München ein Operational Center aufgebaut. „Damit lassen sich Anlagen aus der Ferne überwachen und steuern“, sagt Krause. Sobald die ermittelten Daten von der Norm abweichen, fahre ein Team raus zur Immobilie, um nach dem Rechten zu sehen. „Durch weniger Ausfälle steigt die Zufriedenheit der Nutzer.“ **law**

Sonnenstrom statt Asbestdach

In Niedersachsland/Thüringen hat ein Photovoltaikprojekt eine Asbestsanierung ermöglicht. Dafür hat die AgrarGenossenschaft im Ohnetal (AG) ihre Dachflächen an ein Anlageprojekt verpackt, das das Private Institut für Investitionsmanagement (PI) initiierte. PI errichtete daraufhin eine PV-Anlage mit rund 835.000 kWh jährlicher Leistung. Der Strom kann in das Stromnetz eingespeist oder gegen Gebühr von der AG genutzt werden. Mit den Pächterlösen finanziert diese die Sanierung ihrer asbestbelasteten Dächer. **law**