

Energie/ Umwelt	7
Gebäude/ Umfeld	14
Führung/ Kommunikation	21
Marketing	57
Soziales	59
Personalien	61



AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Junge Visionen – dichter und höher bauen! HOWOGE stellt Ergebnisse eines studentischen Wettbewerbs für Neu-Hohenschönhausen aus



Am Montagabend (25.01.) eröffnete der Senator für Stadtentwicklung und Umwelt Andreas Geisel in der Architektur Galerie Berlin Satellit in Anwesenheit von 150 Gästen eine Ausstellung von 19 städtebaulichen Entwürfen zur Weiterentwicklung... [Seite 4](#)

Hintergründe, Konzeption, erste Schritte: Wohnungswirtschaftliches Marketing in der Praxis am Beispiel der HGW Herne. Teil 1

Marketingmaßnahmen konzipieren und umsetzen: Ratschläge dazu gibt es viele. Doch wie funktioniert das in der wohnungswirtschaftlichen Praxis. In drei Teilen zeigt Wowi-heute dies am Beispiel der HGW aus Herne – vom ersten Briefing... [Seite 42](#)

Energie selbst produzieren, speichern und verwalten, damit Wohnen bezahlbar bleibt. Dr. Andreas Piepenbrink sagt wie es heute schon geht

Strom vom eigenen Dach, Strom auch noch für Mieter produzieren oder zu speichern ist keine Zukunftsmusik mehr. Lösungen sind im Markt, sind „Stand der Technik“, man muss nur wissen wie sie richtig genutzt werden. Dr. Andreas Piepenbrink, Geschäftsführer von der E3/DC GmbH, macht mit seinen Produkten die energetische... [Seite 11](#)

Sonstige Themen: Langwierige Bauleitplanung und Baugenehmigungsverfahren - Bayerische Wohnungswirtschaft beklagt langen Weg zu neuen Wohnungen · Wohnen im Mehrgenerationenhaus - neuer VPB-Ratgeber

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



Die WIRO unterstützt 90 Institutionen in Rostock, darunter viele Sportvereine. Foto: Jens Scholz



Dichter und höher bauen ist wichtig, so Berlins Stadtentwicklungssenator Andreas Geisel. Foto: HOWOGE Schnitger

4 Junge Visionen - dichter und höher bauen! HOWOGE stellt Ergebnisse eines studentischen Wettbewerbs für Neu-Hohenschönhausen aus

7 Strompreise, die Blackbox. Wie setzen sich Netzentgelte zusammen? Garantiezins im Regulierungszeitraum 2013 bis 2018 zu hoch. Kunden könnten zwei Milliarden Euro sparen

9 Nutzerverhalten als Schlüsselfaktor für die Energiewende

11 Energie selbst produzieren, speichern und verwalten, damit Wohnen bezahlbar bleibt. Dr. Andreas Piepenbrink sagt wie es heute schon geht

14 VNW-Verbandsdirektor Breitner: Das Richtige richtig tun! Expresswohnungsbaue nur erfolgreich mit Sozialmanagement

16 Langwierige Bauleitplanung und Baugenehmigungsverfahren - Bayerische Wohnungswirtschaft beklagt langen Weg zu neuen Wohnungen

18 Spatenstich in Friedberg für ABG-115 Wohnungen. Oberbürgermeister Peter Feldmann: „Meilenstein der regionalen Zusammenarbeit“

20 Wohnen im Mehrgenerationenhaus - neuer VPB-Ratgeber

21 Das Ranking: Wohn- und Geschäftshäuser Marktbericht Deutschland 2016 - Die Schnäppchen-Zeit ist vorbei - Rekordumsatz 23,8 Mrd. €

25 MIT Award 2015 – „Die Umnutzung von Büro- in Wohnflächen als wirtschaftliche Alternative zum planmäßigen Leerstand“ von Antonia Kappler

30 Mieter vs. Versicherer: Wer zahlt bei fahrlässig verursachtem Wohnungsbrand, Herr Senk?

32 Flugdrohnen: Was darf ist erlaubt, was verboten? Jurist und Siedlerbund- Schleswig-Holstein-Chef Malte Ohl gibt die Antworten

34 Neues Jahr, neue Hausverwaltung: Fünf Schritte, damit Wohnungseigentümern der Wechsel gelingt, das rät Dr. Werner Schrödl

36 Rauchwarnmelderprüfung: Vorsicht Trickbetrügern sind unterwegs, warnt KALO und gibt 6 Tipps zum richtigen Umgang

38 Klüger warten! Wohnungsunternehmen sparen langfristig Kosten, wenn sie konsequent Wartungsvereinbarungen managen

42 Hintergründe, Konzeption, erste Schritte: Wohnungswirtschaftliches Marketing in der Praxis am Beispiel der HGW Herne. Teil 1

45 6. Würzburger Schimmelpilz Forum, 11. bis 12. März 2016! Feuchtigkeit in Fußbodenkonstruktionen und Folgen: Risiken – Kosten – Vorsorge

48 Neue Führungsleitbilder und wie sie Unternehmen wertorientierter machen. Dienende Führung – ein Witz, oder, Frau Büchse?

50 Gemeinde Taufkirchen kauft Anteile an GEWOFAG Wohnen GmbH – jetzt werden 150 Wohnungen für Taufkirchner Bürger gebaut

52 Berliner BGV kauft Verwaltungsgesellschaft Lindenthal-Gartenstadt (LIGA) in Leipzig mit ca. 4000 Verwaltungseinheiten

54 Auf dem Prüfstand: „Ja, ich würde wieder bei der WIRO mieten“, sagen 95 Prozent der befragten Mieter

57 Die „junge Mitte“ und die ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen passen gut zusammen – woran hapert es in der Praxis, Herr Stolp?

59 Köln-Bickendorf: GAG unterstützt „Aktion Nachbarschaft e. V.“ für Gemeinwesenarbeit im Bereich der so genannten Y-Häuser

61 Sophia Eltrop – Neues Vorstandsmitglied des EBZ

62 VdW südwest: Dr. Axel Tausendpfund wird neuer Verbandsdirektor

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser, Auch für Flüchtlinge nachhaltig bauen

In den Verwaltungen der Städte, Kreise und Länder von Flensburg bis Garmisch steht ein Thema ganz oben auf der Agenda: Die Unterbringung der Menschen, die jetzt zu uns kommen. In den Behörden, egal auf welcher Ebene, fühlen sich die Mitarbeiter überfordert. Ist ja auch KLAR! Das Thema Wohnungen und Nachbarschaften ist nicht ihr Tagesgeschäft. In den rund 3000 Unternehmen der nachhaltigen Wohnungswirtschaft schon, sie sollten auch bei Entscheidungen Partner sein. Hier darf ich Andreas Breitner, VNW-Verbandsdirektor, zitieren.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

„Wir müssen das Richtige richtig tun. Um der hohen Nachfrage gerecht zu werden, ist der Expresswohnungsbau in der aktuellen Situation eine gute, wenn nicht sogar die einzige Lösung. Doch wir müssen weiter denken. Die Vergangenheit zeigt, dass Monostrukturen für die Entwicklung von Quartieren schädlich sind. Zu einer intakten und damit integrationsfähigen Nachbarschaft führt nur eine Durchmischung. Alt und jung, reich und arm, Menschen mit und ohne Behinderungen, deutsch und nichtdeutsch – die Vielfalt der Quartiersbewohner bewahrt vor einer Ghettoisierung. Neben der Quartiersentwicklung ist aus wohnungswirtschaftlicher Sicht auch die Beständigkeit der Expressbauten wichtiges Thema. Es gibt bereits stabile, ausbaufähige Modulbauten, die nicht in 15 Jahren in sich zusammenfallen. Sie erfüllen die energetischen, statischen und brandschutztechnischen Vorgaben und sind voll zukunftsfähig.“

Und auch im Sozialmanagement können Wohnungsunternehmer und ihre Mieter helfen, wie es schon in vielen Orten der Republik gemacht wird.

Wie immer, bietet die führende Fachzeitschrift der Wohnungswirtschaft fundierte Beiträge, wie sie bei Printmedien kaum zu finden sind. Und Sie können jederzeit in unserem Archiv auf alle früheren Hefte zurückgreifen, ohne umständlich suchen zu müssen. So etwas bietet ihnen bisher kein anderes Medium der Wohnungswirtschaft. Unser nächstes Heft 90 erscheint am 09. März 2016

**Februar 2016. Ein neues Heft,
mit neuen Inhalten.**

Lesen Sie auch....

- wie wir heute schon Energie selbst produzieren, speichern und verwalten können, damit Wohnen bezahlbar bleibt. Ein Gespräch mit Dr. Andreas Piepenbrink, CEO der E3/DC GmbH
- welche Schritte für ein wohnungswirtschaftliches Marketingkonzept nötig sind – ein Beispiel aus der Praxis. HGW-Geschäftsführer Thomas Bruns berichtet.
- Versicherungsexperte Wolf-Rüdiger Senk erklärt, wer bei fahrlässig verursachtem Wohnungsbrand zahlt.

**Klicken Sie mal rein.
Ihr Gerd Warda**

Gebäude / Umfeld

Junge Visionen – dichter und höher bauen! HOWOGE stellt Ergebnisse eines studentischen Wettbewerbs für Neu-Hohenschönhausen aus

Am Montagabend (25.01.) eröffnete der Senator für Stadtentwicklung und Umwelt Andreas Geisel in der Architektur Galerie Berlin Satellit in Anwesenheit von 150 Gästen eine Ausstellung von 19 städtebaulichen Entwürfen zur Weiterentwicklung der Großsiedlung Neu-Hohenschönhausen. Die Entwürfe entstanden im Rahmen eines studentischen Wettbewerbs, den die HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH in Abstimmung mit der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt und dem Bezirk Lichtenberg im vergangenen Jahr ausgelobt hatte.



URBAN CARPET

Außenräume zwischen den Modulen

Universität: der Künste Berlin (UdK)

Fachgebiet: Entwerfen und Stadterneuerung, Prof. Jean-Philippe Vassal

Verfasser: Constance Leur-ent, Jaro Venitz

Auf einer Podiumsdiskussion im Rahmen der Ausstellungseröffnung erklärte Stadtentwicklungssenator Andreas Geisel: „Die derzeit große Zuwanderung nach Berlin stößt auf einen Wohnungsmarkt, der keine Reserven hat. Der Leerstand ist gering und selbst der Wohnungsbau, der bereits angekurbelt worden ist, hält dieser Größenordnung nicht stand. Dichter und höher zu bauen, ist daher wichtig, da wir sonst zu viel Fläche verbrauchen. Wir brauchen Menge in kurzer Zeit - die Herausforderung ist es, dabei städtebauliche Qualität zu schaffen.“

Senatsbaudirektorin und Jurymitglied des Wettbewerbs Regula Lüscher würdigte die Qualität der studentischen Entwürfe: „Bei der Nachverdichtung von Großsiedlungen braucht es einen unideologischen, unverbrauchten und unverstellten Blick. Beeindruckt hat mich in diesem Wettbewerb, dass die Studierenden die Regeln, Ideen und Konzeptionen, die in den Siedlungen liegen, aufgegriffen und weiter gedacht, und nicht versucht haben, konzeptionell völlig fremde Stadtentwürfe zu implantieren.“

Stefanie Frensch, Geschäftsführerin der HOWOGE und Ausrichterin des Wettbewerbs resümiert: „Alt und neu müssen auf Augenhöhe sein, nur so kann die städtebauliche Würdigung des Bestandes und die Akzeptanz der Bewohnerinnen und Bewohner ermöglicht werden. Oberste Priorität haben dabei immer der Städtebau und die Städteplanung. Daher nehmen wir uns Zeit für Diskussion und lassen über Wettbewerbe auch regelmäßig die Perspektive von außen zu.“



Zur Wettbewerbsdokumentation hier per **KLICK**



Partnerschaft, die Mehrwert schafft



Bieten Sie Ihren Bewohnern den Zugang zu vielfältigen Multimedia-Angeboten. Mit dem leistungsstarken Hybridnetz von Vodafone Kabel Deutschland, der idealen Kombination aus Glasfaser- und Koaxialkabel. Eine Entscheidung für die Zukunft.

- Digitales Fernsehen – auch in HD-Qualität
- Zeitversetzt fernsehen – mit dem Digitalen HD-Video-Recorder¹
- Filme und Fernsehen auf Abruf – mit Select Video²
- Internet mit Kabel-Power – mit bis zu 200 Mbit/s im Download bereits in einigen Ausbaugebieten und bis zu 100 Mbit/s im Download in vielen weiteren Ausbaugebieten verfügbar³
- Telefonanschluss – einfach und günstig über das Kabel³
- Kabel Internet Telemetrie – Bandbreite für Ihre Immobilie⁴

Weitere Informationen
zu den Produkten und ihrer Verfügbarkeit erhalten
Sie unter
[www.kabeldeutschland.de/
wohnungsunternehmen](http://www.kabeldeutschland.de/wohnungsunternehmen)

¹ Kopiergeschützte Sendungen (z. B. bestimmte Programme / Select Video) können aufgrund der Zusatzanforderungen einiger Programmveranstalter nicht angehalten, gespult oder aufgenommen werden.

² Select Video (Video-on-Demand) ist in immer mehr Städten und Regionen der Kabel-Ausbaugebiete von Vodafone verfügbar. Prüfung auf www.selectvideo.de. Voraussetzungen sind ein 862-MHz-Hausnetz, ein mit einem Digitalen HD-Video-Recorder oder einem Digitalen HD-Receiver von Vodafone Kabel Deutschland ausgestatteter, kostenpflichtiger Kabelanschluss sowie ein Internetanschluss. Empfohlene Bandbreite mindestens 6 Mbit/s.

³ Vodafone Kabel Deutschland Internet- und Telefonprodukte sind in immer mehr Ausbaugebieten von Vodafone Kabel Deutschland mit modernisiertem Hausnetz (862 MHz) verfügbar. Die Maximalgeschwindigkeit von 200 Mbit/s ist im Ausbaubereich in immer mehr Städten und Regionen (wie z. B. Augsburg, Bremen, Chemnitz, Leipzig, Mainz, München, Regensburg, Saarbrücken und Würzburg) mit modernisiertem Hausnetz verfügbar. Weitere Städte und Regionen folgen. Bitte prüfen Sie, ob Sie die Produkte von Vodafone Kabel Deutschland in Ihrem Wohnobjekt nutzen können. Ab einem Gesamtdatenvolumen von mehr als 10 GB pro Tag wird die Übertragungsgeschwindigkeit nur für File-Sharing-Anwendungen und nur bis zum Ablauf desselben Tages auf 100 Kbit/s begrenzt. Alle anderen Anwendungen (z. B. Internetsurfen, Video-Streaming, Video-on-Demand, Social Networks) sind hiervon nicht betroffen. Call-by-Call und Preselection nicht verfügbar.

⁴ Vodafone Kabel Deutschland Telemetrie ist in immer mehr Ausbaugebieten von Vodafone Kabel Deutschland verfügbar.





Über die HOWOGE
Die HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH ist das leistungsstärkste kommunale Wohnungsunternehmen des Landes Berlin. Mit einem eigenen Wohnungsbestand von rund 57.400 Wohnungen gehört das Unternehmen zu den zehn größten Vermietern deutschlandweit. Bis 2025 will die HOWOGE ihr Wohnungsportfolio auf 73.000 erweitern. www.howoge.de

Dichter und höher bauen ist wichtig, so Berlins Stadtentwicklungssenator Andreas Geisel. Foto: HOWOGE Schnitger

Insgesamt beteiligten sich 50 Studierende mit 19 Entwürfen an dem Wettbewerb. Die Jury unter Leitung des Architekten Prof. Max Dudler vergab drei gleichberechtigte Preise und zwei Anerkennungen. Ziel des Wettbewerbs war die Auseinandersetzung mit den städtebaulichen, freiräumlichen und hochbaulichen Qualitäten des Stadtraums Neu-Hohenschönhausen im Umfeld der Zingster Straße. Gesucht wurden Entwicklungsperspektiven, stadträumliche Visionen und bauliche Innovationen, die eine Umstrukturierung, Nachverdichtung und Ergänzung des Stadtfelds ermöglichen. Ziel ist ein vielfältiges Nutzungsangebot mit positiven Impulsen für mehr Lebensqualität. Die Ergebnisse des Verfahrens sollen die Grundlage für weitere Entwicklungsschritte des Gebiets bilden. Drei gleichberechtigte Preise gingen an Studierende der Technischen Universität Berlin und der Universität der Künste.

Rilana Mahler

Enten legen ihre Eier in aller Stille.
Hühner gackern dabei wie verrückt. Was ist die Folge? Alle Welt ißt Hühnereier. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Gackern!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

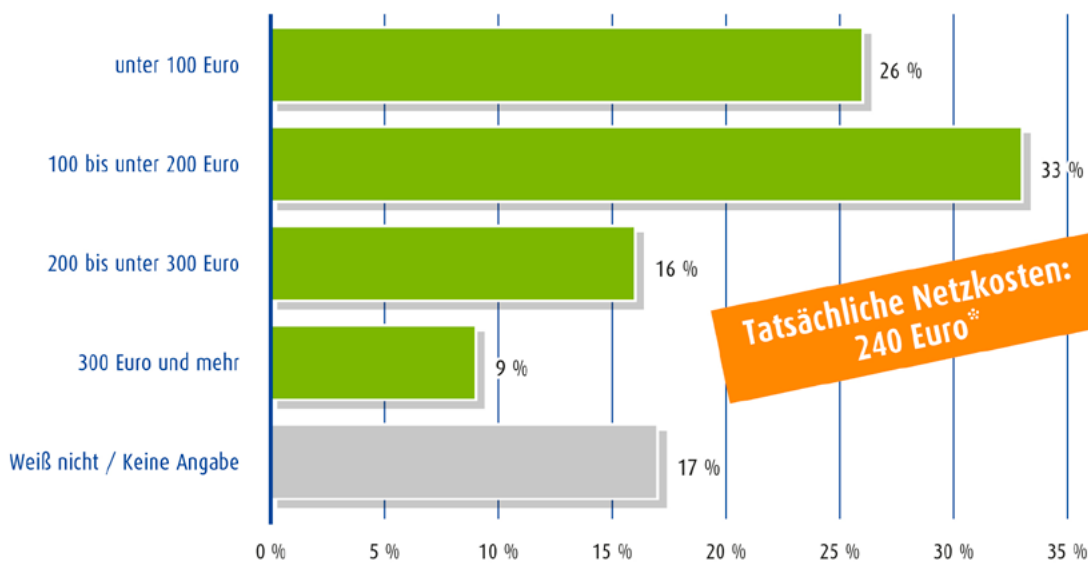
Energie / Umwelt

Strompreise, die Blackbox. Wie setzen sich Netzentgelte zusammen? Garantiezins im Regulierungszeitraum 2013 bis 2018 zu hoch. Kunden könnten zwei Milliarden Euro sparen

Der Bundesverband Neue Energiewirtschaft (bne), der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) und der Energieanbieter LichtBlick SE fordern deutlich mehr Transparenz bei den Kosten für die Energienetze, die Verbraucher über ihre Strom- und Gasrechnung finanzieren. Es kann nicht sein, dass Energiekunden pro Jahr Milliarden zahlen, ohne genau zu wissen, wofür das Geld verwendet wird.

Strompreise: Deutsche unterschätzen Netzkosten

Verbraucher schätzen Kosten für den Energietransport auf ihrer jährlichen Stromrechnung auf ...



*Durchschnittliche Netzkosten für einen Haushalt mit einem Stromverbrauch von 3.500 Kilowattstunden pro Jahr

Basis: Umfrage YouGov, 2.088 Befragte

Den Verbrauchern sind die hohen Kosten für den Stromtransport nicht bekannt. Das geht aus einer YouGov-Umfrage im Auftrag von bne und LichtBlick hervor. Demnach glauben 26 Prozent der Deutschen, dass ein Haushalt pro Jahr weniger als 100 Euro Netzentgelte zahlt. Weitere 33 Prozent gehen von 100 bis 200 Euro aus. Lediglich jeder sechste Befragte schätzt die Höhe der Gebühren mit 200 bis 300 Euro pro Jahr realistisch ein. Denn im Durchschnitt zahlt ein Haushalt mit einem Jahresverbrauch von 3.500 Kilowattstunden rund 240 Euro für die Nutzung der Netze. Der Stromtransport ist teurer als die viel diskutierte EEG-Umlage. Diese Tatsache ist laut der Umfrage jedoch nur jedem vierten Verbraucher bewusst.

Ein Problem ist dabei die im europäischen Vergleich einmalige Struktur mit über 1.600 Verteilnetzbetreibern für Strom und Gas sowie Bundes- und Landesregulierungsbehörden, die die Kosten überwachen. Es gibt bis heute keine gesicherte Angabe dazu, wie hoch die exakte Summe der insgesamt von den Verbrauchern gezahlten Netzentgelte tatsächlich ist.

Rund 240 Euro für die Nutzung der Netze

Blackbox Netzentgelte

„Das Gebilde aus Netzbetreibern und Regulierern ist eine einzige Blackbox. Wer nachfragt, wie sich die Netzentgelte zusammensetzen, bekommt nur geschwärzte Papiere zu sehen. Es muss dringend Licht ins Dunkel“, sagt Ingmar Stresse, Leiter des Geschäftsbereichs Verbraucherpolitik beim vzbv. Die Verteilnetzbetreiber weigern sich, die von ihnen für die Berechnung der Netzentgelte angesetzten Kosten zu veröffentlichen. Sie berufen sich dabei auf das Geschäftsgeheimnis. Dieses Argument ist jedoch fragwürdig. Denn Netzbetreiber stehen mit niemandem im Wettbewerb. „Wer nichts zu verbergen hat, muss auch keine Angst vor der Veröffentlichung seiner Daten haben“, so Stresse.

Scharfe Kritik üben bne, vzbv und LichtBlick an den hohen Zinsen, die den Netzentgelten zugrunde liegen. „Die Netze sind ein Goldesel für Stadtwerke und Konzerne. Die Zeche zahlen alle Stromkunden“, kritisiert Gero Lücking, Geschäftsführung Energiewirtschaft von LichtBlick. Die Verteilnetzbetreiber erhalten einen Garantiezins von über 9 Prozent für ihr eingesetztes Kapital. In der Praxis liegen die Renditen oft sogar noch viel höher. „Solche Gewinn Garantien sind in einem risikofreien Monopolgeschäft nicht gerechtfertigt“. Der Garantiezins für den aktuellen Regulierungszeitraum 2013 bis 2018 hätte von der Bundesnetzagentur niedriger angesetzt werden müssen. Damit wären den Stromkunden Kosten in Höhe von zwei Milliarden Euro erspart geblieben.

Die Netze sind ein Goldesel für Stadtwerke und Konzerne

Novelle der Netzregulierung

Angesichts der bereits hohen Belastung der Energiekunden durch Netzentgelte warnen bne, vzbv und LichtBlick davor, bei der aktuell anstehenden Reform der Anreizregulierungsverordnung zu viele Zugeständnisse zu machen. „Sicherlich stellt der Ausbau der Erneuerbaren die Netze vor Herausforderungen. Diese sind aber regional sehr unterschiedlich verteilt. Bundesregierung und Bundesnetzagentur haben sinnvolle Vorschläge gemacht, die eine auskömmliche Finanzierung sichern. Was dagegen von den Bundesländern an Vorschlägen formuliert wird, hätte deutlich höhere Kosten zur Folge“, betont bne-Geschäftsführer Robert Busch. „Was wir zudem dringend brauchen, sind Netzcluster für gemeinsame Betriebsführungen. Das Eigentum an den Netzen bliebe dabei unberührt, die Kosten für die Verbraucher würden durch die deutlich höhere Effizienz aber sinken“, so Busch.

Netzcluster für gemeinsame Betriebsführungen

Karsten Wiedemann
Matthias Ruchser
Ralph Kampwirth

Damit Käufer und Mieter sich schon vor dem Einzug wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung, Vermietungsförderung

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
 Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1989

Energie / Umwelt

Nutzerverhalten als Schlüsselfaktor für die Energiewende

Bis 2020 soll der Energieverbrauch in Deutschland gegenüber dem Stand von 1990 um 40 Prozent reduziert werden. Ein Hebel ist dabei der Immobilienbestand, denn auf diesen Bereich entfällt knapp ein Drittel des Energieverbrauchs. In Privathaushalten werden sogar 80 Prozent der Energie für die Erzeugung von Heizungswärme und Warmwasser benötigt. Leider geht jedoch der witterungsbereinigte Energieverbrauch durch zu einseitige, nicht miteinander verzahnte, Modernisierungsmaßnahmen im Bestand nur sehr langsam zurück – das zeigt auch die Energiekennwerte-Studie von Techem. Aus diesem Grund spielt das Verbraucherverhalten eine Schlüsselrolle beim Gelingen der Energiewende, dessen mögliche Verbesserung durch Transparenz- oder Assistenzsysteme Potenzial für mehr Effizienz bietet – und das bei geringen Kosten.



Lars Leblang. Foto: Techem

Die Heizperiode 2014 war nicht nur gefühlt kürzer als im Vorjahr. Dank des milden Winters ist der nicht witterungsbereinigte Energieverbrauch für Raumheizwärme 2014 gegenüber dem Vorjahr für alle Energieträger deutlich gefallen. So lag der durchschnittliche nicht witterungsbereinigte Verbrauchsrückgang für Erdgas bei 20,9 Prozent, für Heizöl bei rund 19,8 Prozent und für Fernwärme bei etwa 19,6 Prozent – für viele Verbraucher zunächst eine gute Nachricht. Betrachtet man jedoch die witterungsbereinigten Werte für Raumheizwärme im Wohngebäudebestand, so betrug diese im vergangenen Jahr 134 kWh/m² für Erdgas (2013: 142 kWh/m²) und Heizöl (2013: 140 kWh/m²) sowie 108 kWh/m² für Fernwärme (2013: 112 kWh/m²). Der witterungsbereinigte Verbrauch hat sich damit gegenüber 2013 nur geringfügig verringert und setzt den Trend der letzten Jahre fort. Seit 2008 ging er bei Erdgas durchschnittlich um 1,6 Prozent und bei Heizöl und Fernwärme um jeweils 1,3 Prozent zurück. Das zeigt das Ausbleiben einer deutlichen Energieeffizienzsteigerung in den vergangenen Jahren.

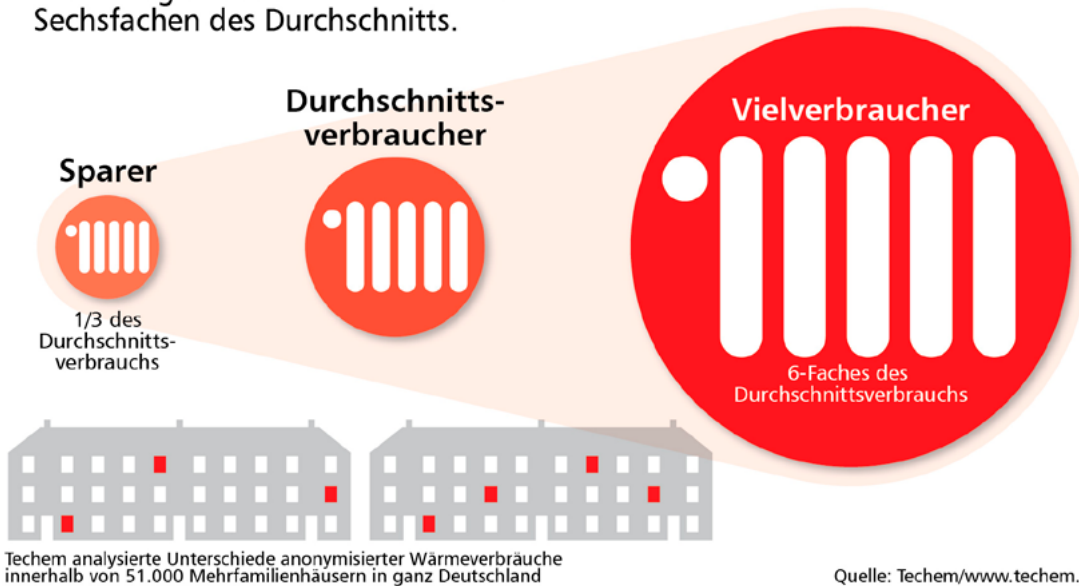
Ausbleiben einer deutlichen Energieeffizienzsteigerung

Unterschiede im individuellen Heizverhalten

Die im Rahmen der Energiekennwerte-Studie erfolgte Auswertung von anonymisierten Daten (1,4 Mio. Wohnungen in 126.000 Mehrfamilienhäusern) macht deutlich, dass das individuelle Heizverhalten der Bewohner großen Einfluss auf den Energieverbrauch hat. Die Studie zeigt eine erhebliche Streuung zwischen den Verbräuchen einzelner Wohnungen sogar innerhalb ein und derselben Liegenschaft. Eine wesentliche Rolle spielte dabei vermutlich das Lüftungsverhalten der Bewohner. Das Lüften der Wohnung in der

Fenster dauerhaft auf Kippstellung

Der individuelle Wärmeverbrauch reicht innerhalb eines Mehrfamilienhauses von weniger als einem Drittel bis zum Sechsfachen des Durchschnitts.



Unterschiede im Wärmeverbrauch der Deutschen

Heizperiode ist zwar sehr wichtig, denn es sorgt dafür, dass verbrauchte und damit feuchte Luft durch frische und trockenere Luft ersetzt wird. Häufig werden Fenster jedoch dauerhaft in Kippstellung zum Lüften geöffnet und die Heizung nicht heruntergeregelt. In diesem Fall registriert das Thermostatventil einen Temperaturabfall und öffnet ebenfalls komplett, der Heizkörper erhöht die Heizleistung. Durch die erhöhte Heizleistung werden die geöffneten Fenster vom Bewohner kaum noch wahrgenommen. So bleiben Fenster zu lange geöffnet und der größte Teil der zusätzlich zugeführten Wärme entweicht ungenutzt nach draußen.

Technische Systeme können im Zusammenspiel mit der Erfassung der Verbräuche Anreize für ein richtiges und energieeffizientes Verhalten der Bewohner schaffen. Allein die intelligente Aufbereitung und Nutzung von Verbrauchsinformationen kann ihnen einzelne Handlungsschritte erleichtern. Etabliert ist bei der Ermittlung und Erfassung von Verbrauchswerten die Funktechnologie. Mit dieser lassen sich gering-investive Maßnahmen und Smart-Home-Lösungen besser aufsetzen. Insgesamt also ein Plus hinsichtlich einer besseren Wohn- und Lebensqualität für die Umwelt.

Leiter Produktmarketing
Techem Energy
Services GmbH

Lars Leblang




Schöner Wohnen?

Sarata hegt eine große Hoffnung. Es ist ihr ein Stückchen Bauland zugesprochen worden. Jetzt möchte sie bauen.

Sie können ihr helfen, mit uns!

www.deswos.de

 Deutsche Entwicklungshilfe
für soziales Wohnungs- und
Siedlungswesen e.V.

Spendenkonto DESWOS 660 22 21
Sparkasse KölnBonn, BLZ 370 501 98

Energie / Umwelt

Energie selbst produzieren, speichern und verwalten, damit Wohnen bezahlbar bleibt. Dr. Andreas Piepenbrink sagt wie es heute schon geht

Strom vom eigenen Dach, Strom auch noch für Mieter produzieren oder zu speichern ist keine Zukunftsmusik mehr. Lösungen sind im Markt, sind „Stand der Technik“, man muss nur wissen wie sie richtig genutzt werden. Dr. Andreas Piepenbrink, Geschäftsführer von der E3/DC GmbH, macht mit seinen Produkten die energetische Selbstbestimmung für Wohnungsunternehmen und deren Mietern heute schon möglich. Im Gespräch mit Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda nimmt er uns mit in die neue Zeit, die unter dem Motto steht: Energie selbst produzieren, speichern und verwalten, damit Wohnen bezahlbar bleibt.



Dr. Andreas Piepenbrink. Foto: E3/DC

Früher dachten wir, Strom sei etwas Besonderes, Kostbares, zum „Verheizen“ zu schaden. Was ist passiert, dass wir alle Umdenken sollten?

Dr. Andreas Piepenbrink: Technische Fortschritte ermöglichen neue Entwicklungen des Marktes und damit auch eine kontinuierliche Veränderung der energetischen Rahmenbedingungen. Lange Zeit waren Konzepte für eine dezentrale Energieversorgung die Ausnahme und die Strompreise sind stark gestiegen. Private Eigenstromversorgung wurde ja nicht ernstgenommen. Was durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) im Jahr 2000 möglich wurde, hat durch den vorgezogenen Atomausstieg aus 2011 weiteren Schwung erfahren.

Die Einspeisung ins Stromnetz ist durch die beschnittenen Förderleistungen zwar nicht mehr dominant, aber Solaranlagen sind günstig geworden und der Strompreis steigt im Umlageverfahren noch weiter. Diese Situation vergrößert das Streben nach Unabhängigkeit und treibt auch die dezentrale Stromerzeugung mit Eigenverbrauch und Batteriespeichern als private Investition. Stromspeicherung ist heute nicht nur technisch sinnvoll, sondern wirtschaftlich und effizient, nicht nur im Einfamilienhaus.

Stromspeicherung ist heute nicht nur technisch sinnvoll, sondern wirtschaftlich und effizient

Sie sagen: wir können jetzt Strom regenerativ „produzieren“ zum Beispiel mit Photovoltaik auf unseren Dächern. Aber warum ist der Strom jetzt so teuer. Wer oder was sind die Kostentreiber?

23 % vom Strompreis sind
Netzentgelte

Dr. Andreas Piepenbrink: Abgaben und Steuern bestimmen den Strompreis mit 53%. Dazu zählen die Stromsteuer, die Konzessionsabgaben an die Kommunen und die Abgaben, die sich aus dem Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz (KWKG) und dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) oder § 19 Strom NEV -Umlage und der Mehrwertsteuer ergeben. Etwa ein Viertel machen die Produktion bzw. die Beschaffung des Stroms und die Margen der Energieversorger aus.

Ein weiterer großer Anteil von durchschnittlich rund 23 Prozent an den Stromkosten schlägt für Nutzungsentgelte zu Buche. Diese regional unterschiedlichen Netzentgelte sind ein wesentlicher Kostentreiber. Die Netzbetreiber profitieren dabei von sehr guten Renditen. Aktuell gibt es Bestrebungen, Stromspeicher auch hinsichtlich eines Regelenergiemarktes von Netzentgelten zu befreien, was wir ausdrücklich unterstützen.

Nun aber zu Ihren Produkten. Sie nennen Ihre „Speicher“ Hauskraftwerke. Was verbirgt sich dahinter?

Dr. Andreas Piepenbrink: Das förderfähige Hauskraftwerk S10 ist in erster Linie ein Tool für mehr Unabhängigkeit von konservativen Energielieferanten. Wir haben das selbstbestimmte Energieversorgungsprodukt genannt. Unser Produkt erlaubt es, Energie 24 Stunden am Tag zu produzieren, zu speichern und zu verwalten. Dabei fungiert das S10 gleichzeitig als Zwischenspeicher für den Strom aus eigener Energiegewinnung - in der Regel solar erzeugt mit gebäudeintegrierten Photovoltaikanlagen - und als Schalt- und Steuerzentrale zu seiner vielseitigen Nutzung auch mit Kopplung anderer Quellen wie Blockheizkraftwerken oder Wärmepumpen.

Dieses kompakte Komplettsystem mit automobiler Batterietechnik und integrierten Wechselrichtern ist weltweit das erste integrierte, echt dreiphasige DC-Stromspeichersystem. Und E3/DC hat als einziger Hersteller die TriLINK-Technologie eingeführt. Damit lässt sich das grüne Kraftwerk im Inselbetrieb solar nachladen. Letztlich handelt es sich also um ein vielseitiges Produkt, das im All-In-One-Betrieb sämtliche Betriebsarten vereint und regelt: AC, DC oder Hybrid – und Funktionen wie Energie-Farming, Notstrom und Inselnetz. Wir haben mittlerweile über 3.000 Geräte im Markt.

Die neue mobile Wohnungsübergabe von Haufe

Mit der neuen mobilen Wohnungsübergabe von Haufe erstellen, verteilen und archivieren Sie rechtssichere elektronische Abnahme- und Übergabeprotokolle.

Das Besondere: Die Daten werden direkt im ERP-System **Haufe wowinex** weiterverarbeitet und automatisch archiviert. Sie organisieren so den gesamten Prozess der Wohnungsübergabe effizient und zeitsparend.

www.haufe.de/wohnungsubergabe

HAUFE.



Das klingt nach einem ausgereiften Produkt – wie geht die Entwicklung weiter?

Dr. Andreas Piepenbrink: Wir entwickeln das Produkt stetig weiter. Vor allem unser Farming-Konzept ist für die Wohnungswirtschaft hoch interessant. Damit lassen sich mehrere Stromspeicher zu einer Kaskade parallel schalten und regeln die Versorgung etwa in Mehrfamilienhäusern oder Gewerbeimmobilien. Eine Energiefarm hat nur einen Anschluss ans öffentliche Stromnetz und ist durch ihren modularen, dezentralen Aufbau skalierbar und flexibler als beispielsweise ein großer Speicher. Letztlich ermöglichen Stromspeicher eine neue Ära des Energie-Managements und optimieren bilanziell das Wechselspiel von eigener Energie-

produktion und eigenem Energieverbrauch.

Im Einfamilienhausneubau finden Sie immer Kunden. Aber welche Vorteile habe ich als Wohnungsunternehmer, als Bestandhalter. Im Neubau kann sich das rechnen, aber in der Modernisierung?

Dr. Andreas Piepenbrink: Gerade in der Modernisierung kann der Tausch der alten Heizung auf eine stromproduzierende Heizung in Kombination mit einer aktiven Sanierung über eine PV Anlage bis zu 100% Strom und bis zu 50% Wärme einsparen. Die Modernisierung wird also von größeren Einsparungen getrieben als der Neubau.

Wir sprechen ja immer vom „Bezahlbaren Wohnen“. Welche Vorzüge habe ich als Vermieter, die ich meinen Mietern weitergeben kann?

Dr. Andreas Piepenbrink: Zunächst einmal macht der Vermieter seine Immobilie attraktiver und damit fit für die Zukunft. Die Mieter profitieren direkt von der Effizienz des Hauses und freuen sich über geringere Nebenkosten. Richtig ausgelegt, führt das Stromspeichermodell zu einer Win-Win-Situation und fungiert als echte Nebenkostenbremse. Der Vermieter hat einen hohen Eigenverbrauchsanteil und wird hausintern als günstiger Erzeuger möglich. Der Vermieter wird quasi zum Vermieter-Energieversorger und kann seinem Mieter den Strom zuverlässig und zu festen Preisen für einen längeren Zeitraum weitergeben.

Eine echte
Nebenkostenbremse

Das heißt also, ich halte die Energiekosten für die Mieter kalkulierbar stabil...

Dr. Andreas Piepenbrink: und auch die Wärmekosten deutlich kalkulierbarer.

Aber ist das nicht ein Blick zu weit in die Zukunft?

Dr. Andreas Piepenbrink: Nein, gerade Wohnungsunternehmen und besonders Genossenschaften, die ihren Bestand gewinnbringend bewirtschaften müssen, sollten sich heute bei der Neubau-Planung, aber auch bei der Modernisierung gezielt mit dem sogenannten „Stand der Technik“ vertraut machen. Unser System, gerade in Verbindung mit Energie Farming, ist aus heutiger Stand der Technik mit einer Vielzahl erprobter Komponenten.

Es geht jetzt nicht mehr um einzelne kluge Köpfe, die viel Zeit mit gelungenem Engineering am eigenen Haus verbringen, sondern um die Skalierung dessen, was wir aufgebaut haben: Die Übertragung etwa des Henne-Haus-Konzepts (Oldenburg) auf eine Vielzahl anderer Gebäude der Wohnungswirtschaft. Die finanziellen und technischen Rahmenbedingungen sind klar – jetzt muss nur noch angepackt werden.

Dr. Piepenbrink, danke für das Gespräch

Gebäude / Umfeld

VNW-Verbandsdirektor Breitner: Das Richtige richtig tun! Expresswohnungsbau nur erfolgreich mit Sozialmanagement

Wie kann schnell und kostengünstig nachhaltiger Wohnraum geschaffen werden? Mit dieser Frage beschäftigen sich aktuell Politik und Wohnungswirtschaft. Die Freie und Hansestadt Hamburg plant aktuell den Bau von Expresswohnungen zur Flüchtlingsunterbringung. Die Wohnungswirtschaft hält solche Bauten für eine mögliche Lösung, wenn sie richtig umgesetzt wird.



VNW-Verbandsdirektor Andreas Breitner.
Foto: VNW

„Wir müssen das Richtige richtig tun. Um der hohen Nachfrage gerecht zu werden, ist der Expresswohnungsbau in der aktuellen Situation eine gute, wenn nicht sogar die einzige Lösung. Doch wir müssen weiter denken,“ sagt VNW-Verbandsdirektor Andreas Breitner und fordert: „Die Vergangenheit zeigt, dass Monostrukturen für die Entwicklung von Quartieren schädlich sind. Zu einer intakten und damit integrationsfähigen Nachbarschaft führt nur eine Durchmischung. Alt und jung, reich und arm, Menschen mit und ohne Behinderungen, deutsch und nichtdeutsch – die Vielfalt der Quartiersbewohner bewahrt vor einer Ghettoisierung.“

Die Herausforderung liegt vor allem in der Dringlichkeit. Die Wohnungen werden heute benötigt, eigentlich schon gestern. Infrastrukturell gut angebundene Flächen sind nicht im Übermaß vorhanden, daher will der Senat für Flüchtlinge auf der „Grünen Wiese“ bauen. Aus wohnungswirtschaftlicher und gesellschaftlicher Sicht nicht ideal, doch es fehlt an Alternativen.

VNW-Verbandsdirektor Andreas Breitner: „In Hamburg muss es jetzt mit dem Wohnungsbau zur Flüchtlingsunterbringung schnell gehen. Stadterweiterung, Verdichtung

oder neue Siedlungsachsen sind dafür geeignet, dauern aber zu lang. Daher wird – zumindest temporär – im Akkord gebaut und in der Masse gewohnt werden. Eine Mischung mit „Althamburgern“ ist nicht vorgesehen. Nur eine stufenweise bauliche Erweiterung des Quartiers sowie kluge Belegungskonzepte würden dies ändern. Darüber hinaus brauchen wir dringend ein gut durchdachtes Sozialmanagement für diese Quartiere. Wir dürfen die Menschen nicht allein lassen. Weder die neuen Bewohner noch deren Nachbarn. Dann kann es gelingen.“

Die Verbandsunternehmen betätigen sich seit jeher in der Nachbarschafts- und Quartiersentwicklung. Dazu gehört meist ein lokales Sozialmanagement. Vom Nachbarschaftstreff, über Nachhilfeangebote für Kinder, Deutschkurse für Menschen mit Migrationshintergrund, Ausflüge für Senioren, Sportkurse für Jedermann bis hin zu Sozialarbeitern und Pflegekräften – die Unternehmen unterstützen die Menschen vor Ort in unterschiedlichen Lebensbereichen und sorgen damit für Integration in der Nachbarschaft.

Der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V. vertritt 319 Wohnungsgenossenschaften und -gesellschaften (Hamburg: 93, Mecklenburg-Vorpommern: 149, Schleswig-Holstein: 77). In ihren 737.000 Wohnungen (Hamburg: 290.000, Mecklenburg-Vorpommern: 272.000, Schleswig-Holstein: 175.000) leben rund 1,5 Millionen Menschen. <http://www.vnw.de>

VNW-Verbandsdirektor Andreas Breitner:

„Wenn aus der Not heraus Expresswohnungen für geflüchtete Menschen entstehen müssen, lassen Sie uns wenigstens richtig machen. Die VNW-Mitgliedsunternehmen blicken auf jahrzehntelange Erfahrung zurück, sie können beraten und unterstützen. Neben der Quartiersentwicklung ist aus wohnungswirtschaftlicher Sicht auch die Beständigkeit der Expressbauten wichtiges Thema. Es gibt bereits stabile, ausbaufähige Modulbauten, die nicht in 15 Jahren in sich zusammenfallen. Sie erfüllen die energetischen, statischen und brandschutztechnischen Vorgaben und sind voll zukunftsfähig.“

Lena Fritschle




Familienfreundlich Wohnen?

Kinder sind unsere Zukunft.
Aber wohnen in einer Strohhütte?
Wir bauen sichere Häuser.

Sie können helfen, mit uns!

www.deswos.de

 Deutsche Entwicklungshilfe
für soziales Wohnungs- und
Siedlungswesen e.V.

Spendenkonto DESWOS 660 22 21
Sparkasse KölnBonn, BLZ 370 501 98

Gebäude / Umfeld

Langwierige Bauleitplanung und Baugenehmigungsverfahren – Bayerische Wohnungswirtschaft beklagt langen Weg zu neuen Wohnungen

„Der Druck auf unsere Mitgliedsunternehmen war lange nicht mehr so groß“, sagt VdW Bayern Verbandsdirektor Xaver Kroner. Um die Unterbringung von anerkannten Flüchtlingen und Zuwanderern zu gewährleisten, seien Tausende neue Wohnungen nötig. Doch selbst unter optimalen Bedingungen könnten die ersten Wohnungen frühestens 2018 fertiggestellt sein. Der Planungsvorlauf in der Branche sei enorm.



Es könnte am Bau schneller vorangehen, wenn...; Foto Gerd Warda

Von optimalen Bedingungen kann nach Ansicht der bayerischen Wohnungswirtschaft trotz aller politischer Aufmerksamkeit für das Thema Wohnen bisher keine Rede sein. Positiv sei die Ausstattung der Fördermittel für den sozialen Wohnungsbau. „Hier hat die bayerische Staatsregierung schnell reagiert“, lobt der Verbandschef. Auch der aktuelle Bericht der Baukostensenkungskommission enthalte viele gute Ansätze. „Doch den Worten müssen jetzt Taten folgen“, fordert Kroner. Denn der Wohnungsbau brauche viel Zeit. Bis Wohnungen, die heute geplant werden, auf den Markt kommen, dauert es durchschnittlich zwei bis drei Jahre.

Jetzt müssen Taten folgen

Bereitschaft zum Bauen ist vorhanden

Für den Verbandsdirektor rächt sich heute, dass man dem Thema Mietwohnungsbau jahrelang keine politische Bedeutung beigemessen hat und die Rahmenbedingungen für den Wohnungsbau durch zahlreiche Regularien immer weiter verschärft wurden. „Die Bereitschaft zum Bauen ist bei unseren Mitgliedsunternehmen vorhanden“, stellt Kroner klar. Deshalb müssten jetzt die Bauhemmnisse aus dem Weg geräumt werden. Für die bayerische Wohnungswirtschaft zählen dazu vor allem überhöhte technische und energetische Anforderungen sowie langwierige Bauleitplanung und Baugenehmigungsverfahren. Aber ohne ausreichend vorhandene Baugrundstücke müssen alle Bemühungen scheitern. Hier müssen Bund, Freistaat und Kommunen schnellstmöglich für alle Akteure bezahlbares Bauland zur Verfügung stellen.


Bezahlbares Bauland fehlt

Nachverdichtung hat Potenzial

Daneben sei es dringend nötig, die vorhandenen Flächen besser zu nutzen. Nachverdichtung scheitere aber oft an hohen behördlichen Hürden und Auflagen etwa beim Denkmal- und Ensembleschutz oder den geforderten Kfz-Stellplätzen. Der nachträgliche Bau einer Tiefgarage würde häufig ein Investitionsvorhaben wegen der extrem hohen Kosten verhindern. „Wenn wir wenigstens in zwei Jahren etwas Entlastung auf den Wohnungsmärkten bekommen wollen, müssen jetzt alle Verantwortlichen Gas geben“, so Kroner.

Nachverdichtung scheitert oft an Vorschriften wie Kfz-Stellplätzen

red



Damit Käufer und Mieter sich schon vor dem Einzug wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung, Vermietungsförderung

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1989

Gebäude / Umfeld

Spatenstich in Friedberg für ABG-115 Wohnungen. Oberbürgermeister Peter Feldmann: „Meilenstein der regionalen Zusammenarbeit“

Das Wohnungsbau-Projekt der ABG FRANKFURT HOLDING in Friedberg liefert „den Beweis für den Zusammenhalt der Metropolregion“, hat Frankfurts Oberbürgermeister Peter Feldmann am Montag den Bau neuer Wohnungen in der mittelhessischen Kreisstadt gewürdigt. „Wir können die Dynamik der Metropolregion nur entfalten, wenn alle sich dafür verantwortlich sehen“, hob das Stadtoberhaupt beim Spatenstich in den beiden Quartieren „Am Dachspfad“ und im „Karlsbader Carrè“ hervor. Gemeinsam mit seinem Kollegen Keller lobte Feldmann die zunehmende Zusammenarbeit der Kommunen in der Metropolregion, die sich bei diesem nicht alltäglichen Projekt in Friedberg erfolgreich fortgesetzt hat.



Ein Foto beim ersten Spatenstich; Foto Alex Kraus/ABG

„Dieses Projekt ist ein Meilenstein für die interkommunale Zusammenarbeit“, betonte Friedbergs Stadtoberhaupt Michael Keller: „Mit den neuen Wohnungen wachsen die beiden Nachbarstädte als zentrale Bestandteile der Metropolregion noch weiter zusammen.“ Damit lasse sich gemeinsam Druck vom Wohnungsmarkt nehmen.

**Interkommunale
Zusammenarbeit**

„Diese Wohnungen helfen dem gesamten Ballungsraum Rhein-Main angesichts des in allen Kommunen verbreiteten Mangels“, betonte ABG-Geschäftsführer Frank Junker. „Wir kümmern uns beim Wohnen in der Region stets um die richtige Mischung und werden eine ausgewogene Sozialstruktur schaffen – nach unserem Motto ‚Wohnen für Alle‘.“ Es gehe darum, „neue Wege zu suchen“, hob Junker hervor. Wohnungsbau sei „urban und versteht Städte und Gemeinde angesichts unserer aktuellen Herausforderungen nicht als vereinzelte Inseln“, vielmehr gehörten sie zusammen. Auch an anderen Standorten des Rhein-Main-Gebiets habe sein Unternehmen bislang mit dem Bau neuer Wohnungen ausgesprochen gute Erfahrungen gemacht. Junker nannte in diesem Zusammenhang Projekte in Mörfelden-Walldorf, Sulzbach und Offenbach.

„Wohnen für Alle“

In Friedberg werden die neuen Wohnungen auf den Losen 1 und 4 auf Grundstücken der früheren Housing Area errichtet. Auf Los 1 entstehen in dem Quartier Karlsbader Straße/Im Wingert/Am Dachspfad 68 Wohnungen mit 5800 Quadratmetern Wohnfläche. Gebaut werden viergeschossige Mehrfamilienhäuser nach Plänen des in Friedberg ansässigen Büros Frielinghaus Architekten.

Los 4 findet sich in unmittelbarer Nachbarschaft und ist eingegrenzt von der Königsberger Straße/Tepler Straße/Am Dachspfad. Dort baut die ABG 47 Wohnungen mit knapp 3900 Quadratmetern Wohnfläche. Sie entstehen in dreigeschossigen Mehrfamilienhäusern.

Sämtliche Wohnungen verfügen über Zugänge zu den Gärten im Erdgeschoss oder Balkone. Zu ihnen gehören Stellplätze für Autos und Fahrräder.

Die Wohnungen werden im Passivhaus-Standard errichtet. Mehr als 2500 Passivhauswohnungen hat die ABG mittlerweile realisiert. In diesen Wohnungen fallen nur minimale Heizkosten an. Die ABG FRANKFURT HOLDING versteht sich als Wegbereiter der Energieeffizienz. 6618 Wohnungen will die ABG FRANKFURT HOLDING bis zum Jahr 2020 errichten, 2533 davon gefördert. Das entspricht einem Anteil von mehr als 38 Prozent. Entsprechende Beschlüsse mit einem Investitionsvolumen von gut 2,1 Milliarden Euro hat der Aufsichtsrat der Wohnungsbaugesellschaft gefasst.

Frank Junker



Familienfreundlich Wohnen?

Kinder sind unsere Zukunft.
Aber wohnen in einer Strohütte?
Wir bauen sichere Häuser.

Sie können helfen, mit uns!

www.deswos.de



Deutsche Entwicklungshilfe
für soziales Wohnungs- und
Siedlungswesen e.V.

Spendenkonto DESWOS 660 22 21
Sparkasse KölnBonn, BLZ 370 501 98

Gebäude / Umfeld

Wohnen im Mehrgenerationenhaus – neuer VPB-Ratgeber

Über die Weihnachtsfeiertage sitzen viele Familien zusammen und planen das kommende Jahr. Dabei werden auch Umzugs- und Baupläne besprochen. Mitunter kommt auch die Frage auf: Wollen wir mit mehreren Generationen zusammenziehen? „Das ist leichter gesagt als getan“, weiß Dipl.-Ing Klaus Kellhammer, Vorstandsmitglied des Verbands Privater Bauherren (VPB) und Leiter des VPB-Büros in Tübingen. „Ein Mehrgenerationenhaus muss wie eine Bauherrengemeinschaft aufgezogen werden. Es sollte sorgfältig geplant und solide finanziert werden. Hinzu kommen mitunter knifflige Erbschaftsfragen.“

Um Familien den Einstieg ins Mehrgenerationenhaus zu erleichtern, hat der VPB einen neuen Ratgeber herausgegeben. Er heißt „Mehrgenerationenhaus – Wohnen unter einem Dach“.

„Mehrgenerationenprojekte beginnen wie jedes Bauprojekt mit der Grundlagenermittlung“, weiß Klaus Kellhammer, der bereits einige Bauherrengruppen betreut hat. „Da wird diskutiert und abgewogen: Wer will alles mitmachen? Wie eng will man zusammen leben? Besitzen Mitglieder der Gruppe schon Immobilien, die eventuell um- und ausgebaut werden können?“ Hinzu kommen beim Mehrgenerationenhaus innerhalb der Familie aber auch noch erbrechtliche Fragen: Wie wird beispielsweise das Erbe geregelt, wenn von den Kindern nur eines mit den Eltern zusammenzieht? Kann das eine im Erbfall die anderen auszahlen oder muss das Mehrgenerationenhaus dann verkauft werden? Fragen, die möglichst schon in der ersten Phase besprochen und auch bald geregelt werden sollten.

„Mehrgenerationenhäuser können, müssen aber nicht unbedingt neu gebaut werden. Oft lassen sich Immobilien ausbauen, die bereits im Besitz eines Familienmitglieds sind, weiß Architekt Kellhammer. „Grundriss und Raumgrößen werden dann den neuen Familienbedürfnissen angepasst, Barrieren beseitigt. Je nach Bebauungsplan darf angebaut oder aufgestockt werden, falls der vorhandene Platz nicht reicht.“ Großfamilien sparen aber auch viele Räume; wer gemeinsam wohnt, der braucht nicht mehrere Werkstätten, Waschküchen oder Hauswirtschaftsräume. Familien können sogar Arbeitszimmer und Gästeapartments gemeinsam nutzen. „Allerdings müssen solche Umbauten individuell angepasst werden, damit sie möglichst lange genutzt werden können“, weiß der VPB-Experte.

Wenn die Generationen gemeinsam neu bauen, sollten sie sich vor allem Zeit lassen, bis sie die richtigen Partner für Planung und Bau gefunden haben. „Lieber in Ruhe planen und dann mit soliden Firmen bauen, als etwas übers Knie brechen oder am falschen Ende sparen“, empfiehlt Bausachverständiger Kellhammer. „Wer will schon das Abenteuer Mehrgenerationenwohnen mit Streit, Hektik, unerwarteten Extrakosten und Baumängeln beginnen?“

Der VPB-Ratgeber erläutert, wie Familien ans Projekt „Mehrgenerationenhaus“ herangehen können. Er erklärt, worauf es bei der Planung und der Durchführung ankommt. Checklisten fassen die wesentlichen Punkte zusammen, von Finanzierung bis Erbe, von Hausbau bis Hausordnung, von Schallschutz bis Gewährleistung.

Zum VPB-Ratgeber
„Mehrgenerationenhaus –
Wohnen unter einem Dach“
hier per **KLICK**

Eva Reinhold-Postina



Partner im Gespräch
15. Weimarer Baurechtstage

Haftung und Haftungsvermeidung
in der Leistungskette bei Bauvorhaben

3. und 4. März 2016 – congress centrum neue weimarhalle

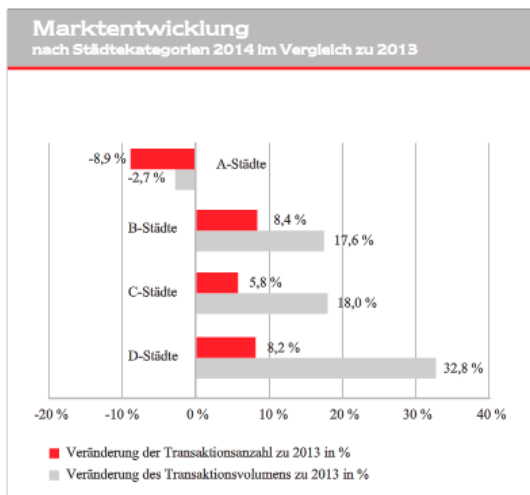
ESWiD

Evangelischer Bundesverband
für Immobilienwesen
in Wissenschaft und Praxis e.V.

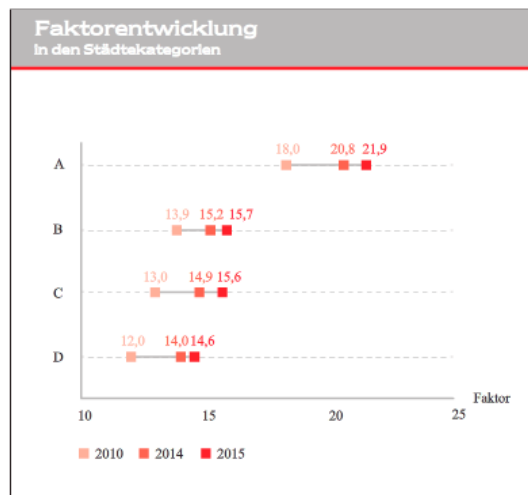
Führung / Kommunikation

Das Ranking: Wohn- und Geschäftshäuser Marktbericht Deutschland 2016 – Die Schnäppchen-Zeit ist vorbei – Rekordumsatz 23,8 Mrd. €

Bereits sechs Jahre in Folge kennt das Umsatzvolumen von Wohn- und Geschäftshäusern* in Deutschland nur eine Richtung. Mit bundesweit rd. 23,8 Mrd. € wurde im Jahr 2015 nicht nur das Vorjahresergebnis um 22,1 % übertroffen, sondern auch der bisherige Rekordumsatz von 23,3 Mrd. € aus dem Jahr 2007. „Die Zeit der Schnäppchen ist endgültig vorbei“, heißt es im aktuell erschienenen „ von Engel & Völkers Commercial.



Quelle: Engel & Völkers Commercial



Quelle: Engel & Völkers Commercial

Unbeeindruckt von der Mietpreisbremse

Thema des Jahres 2015 war auf den Wohnungsmärkten das Inkrafttreten der Mietpreisbremse. Wie die kontroversen Diskussionen zeigen, sind die tatsächlichen Auswirkungen der Mietpreisbremse noch nicht absehbar. Insgesamt ist der Trend steigender Mieten weiter ungebrochen, da der Zuzug den hohen Nachfragedruck auf den Wohnungsmärkten anhalten lässt. Die immens ansteigenden Flüchtlingszahlen potenzieren diese Entwicklung insbesondere in den einfachen und mittleren Lagen um ein Vielfaches.

Unbeeindruckt von den regulatorischen Markteingriffen entwickelten sich die Kaufpreise und die Nachfrage nach Anlageimmobilien, die aktuell einen neuen Höhepunkt erreicht hat. Aufgrund des begrenzten Angebots und der hohen Kaufpreise in sogenannten A-Lagen, also den sehr guten und guten Wohnlagen, weichen viele Investoren besonders in den Metropolen auf Nebenlagen und mittlerweile auch auf kleinere Städte aus. Dabei sind nicht nur die sogenannten B-Standorte, sondern auch kleinere C- und D-Standorte interessant geworden. „Der Investitionsfokus war bisher überwiegend auf die Metropolen gerichtet, streift jedoch immer häufiger Städte wie Leipzig, Bremen, Essen oder Nürnberg“, hebt Carsten Rieckhoff, Leiter Research bei der Engel & Völkers Commercial GmbH, hervor. Dort sind steigende Verkaufszahlen zu beobachten, wohingegen die Transaktionen in den A-Städten auf sehr hohem Niveau stagnieren.

Auch Städte wie Leipzig, Bremen, Essen oder Nürnberg sind interessant

Standorte im Vergleich - ausgewählte Kennzahlen 2. Halbjahr 2015

Stadt	Faktor*	Trend	Miete in EUR/m ² *	Trend	Verkaufspreis in EUR/m ² *	Trend
Augsburg	17,0 – 23,5	↗	8,00 – 10,50	↗	1.500 – 2.700	↗
Aurich	9,5 – 12,5	→	7,00 – 10,00	→	780 – 1.370	→
Baden – Baden	19,0 – 23,0	→	8,00 – 11,00	→	2.000 – 3.000	→
Berlin	21,0 – 25,0	→	8,50 – 14,00	→	1.950 – 2700	↗
Bielefeld	14,0 – 16,2	→	7,00 – 8,50	→	1.100 – 1.750	→
Bochum	11,7 – 14,1	↗	6,10 – 8,50	→	790 – 1.250	↗
Bonn	15,0 – 16,5	↗	8,50 – 12,50	↗	1.500 – 2.300	↗
Braunschweig	10,5 – 14,5	→	6,25 – 8,25	→	756 – 1.278	↗
Bremen	15,0 – 18,5	→	8,00 – 11,50	→	1.300 – 2.400	→
Bremerhaven	8,5 – 11,0	↗	5,30 – 7,00	↗	370 – 580	↗
Dortmund	12,2 – 14,6	↗	7,50 – 9,80	→	900 – 1.460	→
Dresden	16,5 – 20,0	↗	7,70 – 10,50	↗	1.280 – 2.350	↗
Duisburg	10,5 – 12,0	→	6,80 – 7,70	→	700 – 1.100	→
Düsseldorf	17,5 – 21,3	→	9,90 – 12,80	→	1.750 – 2.700	→
Emden	10,0 – 12,0	→	7,00 – 10,00	→	800 – 1.310	→
Erfurt	15,3 – 18,5	↗	6,20 – 8,30	↗	1.075 – 1.400	↗
Essen	12,5 – 14,7	→	7,00 – 7,50	→	900 – 1.450	→
Frankfurt	19,5 – 23,0	↗	13,00 – 17,00	→	2.300 – 3.500	↗
Freiburg	16,5 – 20,5	↗	9,50 – 13,50	→	2.100 – 3.300	↗
Friedrichshafen	16,5 – 18,5	↗	7,50 – 12,00	→	1.800 – 2.700	↗
Halle	12,3 – 14,8	↗	5,50 – 8,60	↗	620 – 1.000	→
Hamburg	21,0 – 25,0	→	10,00 – 14,00	→	2.200 – 3.500	→
Hannover	13,0 – 17,5	↗	6,50 – 11,00	↗	1.000 – 1.700	↗
Heidelberg	15,5 – 19,5	→	10,00 – 13,00	→	1.800 – 2.600	→
Jena	16,6 – 18,5	↗	7,50 – 10,50	→	1.275 – 1.550	↗
Karlsruhe	18,0 – 20,5	↗	7,50 – 10,10	↗	1.620 – 2.485	↗
Kassel	13,5 – 17,0	↗	6,50 – 9,50	↗	1.000 – 1.700	→
Kiel	15,0 – 18,0	↗	7,00 – 12,00	↗	1.309 – 2.542	↗
Köln	19,1 – 21,8	↗	9,10 – 12,00	↗	1.950 – 2.900	→
Koblenz	13,3 – 15,8	↗	7,15 – 10,50	↗	1.260 – 1.990	↗
Konstanz	13,4 – 16,7	→	8,50 – 12,00	→	2.000 – 3.350	→
Krefeld	12,2 – 13,5	↗	5,90 – 7,60	↗	860 – 1.200	↗
Leer	9,5 – 13,0	→	7,50 – 10,00	→	800 – 1.500	→
Leipzig	14,0 – 19,0	↗	5,60 – 8,50	→	890 – 1.680	↗
Leverkusen	10,5 – 11,6	↗	7,35 – 8,20	↗	850 – 1.085	↗
Lingen	10,0 – 13,0	→	6,00 – 8,00	→	720 – 1.250	→
Lüdenscheid	11,0 – 12,0	↗	6,30 – 8,00	↘	750 – 1.000	→
Ludwigshafen	12,5 – 14,0	→	7,00 – 8,50	→	1.000 – 1.500	→
Mainz	16,8 – 19,5	↗	10,00 – 13,30	↗	1.700 – 2.700	↗
Mannheim	14,0 – 17,5	→	8,20 – 11,70	→	1.250 – 1.700	→
Mönchengladbach	11,8 – 13,5	↗	5,85 – 7,60	→	750 – 1.100	↗
Mülheim	11,5 – 13,5	→	7,50 – 9,00	↗	1.035 – 1.425	→
München	24,5 – 29,0	→	15,80 – 19,00	↘	4.450 – 6.250	→
Münster	15,0 – 18,0	→	7,00 – 12,00	→	1.200 – 2.300	→
Nürnberg	15,2 – 16,7	→	8,60 – 10,10	→	1.450 – 2.000	→
Offenbach	15,0 – 17,0	↗	9,00 – 10,50	→	1.300 – 1.450	↗
Papenburg	10,0 – 13,0	→	6,00 – 7,50	→	720 – 1.170	→
Potsdam	17,1 – 20,0	↗	8,50 – 10,50	↗	1.725 – 2.100	→
Regensburg	19,5 – 21,5	↗	9,50 – 11,50	→	2.200 – 2.950	↗
Rosenheim	19,0 – 22,0	↗	10,00 – 13,00	→	2.350 – 3.300	↗
Rostock	15,0 – 17,0	↗	7,50 – 9,50	→	1.400 – 1.900	↗
Stuttgart	18,4 – 20,8	↗	12,00 – 16,80	↗	2.250 – 3.500	↗
Weimar	14,6 – 17,2	↗	6,90 – 8,50	→	1.000 – 1.300	→
Wiesbaden	17,2 – 19,1	→	10,60 – 13,60	→	1.950 – 2.750	↗
Wuppertal	10,5 – 12,5	→	5,40 – 7,90	→	660 – 1.100	→
Würzburg	16,6 – 18,5	↗	7,30 – 8,50	↗	1.450 – 1.850	↗

Quelle: Engel & Völkers Commercial

* Engel & Völkers Commercial Standorte; min./max. Spanne, gute Lage

Metropolen verlieren an Dynamik

„Die Clusterung nach Städte kategorien zeigt auch, dass es in den B-, C- und D-Städten zu signifikanten Zuwächsen bei den Verkaufszahlen und zu einem überdurchschnittlichen Anstieg der Transaktionsvolumina kam“, fasst Rieckhoff zusammen. In den D-Städten stieg der kumulierte Geldumsatz im Vergleich zum Vorjahr um rd. 33 % auf 748,6 Mio. EUR und macht nun 5,6 % des in den 56 Engel & Völkers Standorten erfassten Gesamtumsatzes aus. Aufgrund des zunehmenden Angebotsmangels ist demgegenüber der Anteil der A-Städte von 64 % auf 59 % gesunken.

Preisstabilität war gestern

War noch zu Anfang des Jahres 2015 von einer Stabilisierung der Preise gesprochen worden, zeigen die aktuellen Zahlen ein anderes Bild. Wieder deutlich gestiegen sind dabei die Kaufpreise in den Top-7-Märkten. Trotz des hohen Vorjahresniveaus konnte bei den Quadratmeterpreisen in den guten Lagen ein durchschnittliches Wachstum von 7 % registriert werden, womit der Wert jetzt bei 2.973 EUR/m² liegt. Noch dynamischer entwickelten sich nur die D-Städte mit einem Anstieg um 8 %, wobei hier das Ausgangsniveau deutlich geringer war. Mit 1.529 EUR/m² bezahlen die Anleger hier nahezu nur die Hälfte. Auffällig ist, dass sich die Preise zwischen den B-, C- und D- Standorten zunehmend angleichen“, hat der Marktresearcher beobachtet. Mit durchschnittlich 1.594 EUR ist der Quadratmeterpreis in den B-Standorten gerade einmal 65 EUR teurer.

Kleine Städte – Große Rendite

Der Blick auf die Faktoren verstärkt die Betrachtung. Im Zeitraum von 2010 bis 2015 sind die Faktoren in den A-Standorten mit dem aktuell 21,9-fachen der Jahresnettomiete um drei Faktoren höher als noch 2010. Deutlich günstiger ist es hingegen in den anderen Städteklassen. So beträgt der Spread zwischen A- und B-Städten im Durchschnitt ganze 6,6 Faktoren. Wie bei den Kaufpreisen lässt sich auch hier außerhalb der sieben Top-Märkte eine zunehmende Angleichung beobachten. In den D-Standorten stiegen die Vervielfältiger seit 2010 im Mittel um 2,6 und lagen im 2. Halbjahr 2015 beim 14,6-fachen der Jahresmieteinnahmen.

Insgesamt verdeutlicht dieser Spread, dass es immer schwieriger wird in den guten Lagen der A-Standorte noch eine auskömmliche Verzinsung zu erwirtschaften. Dort sind überwiegend sicherheitsorientierte Investoren mit der Zielsetzung „Werterhalt“ zu finden. „Wer höhere Renditen erwirtschaften muss, sollte auf die mittleren und immer mehr auf die einfachen Lagen ausweichen, oder in andere und kleinere Standorte“, empfiehlt Rieckhoff.

Holger Klapproth

*Bei Wohn- und Geschäftshäusern handelt es sich um Immobilien mit mindestens vier vermieteten Wohnungen, die im Besitz einer Privatperson, einer Erbengemeinschaft oder eines Unternehmens sind. Neben dem reinen Mehrfamilienhaus fallen unter den Begriff auch Mischobjekte, die gewerbliche Flächen enthalten, wie z.B. kleinere Ladenflächen im Erdgeschoss oder eine Arztpraxis. Der Anteil dieser Flächen erbringt jedoch weniger als 20 % der Nettokaltmiete, so dass der Wohncharakter dominiert. Synonyme in der Immobilienwirtschaft sind darüber hinaus Geschoss-haus, Anlageimmobilie oder Zinshaus.

Standorte im Vergleich - Ranking Transaktionszahl 2014*

Rang	Vergleich zum Vorjahr	Stadt	Transaktionsanzahl	Transaktionsvolumen (in Mio EUR)	Quadratmeterpreis in EUR**	Faktor***
1	→ 0	Berlin	1.126	3.853	2.550	23,0
2	→ 0	Leipzig	806	529	1.350	16,5
3	→ 0	Köln	659	902	2.740	20,5
4	↗ +6	Essen	553	275	1.325	13,6
5	↘ -1	Wuppertal	497	177	850	11,5
6	↗ +3	Dresden	491	601	1.700	18,3
7	↗ +4	Dortmund	419	199	1.090	13,4
8	↗ +7	Mönchengladbach	411	163	860	12,7
9	↘ -4	Duisburg	409	164	950	11,3
10	↗ +3	Frankfurt	386	788	3.150	21,3
11	↘ -5	Hamburg	367	800	2.750	23,0
12	↘ -5	Düsseldorf	365	540	2.070	19,4
13	↘ -1	Krefeld	333	109	1.025	12,9
14	↘ -6	Hannover	331	251	1.400	15,3
15	↘ -1	Bremen	301	160	1.780	16,8
16	→ 0	Bochum	221	78	1.050	12,9
17	↗ +1	Bonn	214	289	2.150	15,8
18	↗ +4	Bielefeld	204	113	1.425	15,1
19	→ 0	Mülheim	191	57	1.200	12,5
20	↘ -3	Halle	181	123	900	13,6
21	→ 0	Nürnberg	178	211	1.750	16,0
22	↘ -2	München	157	917	4.950	26,8
23	↗ +1	Stuttgart	154	133	2.600	19,6
24	↘ -1	Augsburg	148	159	2.000	20,3
25	↗ +12	Offenbach	131	134	1.400	16,0
26	↗ +5	Bremerhaven	128	35	450	9,8
27	↘ -2	Kassel	120	64	1.400	15,3
28	↗ +5	Wiesbaden	119	188	2.375	18,2
29	↘ -1	Koblenz	104	78	1.650	14,6
30	↗ +6	Ludwigshafen	103	70	1.300	13,3
31	↗ +4	Rostock	91	84	1.700	16,0
32	↘ -2	Mannheim****	90	53	1.500	15,8
33	↘ -7	Mainz	88	101	2.230	18,2
34	↘ -2	Erfurt	82	44	1.200	16,9
35	↘ -8	Kiel	76	43	1.895	16,5
36	↗ +5	Leverkusen	76	42	950	11,1
37	↘ -8	Braunschweig	73	52	975	12,5
38	→ 0	Würzburg****	73	68	1.650	17,6
39	↗ +4	Karlsruhe	72	74	2.050	19,3
40	→ 0	Heidelberg	67	114	2.200	17,5
41	↗ +3	Lüdenscheid	62	22	900	11,5
42	↘ -8	Freiburg	61	58	2.700	18,5
43	↘ -1	Münster	59	83	1.850	16,5
44	↘ -5	Potsdam	46	154	2.000	18,6
45	↗ +4	Emden	45	30	1.055	11,0
46	↗ +5	Weimar	43	20	1.150	15,9
47	↗ +1	Baden-Baden	38	30	2.500	21,0
48	↗ +2	Konstanz	36	54	2.850	16,3
49	↗ +3	Jena	33	32	1.400	17,6
50	↘ -4	Regensburg	33	32	2.550	20,5
51	↘ -6	Aurich	32	34	1.090	11,0
52	↘ -5	Friedrichshafen	32	15	2.550	17,5
53	→ 0	Leer	31	13	1.180	11,3
54	→ 0	Lingen	26	14	1.100	11,5
55	→ 0	Papenburg	17	14	920	11,5
56	→ 0	Rosenheim	16	24	2.750	20,5

Quelle: Gutachterausschüsse; Engel & Völkers Commercial

* Transaktionsanzahl und Transaktionsvolumen beziehen sich beide auf das Geschäftsjahr 2014
 ** gew. Mittel der Quadratmeterpreise in der guten Lage für das 2. Halbjahr 2015

*** Mittelwert in der guten Lage für das 2. Halbjahr 2015
 **** Schätzung von Engel & Völkers Commercial

Führung / Kommunikation

MIT Award 2015 – „Die Umnutzung von Büro- in Wohnflächen als wirtschaftliche Alternative zum planmäßigen Leerstand“ von Antonia Kappler

Die Bachelorarbeit von Antonia Kappler mit dem Thema: „Die Umnutzung von Büro- in Wohnflächen als wirtschaftliche Alternative zum planmäßigen Leerstand“ hat den MIT Award 2015 der Hochschule Mainz gewonnen. Die Arbeit behandelt die Veränderung der Nachfrage an Wohn- und Büroraum in Deutschlands Städten. An einem beispielhaften Bürogebäude wird analysiert, ob eine Umnutzung in Wohnraum möglich ist. Der MIT Award wird von der Hochschule Mainz im Rahmen des Mainzer Immobilientages jährlich ausgeschrieben und von der Initiative Schadenprävention unterstützt.



„Die Umnutzung von Büro- in Wohnflächen als wirtschaftliche Alternative zum planmäßigen Leerstand“

Hervorgerufen durch die alternde Gesellschaft in Deutschland verändern sich die Anforderungen an Wohnraum. Der Bedarf an Wohnungen für verschiedene Generationen, ist neben der zurzeit schlechten Zinsen bei Geldanlagen Grundlage zur Realisierung.

Ob eine Umnutzung tatsächlich machbar und wirtschaftlich ist, hängt von vielen Faktoren ab. Im Rahmen der Bachelorarbeit wurde ein Bestandsgebäude in unmittelbarer Nähe zum Zentrum in Ulm betrachtet. In der näheren Umgebung sind alle Einrichtungen für den täglichen Bedarf vorhanden. Darüber hinaus ist die Nähe zu öffentlichen Verkehrsmitteln, Bahnhof mit Verbindungen in Richtung München oder Frankfurt, sowie an die Autobahnen A7 und A8 gegeben. Nach B-Plan befindet sich das Gebäude in einem gemischt genutzten Gebiet, wodurch generell Wohnbebauungen möglich sind. Im Falle des vorliegenden Projektes besteht eine Ausweisung als Sanierungsgebiet, wodurch Neubauten und Sanierungen durch steuerliche Begünstigungen gefördert werden. Sind die Randbedingungen geklärt, kann das Bestandsgebäude unter die

Lupe genommen werden. Das zu untersuchende Objekt ist etwa 1960 als Verwaltungsgebäude gebaut worden und nach jahrelanger Nutzung renovierungsbedürftig, sowie es nicht mehr den Anforderungen an ein modernes Bürogebäude entspricht. Zur Bewertung des Bestandsgebäudes wurde eine Bewertung verschiedener relevanter Faktoren durchgeführt. Da das Gebäude bis auf eine teilweise Verkleidung der Fassade mit Eternitplatten nicht mit Schadstoffen belastet ist und die Konstruktion intakt ist, sowie das Stützenraster eine Neuaufteilung der Räume zulässt, sind die wichtigsten baulichen Voraussetzungen gegeben.

Für weitere Nutzung renovierungsbedürftig



Verwaltungsgebäude um 1960 gebaut; alle Fotos Antonia Kappler

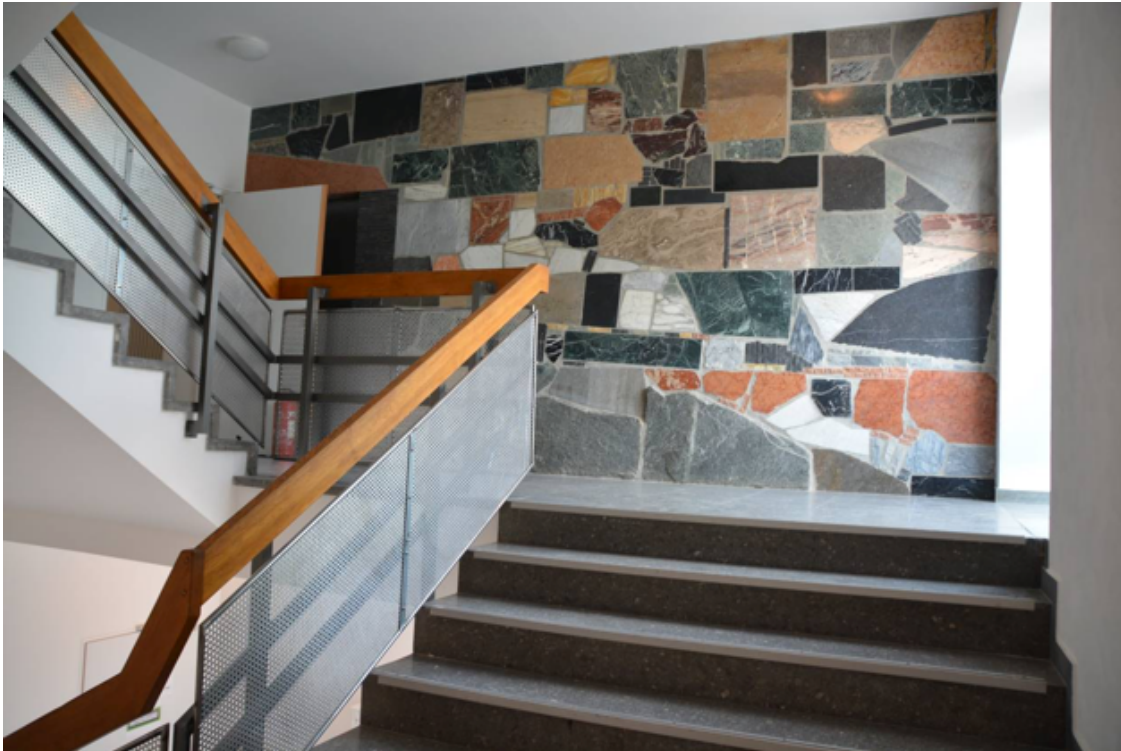
Nutzungskonzept

Es stehen verschiedene spätere Nutzungskonzepte zur Auswahl. Durch die Firma Fides Projekt GmbH wurde das Gebäude mit Wohneinheiten in den Obergeschossen und Büronutzung im Erdgeschoss bereits realisiert. Hervorgerufen durch die Umstrukturierung des Wohnmarktes, beinhaltet das im folgenden ausgeführte Konzept ein Appartementhaus mit 40 Wohnungen zwischen 30 und 50 Quadratmetern für die Nutzung von ein bis zwei Personen. Ausgehend von der Alterung der starken Nachkriegsgeneration, werden immer mehr altersgerechte Wohnungen benötigt. Eine Umfrage belegt, dass im Falle wenn ein selbständiges Leben alleine nicht mehr möglich ist rund 19 Prozent der Befragten ein Mehrgenerationenhaus in Betracht ziehen. Die Besonderheiten eines Mehrgenerationenhauses sind das Zusammenleben unterschiedlicher Generationen in eigenen Wohneinheiten. Bei dieser Wohnform soll das Miteinander gefördert werden und ein soziales Netzwerk aufgebaut werden. Das beinhaltet auch gegenseitige Unterstützung zum Beispiel im Haushalt.

40 Wohnungen zwischen 30 und 50 Quadratmetern

Das vorliegende Objekt, soll als Mehrgenerationenhaus ausgebaut werden und damit alle Generationen ansprechen. In diesem Fall werden sich die Interessenten aus überwiegend alleinstehende Senioren, Arbeitnehmern und Studenten zusammensetzen. Die Wohnungen sind barrierefrei erreichbar und barrierearm ausgestattet. Dadurch ist die Nutzung nicht für Rollstuhlfahrer geeignet, da hierfür spezielle Planungsanforderungen beachtet werden müssen. Für Personen mit Gehhilfen oder Rollatoren sind die Wohnungen hingegen geeignet. Außerdem besteht die Möglichkeit durch einen externen Dienstleister Hilfeleistungen zu beanspruchen.

Um die Kommunikation aller Generationen zu fördern sind für das Erdgeschoss verschiedene Nutzungen vorgesehen. Es ist ein Allgemeinarzt, Fitnesscenter und ein Restaurant mit einem Angebot für einen günstigen Mittagstisch, sowie mit einem abtrennbaren Aufenthaltsraum vorgesehen. Die Nutzung aller Einrichtungen ist jedem zugänglich. Somit sind viele potenzielle Kunden des Fitnesscenters, des Arztes, sowie des Restaurants im Umkreis durch umliegende Büros und Haushalte vorhanden.



Der Fliesenspiegel, typisch für die 70er Jahre bleibt erhalten

Maßnahmen

Für eine effektive Ausnutzung der Gebäudefläche pro Stockwerk diverse Anbauten abzureißen. Dadurch entsteht eine einheitliche Gebäudestruktur mit einer nutzbaren Gebäudetiefe.

Insgesamt wird das Gebäude komplett entkernt und neu ausgebaut. Für die Gestaltung der Grundrisaufteilung werden hauptsächlich Leichtbauwände verwendet, die nahezu beliebig um vorhandene Stützen gestellt werden können. Durch das Stellen von Balkonen auf der Nord- und Westseite verbessert sich die Wohnqualität. Eines der Treppenhäuser kann mit dem für die 70er Jahre typischen Fliesenspiegel an der Wand erhalten bleiben. Durch diesen Erhalt bleibt erkennbar dass es sich um ein Bestandsgebäude handelt.

Für die Einhaltung des Brandschutzes sind verschiedene Maßnahmen notwendig. Unter anderem ist ein Treppenhaus leicht zu versetzen, die Decken sind zu ertüchtigen und entsprechende Materialien für Wohnungstüren und Feuerschutztüren in den Fluren zu verwenden. Zudem sind entsprechende Löschwasservorkehrungen sowie eine Feuerwehrezufahrt zu planen. Bei der Planung einer Umnutzung ist auch ein besonderes Augenmerk auf die Nutzungskosten während des laufenden Betriebes zu setzen. Durch die seit der Errichtung des Gebäudes gestiegenen Energiepreise und durch die Anforderungen der Energieeinsparverordnung (EnEV)¹ sind Änderungen und Anpassungen an das vorhandene Energiekonzept zu machen.

Für eine geringe Wärmedurchlässigkeit der Fassade ist diese mit einer ausreichenden Dämmung zu bestücken und die vorhandenen Fenster gegen neue mit 3-fach Verglasung auszutauschen. Die zusätzlich geplanten Rollläden verhindern eine Überhitzung oder Auskühlung des Gebäudes und dienen zur Verdunklung. Bei der Überarbeitung des Energiekonzeptes ist die Wahl einer Fernwärmeversorgung naheliegend, da ein Anschluss durch die Fernwärme Ulm GmbH verfügbar ist und somit keine große Fläche für eine Heizungsanlage benötigt wird. Die erzeugte Wärme wird hauptsächlich aus Biomasse über eine Heizwärme-Kopplung erzeugt. Damit ist dies eine umweltfreundliche Alternative zur herkömmlichen Wärmeherstellung im Kessel. Auf den Lebenszyklus gerechnet werden Instandhaltungsmaßnahmen eingespart, jedoch gehen einige Prozent der produzierten Energie auf dem Transportweg bereits verloren.²

Für alle Räume wird eine Zwangslüftung für eine optimale Frischluftzufuhr und zur Vorbeugung von Feuchte- und Schimmelschäden vor allem in Nassräumen geplant.

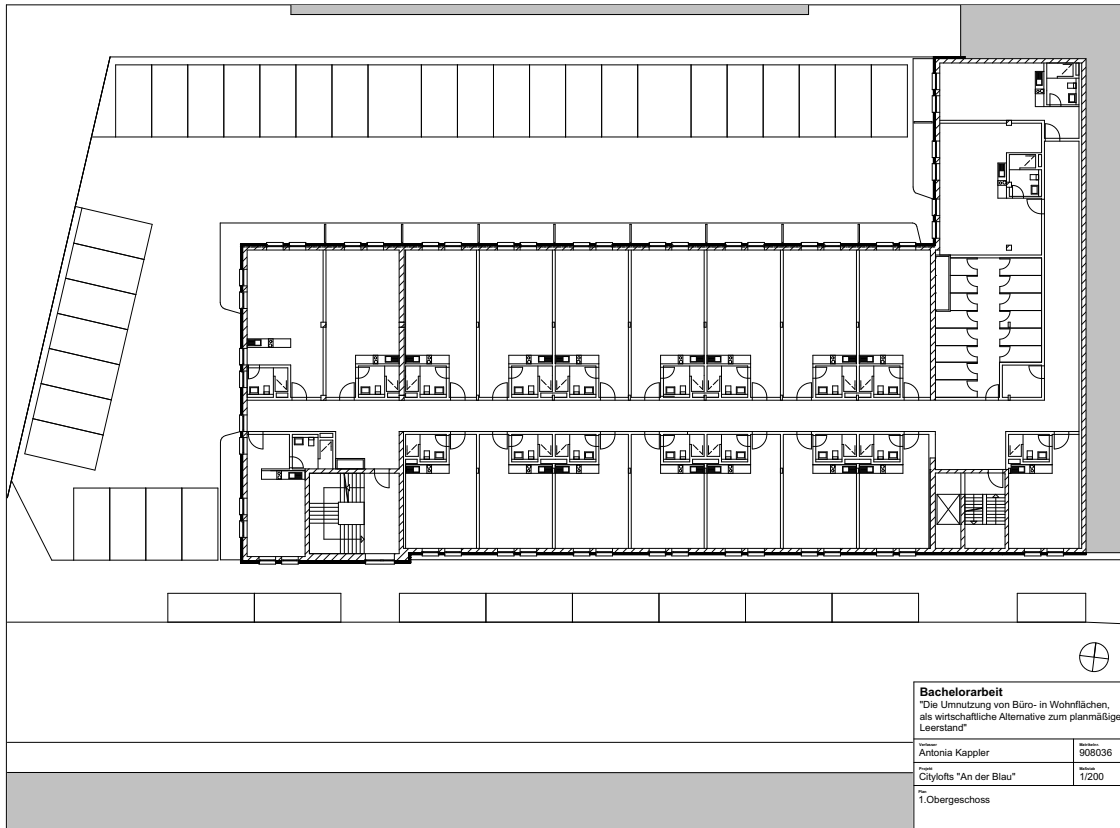
Nachhaltiges Handeln wird von Verbrauchern immer mehr gefordert und nachgefragt. Daher lassen sich Immobilien mit bestimmten Zertifizierungen oft leichter vermarkten. Die Immobilie kann z.B. als KfW-Effizienzhaus 85 ausgeführt werden um dem Anleger entsprechende Kreditvorteile zu ermöglichen.

Gebäude komplett entkernt und neu ausgebaut

¹Vgl. Gabriel, I. u.a. (Hrsg.): Vom Altbau zum Effizienzhaus, Modernisieren und energetisch sanieren, Planung, Baupraxis, KfW- Standards, EnEV 2014, ökobuch Verlag, Staufen bei Freiburg, 2014, 11. vollständig überarbeitete und neu gestaltete Auflage, S.26

²Vgl. Gabriel, I. u.a. (Hrsg.): Vom Altbau zum Effizienzhaus, Staufen bei Freiburg, 2014, S.134

³Vgl. Püschel, Danny u.a. (Hrsg.): Umweltgerechte Baustoffe Graue Energie und Nachhaltigkeit von Gebäuden, Fraunhofer –Informationszentrum Raum und Bau IRB, Stuttgart, 2013, S.26



Rendite von ca. 11 Prozent

Durch das Bauen im Bestand wird ein Teil der Bausubstanz erhalten. Damit wird keine Energie für schon bestehende Materialien verbraucht. Als „Graue Energie“ bezeichnet man die Energiemenge, die für die Gewinnung der Rohstoffe, der Herstellung, dem Transport zur Baustelle sowie dem Einbau und Rückbau benötigt wird.³ Ziel ist es den Energieverbrauch für den Bau eines Gebäudes und die Herstellung der Baustoffe zu minimieren und somit die „Graue Energie“ einzusparen.⁴

Darüber hinaus wird eine Verträglichkeit der Baustoffe für die Umwelt und für Menschen gefordert. Somit sind alle Baustoffe die nach einer Entkernung eines Bauwerkes noch vorhanden sind hinsichtlich der Verträglichkeit zu prüfen. Dabei muss kontrolliert werden ob die bereits verbauten Baustoffe heute noch zugelassen sind. Werden zum Beispiel Produkte wie Asbest vorgefunden, so müssen dies vollständig, fachgerecht entfernt und entsorgt werden. Nach einer Baumaßnahme im Bestand, muss die Qualität des Gebäudes der für einen Neubaus geforderten Qualität entsprechen.⁵

Für Verkauf und Vermietung ist ein ansprechendes Design von Wichtigkeit. Insbesondere für die Gewerbeflächen im Erdgeschoss ist das Designkonzept für die Etablierung am Markt bedeutend. Mit weißen Fenstern und grauem Sockel ist das Gebäude mit markantem und klarem Design ausgeführt. Die Fassade wird durch ein gleichmäßiges Raster der Fenster strukturiert. Leichte Balkone lockern den kompakten Eindruck des Gebäudes auf und sorgen gleichzeitig für ein hochwertiges Erscheinungsbild. Das Designkonzept wird auch im Inneren des Gebäudes weiter geführt, auch dort dominiert die Farbe Weiß.

Die entscheidende Frage ist, ob alle erforderlichen Maßnahmen am Ende sich als wirtschaftlich erweisen. Im Folgenden wird die Wirtschaftlichkeit beim Verkauf des gesamten Objektes betrachtet. Um festzustellen, ob sich die Investition als Bauträger in die Immobilie gelohnt hat ist der Verkaufspreis gegen die Investitionskosten zu rechnen. Die Lage der Immobilie trägt zu einem hohen Maß dazu bei wieviel Gewinn erzielt werden kann. In gefragten Stadtteilen ist dieser höher, in weniger nachgefragten Regionen dementsprechend niedriger.

Rechnet man die mögliche Verkaufssumme pro m² mit den Kosten des Umbaus pro Quadratmeter jeder Nutzungsart gegen, so erhält man die Rendite. In diesem Falle ist mit einer Rendite von ca. 11 Prozent zu rechnen. Damit ist die Projektentwicklung erfolgreich und lohnenswert.

⁴ Vgl. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) (Hrsg.): Leitfaden Nachhaltiges Bauen, Berlin, 2. Aktualisierte Auflage, 2014, online: <<http://www.nachhaltigesbauen.de/leitfaeden-und-arbeitshilfen-veroeffentlichungen/leitfaden-nachhaltiges-bauen-2013.html>> ,09.04.2015, S.132

⁵Vgl. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) (Hrsg.): Leitfaden Nachhaltiges Bauen, S.137ff

Ausblick

Dieses Beispiel einer Umnutzung eines Verwaltungsgebäudes in überwiegend Wohnraum, zeigt dass Umnutzungen möglich sind und eine ausreichende Rendite für den Bauträger erzielt werden kann. Bleibt der Bedarf an Wohnraum in deutschen Großstädten erhalten, sowie die Kreditzinsen für Kapitalanleger und Kapitalzinsen bei Bankanlagen niedrig, so ist mit weiteren Projekten dieser Art zu rechnen.

Mit solchen Projekten verändert sich die Struktur von Mischgebieten, weshalb neue Projekte im Rahmen von Sanierungsgebieten von Städten gefördert und erwünscht sind. Außerdem tragen Projekte wie diese dazu bei den Wohnungsmarkt an die Anforderungen der Altersstruktur und das Wohnverhalten Deutschlands anzupassen. Durch die Nachfrage an Wohnungen, ist es möglich dass Eigentümer von Verwaltungsgebäuden nicht einen dauerhaften Leerstand zu finanzieren haben, sondern einen Verkauf der Immobilie an Projektentwickler realisieren können oder die Immobilie selbst in Wohnflächen umwandeln können.

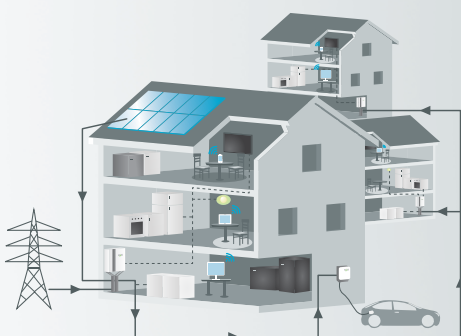
Antonia Kappler

Der Markt ist da

Von 100% auf 25% Energiekosten?

E3/DC macht **Mehrfamilienhäuser autark**.
Heizkosten sinken bis auf 50%, Stromkosten bis auf 0%.

 **0800 760 268 0**



Wie geht das?

Stromspeicher erzeugen Strom als Energiefarm mit Solartechnik- und Kraft-Wärme-Heizung.

Die Vorteile

- förderfähige und risikofreie Investition
- Nebenkostenbremse für Mieter
- kurze Amortisation // langfristige Rendite
- modernste umweltfreundlichste Technik

Führung / Kommunikation

Mieter vs. Versicherer: Wer zahlt bei fahrlässig verursachtem Wohnungsbrand, Herr Senk?

Ein eher ungewöhnlicher Streit wurde vor einiger Zeit vom BGH entschieden. Ein Vermieter wollte nämlich nicht die Gebäudeversicherung für einen Feuerschaden in der Küche einer Mietwohnung in Anspruch nehmen sondern seinen Mieter, während sich dessen Haftpflichtversicherer unter Verweis auf die bestehende Police weigerte, für den Schaden aufzukommen (BGH, Urteil vom 19.11.2014, Az.: VIII ZR 191/13).



Wolf-Rüdiger Senk, Foto AVW-Gruppe

Kläger des Rechtsstreits waren die Mieter einer Wohnung der Beklagten, deren Tochter in der Küche der Mietwohnung Öl in einem Topf erhitzt und während dessen die Küche zeitweise verlassen hatte. Das Öl entzündete sich, so dass infolge des Brandes die Küche und weitere Räumlichkeiten der Wohnung überwiegend durch Rußbeaufschlagung beschädigt wurden. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichtes fiel den Klägern hinsichtlich der Verursachung des Brandschadens allenfalls leichte Fahrlässigkeit zur Last.

Der Haftpflichtversicherer der Kläger weigerte sich, den Schaden zu regulieren und verwies die beklagte Vermieterin an deren Gebäudeversicherung. Die Beklagte lehnte jedoch die Einschaltung des Gebäudeversicherers mit der Begründung ab, dadurch würde es zu einem Anstieg der Versicherungsprämie für den gesamten Wohnungsbestand kommen. Auch weigerte sie sich, den Schaden in der Mietwohnung der Beklagten zu sanieren mit der Begründung, die Mieterin habe diesen selbst verursacht und müsse ihn daher auch selbst beseitigen. Eine Mietminderung wies sie gleichfalls zurück.

Die Mieter erhoben daraufhin Klage auf Beseitigung des Brandschadens sowie auf Feststellung der Berechtigung zur Mietminderung um 60% der Kaltmiete seit dem Schadentag. Das

erstinstanzlich befasste Amtsgericht gab der Klage statt, worauf die Beklagte die Brandschäden in der Mietwohnung beseitigte, wenngleich auch ohne Anerkenntnis einer Rechtspflicht. Stattdessen legte Sie Berufung vor dem Landgericht ein. Im Berufungsverfahren erklärten die Kläger den Rechtsstreit in der Hauptsache für erledigt. Dem schloss sich die Beklagte jedoch nicht an und begehrte weiterhin Klagabweisung. Das Landgericht entschied daraufhin unter Klagabweisung im Übrigen, dass die Kläger für einen Zeitraum vom 07.03. bis zum 13.12.2013 zu einer monatlichen Mietminderung in Höhe von 15 % berechtigt gewesen seien und sich der Rechtsstreit hinsichtlich der geforderten Schadenbeseitigung in der Hauptsache erledigt habe.

Damit wollte sich die Beklagte jedoch nicht abfinden und verfolgte in der Revision ihr Klagabweisungsbegehren weiter, jedoch ohne Erfolg. Zwar war der BGH unter rechtlichen Aspekten nicht vollständig einer Meinung mit der Vorinstanz, im Ergebnis blieb es jedoch bei dem Berufungsurteil.

Mehr zum Thema **Versicherung von Immobilien finden**
Sie unter www.avw-gruppe.de

Anderer Meinung war der Senat insbesondere zu der Feststellung, dass sich der Rechtsstreit in der Hauptsache erledigt habe. Dies änderte jedoch nichts an der Feststellung, dass der ursprünglich auf Behebung des Feuerschadens gerichtete Antrag der Kläger begründet war, da gemäß der aus § 535 Abs. 1 S. 2 BGB resultierenden Verpflichtung der Beklagten, die Mietsache in einem zum vertragsgemäßen Gebrauch geeigneten Zustand zu erhalten, ein Anspruch auf Wiederherstellung dieses Zustands durch Beseitigung des Brandschadens begründet war.

Die Verpflichtung der Beklagten zur Ausführung der Reparaturen trotz der leicht fahrlässigen Herbeiführung des Brandschadens durch die Kläger begründete der BGH in Fortführung der schon seit einiger Zeit vertretenen versicherungsrechtlichen Lösung damit, dass der Mieter, welcher einen Schadenfall durch einfache Fahrlässigkeit herbeiführt, regelmäßig vor einem Regress des Gebäudeversicherers gemäß § 86 Abs. 1 VVG geschützt ist, da die ergänzende Auslegung des Versicherungsvertrages einen konkludenten Regressverzicht des Versicherers für Fälle ergibt, in denen der Mieter einen Schadenfall durch leichte Fahrlässigkeit verursacht hat (BGH in ständiger Rechtsprechung seit BGHZ 145, 393, 398ff.). Im Ergebnis steht der Mieter somit da, als hätte er selbst den Versicherungsvertrag abgeschlossen.

Will der Vermieter wie im vorliegenden Fall jedoch seinen Mieter und nicht die Gebäudeversicherung in Anspruch nehmen, so wird dieser in seiner Erwartung getäuscht, als Gegenleistung für die im Rahmen der Betriebskosten anteilig übernommene Gebäudeversicherungsprämie im Schadenfall einen Nutzen aus dieser Versicherung ziehen zu können. Dem gegenüber ist ein schutzwürdiges Interesse des Vermieters, der ja Ersatz der Reparaturkosten aus der Versicherung erlangen könnte, wenn er denn nur wollte, nicht gegeben. In diesem Zusammenhang stellte der BGH auch Überlegungen an, ob die zu erwartende zukünftige Prämienhöhung durch die eintretende Schadenbelastung des Vertrages eine Rechtfertigung für den Vermieter begründen könnte, von einer Inanspruchnahme des Gebäudeversicherers abzusehen, verneint dies jedoch im Ergebnis, da der beklagte Vermieter prozessual nichts zur Höhe einer zu erwartenden Kostensteigerung vorgetragen hatte.

Im Ergebnis bleibt es folglich bei der bisherigen Linie der Rechtsprechung, in Fällen einfacher Fahrlässigkeit den im Rahmen der Betriebskostenumlage auch anteilig die Gebäudeversicherungsprämie bezahlenden Mietern Versicherungsschutz über die Gebäudedeckung zu gewähren. Diese Sicht der Rechtsprechung ist im Ergebnis sicherlich auch sachgerecht, jedenfalls solange eine Umlage der Versicherungsprämien erfolgt. Zwar sind die Überlegungen des Vermieters zur wahrscheinlich auf den Schaden folgenden Prämienhöhung nicht von der Hand zu weisen, jedoch tragen letztlich seine Mieter als „Haftungsgemeinschaft“ diese Kosten, so dass ein schutzwürdiges Interesse des Vermieters nicht gegeben ist.

Wolf-Rüdiger Senk

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

Flugdrohnen: Was darf ist erlaubt, was verboten?

Jurist und Siedlerbund- Schleswig-Holstein-Chef Malte Ohl gibt die Antworten

Fotos aus der Luft schießen. Aus Perspektiven, in die man sonst nie Einblick bekommen hätte – das können Flugdrohnen. Das sind kleine, unbemannte Luftfahrzeuge, die sich vom Boden aus über eine Fernsteuerung navigieren lassen. Auch im privaten Bereich werden Flugdrohnen mit integrierter Kamera immer beliebter. Doch nicht selten fühlen sich Anwohner durch die surrenden Apparate gestört. Nicht zu Unrecht: Wer eine Drohne oder einen sogenannten Multikopter für den Privatgebrauch nutzen will, muss sich an Spielregeln halten. Die wichtigsten haben wir hier für Sie zusammengestellt.

Stellen Sie sich vor: Es ist herrlicher Sonnenschein und Sie sitzen mit Familie und Freunden am schön gedeckten Gartentisch ihres Hauses. Ihr Garten ist mit einer hohen Hecke umgeben, die Sie vor Blicken anderer schützt. Plötzlich hören Sie ein lautes Surren, eine Flugdrohne fliegt zwei Meter über Ihren Köpfen hinweg und stört Sie erheblich. Auch entdecken Sie, dass an der Unterseite der Drohne eine Kamera installiert ist – offensichtlich werden Fotos gemacht. Ist das erlaubt?

Drohne schaut zu

Streitpunkt Flugdrohne

Grundsätzlich gilt Folgendes: Wer seine Drohne privat zu Sport- oder Freizeitwecken aufsteigen lässt, braucht meist keine Genehmigung, wenn diese unter fünf Kilogramm wiegt, erklärt Malte Ohl, Geschäftsführer des Verbands Wohneigentum, Siedlerbund Schleswig-Holstein e.V. Der Pilot sei aber verpflichtet, seine Drohne immer in direkter Sichtweite zu fliegen. In der Nähe von Flughäfen und Fluglandeplätzen ist der Flugbetrieb grundsätzlich verboten.

Für den einen oder anderen Zeitgenossen ist es sicherlich interessant, was sein Nachbar in seiner Freizeit macht. Und mit der Flugdrohne mit Kamera ist es ein Leichtes, dieses herauszufinden. Es ist aber nicht zulässig, betont der Jurist Ohl. Niemand müsse es hinnehmen, dass seine Privatsphäre gestört werde. Erst recht ist eine Veröffentlichung der gemachten Bilder nur mit Zustimmung der abgelichteten Personen zulässig.

So können Betroffene sich wehren

Sollten Bilder ohne Genehmigung veröffentlicht werden, stehen den Fotografierten zwei Wege offen: Sie haben die Möglichkeit, zivilrechtliche Ansprüche geltend zu machen und zum Beispiel auf Schadenersatz oder auf Unterlassung zu klagen. Und sie sind auch durch das Strafrecht geschützt: Wer von einer anderen Person, die sich in einer Wohnung oder einem gegen Einblick besonders geschützten Raum – auch im offenen Raum eines Gartens – befindet, unbefugt eine Bildaufnahme herstellt und dadurch den höchstpersönlichen Lebensbereich der abgebildeten Person verletzt, dem droht nach § 201 a des Strafgesetzbuchs eine Freiheitsstrafe bis zu zwei Jahren oder eine Geldstrafe.

Personenfotos verboten

Verletzung des Urheberrechts

Auch das Urheberrecht kann durch eine Veröffentlichung der Fotografie des Hauses verletzt werden. Kann, muss es aber nicht! Typisierte und vielfach reproduzierte Häuser „von der Stange“ sind meist nicht urheberrechtlich geschützt. Aufwändigere Bauten wie ein besonderes Architektenhaus unterliegen jedoch dem Urheberrecht des Architekten, erklärt Malte Ohl. Der fotografierende Drohnenpilot kann sich hier auch nicht auf die sogenannte Panoramafreiheit berufen. Denn nach § 59 des Urheberrechtsgesetzes ist es nur erlaubt, die leicht einsehbare äußere Ansicht von Bauwerken, die sich an öffentlichen Wegen oder Straßen befinden, als Bild zu veröffentlichen. Folglich gilt die Panoramafreiheit nur für Fotografien, die von der Straße aus gemacht werden und nicht für Luftbildaufnahmen.

Unwissenheit schützt nicht vor Strafe

Tipps für Flugdrohnenpiloten

Als Eigentümer einer Flugdrohne sollten Sie sich über die geltenden Vorschriften informieren. Denn wie heißt es so schön im Volksmund: „Unwissenheit schützt nicht vor Strafe“. Außerdem ist unbedingt zu überprüfen, ob die Haftpflichtversicherung das Fliegen von Drohnen umfasst. Denn Drohnenpiloten haften für Schäden, die aus dem Flugbetrieb entstehen. Diese können beim Absturz einer Drohne nicht unerheblich sein.

Anna Florenske

www.verband-wohneigentum



Die neue mobile Wohnungsübergabe von Haufe

Mit der neuen mobilen Wohnungsübergabe von Haufe erstellen, verteilen und archivieren Sie rechtssichere elektronische Abnahme- und Übergabeprotokolle.

Das Besondere: Die Daten werden direkt im ERP-System **Haufe wowinex** weiterverarbeitet und automatisch archiviert. Sie organisieren so den gesamten Prozess der Wohnungsübergabe effizient und zeitsparend.

www.haufe.de/wohnungsuuebergabe

HAUFE.

Führung / Kommunikation

Neues Jahr, neue Hausverwaltung: Fünf Schritte, damit Wohnungseigentümern der Wechsel gelingt, das rät Dr. Werner Schrödl

Gesund ernähren, mehr Sport treiben und weniger Stress sind klassische Vorsätze für das neue Jahr. Aber wie sieht es mit dem Wechsel der Hausverwaltung aus. Die Dienstleister sind für Wohnungseigentümer der wichtigste Ansprechpartner und kümmern sich um den reibungslosen Gebäudebetrieb - von der Heizkostenabrechnung bis hin zum Winterdienst. „Damit beeinflussen sie maßgeblich die Zufriedenheit im Haus“, weiß Dr. Werner Schrödl von der G.S. Hausverwaltung. Eigentümergemeinschaften, die 2016 einen Wechsel planen, empfiehlt er in fünf Schritten vorzugehen.

„Der Hausverwaltung abzugeben und zu kündigen, ist mit Aufwand verbunden – organisatorisch und unter Umständen auch finanziell“, sagt Schrödl, der seit mehr als 25 Jahren WEGs in ganz Deutschland berät. Doch bei unüberbrückbaren Differenzen sollten Wohnungseigentümer den Schritt nicht scheuen. „Als primäre Anlaufstelle wirkt sich die Wahl des WEG-Verwalters nicht nur auf die Zufriedenheit der Bewohner aus“, betont der Geschäftsführer. „Je nachdem wie hochwertig oder nachlässig die Firma arbeitet, entwickelt sich auch der Zustand und der Wert der Immobilie.“ Der finanzielle Verlust durch Pfusch oder Unzuverlässigkeit fällt seiner Erfahrung nach deutlich mehr ins Gewicht als die Kosten, die ein Wechsel verursacht.

Pfusch oder Unzuverlässigkeit

1. Eigentümer abstimmen lassen

„Steht fest, dass die Hausverwaltung nicht länger tragbar ist, besteht der erste Schritt darin, eine Eigentümersammlung einzuberufen“, erklärt Dr. Schrödl. Damit der Wechsel gelingt, muss mehr als die Hälfte der anwesenden bzw. vertretenen Mitglieder dem Antrag auf Abberufung des Verwalters und Kündigung des Verwaltervertrags zustimmen.

2. Vertrag kündigen

Ist die einfache Mehrheit erreicht, gilt es den Vertrag mit der Hausverwaltung schriftlich zu kündigen. In der Regel ist dieser befristet. Deshalb sind Verwalterverträge nur durch Fristablauf oder beim Vorliegen wichtiger Gründe zu beenden.

Achtung Fristen

3. Gründe für Abberufung sondieren

„Um eine Hausverwaltung abberufen zu können, müssen triftige Gründe vorliegen“, erklärt der gebürtige Oberpfälzer. Rechtens ist sie zum Beispiel dann, wenn das Unternehmen Geld veruntreut hat, Einsicht in die Abrechnung oder Verwaltungsunterlagen verwehrt oder sich weigert, die Beschlüsse der

Eigentümergeinschaft umzusetzen. Auch wenn das Vertrauensverhältnis zerstört ist oder WEG-Versammlungen zweimal hintereinander nicht durchgeführt wurden, ist eine Abberufung möglich.

4. Juristischen Rat einholen

„Der Prozess ist allerdings nicht einfach“, betont Dr. Schrödl. „Die meisten Hausverwaltungen streichen nicht kampflos die Segel.“ Wohnungseigentümern empfiehlt er deshalb, juristischen Rat einzuholen. Die Kosten für einen Fachanwalt im Miet- und WEG-Recht rentieren sich, denn in der Praxis kommt es oft zu gerichtlichen Auseinandersetzungen. Die Fakten sprechen sehr häufig für die Wohnungseigentümergeinschaften.

5. Neue Hausverwaltung ernennen

Zu guter Letzt muss noch eine neue Hausverwaltung ernannt werden. Dr. Schrödl rät zu Qualität statt Niedrigpreisanbieter. Damit fahre die Gemeinschaft langfristig besser und günstiger, weil die Immobilie an Wert gewinnt. Qualitätsmerkmale sind zum Beispiel die Qualifikation der Mitarbeiter, langjährige Erfahrung, zahlreiche Verwaltungsaufträge und die QM-Zertifizierung. QM-zertifizierte Verwalter beweisen aufgrund ihrer jährlichen Auditierung ihre Qualität und Fachkompetenz. Bei Billiganbietern sollten die Auftraggeber dagegen stutzig werden.

Vorsicht bei Billiganbieter

Bianka Wurstbauer



Führung / Kommunikation

Rauchwarnmelderprüfung: Vorsicht Trickbetrüger sind unterwegs, warnt KALO und gibt 6 Tipps zum richtigen Umgang

Seit einigen Tagen mehren sich verstärkt die Hinweise auf Trickbetrüger, die sich als Wartungspersonal für Rauchwarnmelder ausgeben. Auch wenn es sich bei der Mehrzahl dieser Warnhinweise um Falschmeldungen handelt, rät der Messdienstleister Kalorimeta (KALO) zur Vorsicht.



kaloGENIUS i. Foto Kalo

Seit Januar 2016 gibt es in 14 Bundesländern die Pflicht zur Installation und regelmäßigen Wartung von Rauchwarnmeldern. Wie Medienberichte derzeit verstärkt suggerieren, machen sich immer wieder auch Trickbetrüger diesen Umstand zunutze. Diese geben sich als Wartungspersonal aus und verschaffen sich so ungehindert Zugang zu Wohnungen.

Wartungspersonal
meldet sich an!

Obwohl keine bestätigten Meldungen vorliegen, laut denen solche Fälle aktuell häufiger vorkommen würden als in vergangenen Jahren, rät der Messdienstleister KALO generell zur Vorsicht, wenn Wartungspersonal unangemeldet vor der Tür steht.

- Jeder Wartungs-, Montage- und Ablesetermin wird bei KALO durch die Serviceorganisation mindestens sieben Tage zuvor mittels Hausaushang oder Direktbenachrichtigungskarte mit einem konkreten Zeitfenster angekündigt. Insbesondere die Direktbenachrichtigungskarte stellt sicher, dass jeder Mieter eine persönliche Vorab-Information über anstehende Servicetermine erhält. KALO empfiehlt daher die Verwendung der Benachrichtigungskarte.
- Die Wartung erfolgt den gesetzlichen Vorschriften entsprechend etwa alle zwölf Monate, wobei der Zeitraum auch um bis zu drei Monate variieren kann. Hat es in einem Haushalt erst kürzlich eine Wartung der Rauchwarnmelder gegeben, ist Vorsicht geboten.
- Grundsätzlich gilt es außerdem, nur Wartungspersonal oder KALO-Mitarbeitern Zutritt in die eigene Wohnung zu gestatten, wenn sich diese zum Beispiel durch einen Ausweis oder eine Beauftragung legitimieren können. Die Wartungen werden zudem niemals von der Feuerwehr durchgeführt.
- Bestehen Zweifel an einem Wartungsauftrag, kann ein Anruf bei dem Unternehmen, das normalerweise die Überprüfung der Rauchwarnmelder vornimmt, für Klarheit sorgen. Diese Information kann der Mieter dem Hausaushang oder der Direktbenachrichtigungskarte entnehmen
- Bei nicht funkenden-Messgeräten (z.B. Heizkostenverteiler) erfolgt die Wartung zudem häufig im Rahmen der Jahresablesung. Eine separate Wartung ist unüblich und sollte kritisch hinterfragt werden.
- Vermeiden kann man das Risiko durch die Verwendung von ferninspizierbaren Rauchwarnmeldern wie kaloREMOTUS von KALO. Die jährliche Instandhaltung per Funk macht eine Wartung des Rauchwarnmelders vor Ort überflüssig. Das erschwert Trickbetrüger den Zugang zu den Räumlichkeiten. Nähere Informationen zu ferninspizierbaren Rauchwarnmeldern finden Sie auf www.kalo.de

Susie Mannschreck



Partnerschaft, die Mehrwert schafft



Bieten Sie Ihren Bewohnern den Zugang zu vielfältigen Multimedia-Angeboten. Mit dem leistungsstarken Hybridnetz von Vodafone Kabel Deutschland, der idealen Kombination aus Glasfaser- und Koaxialkabel. Eine Entscheidung für die Zukunft.

- Digitales Fernsehen – auch in HD-Qualität
- Zeitversetzt fernsehen – mit dem Digitalen HD-Video-Recorder¹
- Filme und Fernsehen auf Abruf – mit Select Video²
- Internet mit Kabel-Power – mit bis zu 200 Mbit/s im Download bereits in einigen Ausbaugebieten und bis zu 100 Mbit/s im Download in vielen weiteren Ausbaugebieten verfügbar³
- Telefonanschluss – einfach und günstig über das Kabel³
- Kabel Internet Telemetrie – Bandbreite für Ihre Immobilie⁴

Weitere Informationen
zu den Produkten und ihrer
Verfügbarkeit erhalten
Sie unter
[www.kabeldeutschland.de/
wohnungsunternehmen](http://www.kabeldeutschland.de/wohnungsunternehmen)

¹ Kopiergeschützte Sendungen (z. B. bestimmte Programme / Select Video) können aufgrund der Zusatzanforderungen einiger Programmveranstalter nicht angehalten, gespult oder aufgenommen werden.

² Select Video (Video-on-Demand) ist in immer mehr Städten und Regionen der Kabel-Ausbaugebiete von Vodafone verfügbar. Prüfung auf www.selectvideo.de. Voraussetzungen sind ein 862-MHz-Hausnetz, ein mit einem Digitalen HD-Video-Recorder oder einem Digitalen HD-Receiver von Vodafone Kabel Deutschland ausgestatteter, kostenpflichtiger Kabelanschluss sowie ein Internetanschluss. Empfohlene Bandbreite mindestens 6 Mbit/s.

³ Vodafone Kabel Deutschland Internet- und Telefonprodukte sind in immer mehr Ausbaugebieten von Vodafone Kabel Deutschland mit modernisiertem Hausnetz (862 MHz) verfügbar. Die Maximalgeschwindigkeit von 200 Mbit/s ist im Ausbaugbiet in immer mehr Städten und Regionen (wie z. B. Augsburg, Bremen, Chemnitz, Leipzig, Mainz, München, Regensburg, Saarbrücken und Würzburg) mit modernisiertem Hausnetz verfügbar. Weitere Städte und Regionen folgen. Bitte prüfen Sie, ob Sie die Produkte von Vodafone Kabel Deutschland in Ihrem Wohnobjekt nutzen können. Call-by-Call und Preselection nicht verfügbar.

⁴ Vodafone Kabel Deutschland Telemetrie ist in immer mehr Ausbaugebieten von Vodafone Kabel Deutschland verfügbar.

Stand: Januar 2016



Führung / Kommunikation

Klüger warten! Wohnungsunternehmen sparen langfristig Kosten, wenn sie konsequent Wartungsvereinbarungen managen

Je konsequenter Wohnungsunternehmen ihre Wartungsvereinbarungen managen, umso geringer sind langfristig die Kosten. Und die Mieter freuen sich ebenfalls. Klingt gut, aber wie schafft man das? Manchmal entpuppt sich das Thema Wartung als Suche nach der Stecknadel im Heuhaufen. Man stelle sich zum Beispiel ein großes Wohnungsunternehmen mit einigen zehntausenden von Wohnungen und hunderten von Aufzügen vor. Ein Unternehmen, das gerade eben erst aus der Fusion von einigen kleineren Wohnungsunternehmen entstanden ist. Um sich in einem solchen Fall einen Überblick über Vereinbarungen und Verträgen rund um die „Aufzugswartung“ zu verschaffen, erfordert es schon einigen Durchhaltewillen.

Denn meist existieren Dutzende einzelner Wartungsverträge mit Handwerksunternehmen. Mit je eigenen Inhalten, Konditionen, Ansprechpartnern, Fristen und Preisen. Ein Wirrwarr, dezentral gemanagt durch eine Vielzahl von Mitarbeitern. Komplex, undurchsichtig, teuer, nicht mehr zeitgemäß. All das zu digitalisieren, zentralisieren und zu harmonisieren, gleicht einer Sisyphusarbeit. Die sich aber lohnt – vor allem, wenn dabei transparente kaufmännische Prozesse entstehen, die wiederum auf einer modernen IT-Anbindung fußen. Unternehmen dürfen sich davon langfristig organisatorische und ökonomische Vorteile versprechen – für sich selbst, die Lieferanten und vor allem auch für die Mieter.

Bohrende Fragen

Die Wartung und ihre vertragliche Regelung sind ein Dauerbrenner für Wohnungsunternehmen, ganz unabhängig von ihrer Größe und der ihres Wohnungsbestands. Das Thema hat Gewicht, alleine schon deshalb, weil zu den Betreiberpflichten die gesetzlich geforderte, regelmäßige Prüfung und Pflege von zum Beispiel Aufzügen, Heizungsanlagen, Gasthermen, Rolltoren, Drehtüren oder Hebeanlagen gehört. Vergeben werden diese Aufgaben an Dienstleister – kleinere oder größere Handwerksfirmen, mit denen ein Wohnungsunternehmen Wartungsverträge mit mehrjähriger Laufzeit vereinbart. In der Regel werden diese Aufträge von den Technikabteilungen ausgeschrieben. Niemand wird bezweifeln, dass eine ausgeprägte technische Expertise unbedingt notwendig ist, um die Qualität von Wartungsverträgen und -arbeiten beurteilen zu können. Nur diese allein reicht längst nicht mehr.

In Zeiten, in denen kontinuierlich steigende Nebenkosten von Mietern als „zweite Miete“ wahrgenommen werden, sollten Wohnungsunternehmen ihr Augenmerk mehr denn je auf die kaufmännischen Aspekte der Wartung legen. Nur, wie verknüpfe ich die technische und ökonomische Sichtweise sinnvoll? Wie kann ich die Wartung effizient organisieren, planen, durchführen und ausschreiben? Wie bediene ich mich dabei moderner IT, um Einkauf, Technik und Buchhaltung klug zu verknüpfen? Wie schaffe ich es letztlich, auch als kleineres Wohnungsunternehmen, das Thema „Einkauf“ langfristig und effizient anzugehen?

Betreiberpflichten ist die gesetzlich geforderte, regelmäßige Prüfung

Wille und Wissen

Die wichtigste Antwort lautet: Man muss es wollen! Wer immer sich im Unternehmen des Themas annimmt, muss bereit sein, in einen Dialog mit den Kollegen einzutreten, sich Fachwissen anzueignen und dies nicht nur technischen Experten oder gar externen Beratern zu überlassen. Wissen, wie ein Aufzug oder eine Heizungsanlage funktioniert; welche Komponenten für welche Funktionen sorgen; welche in der Vergangenheit häufig ausgefallen sind und warum; wie Preis und Leistung zusammenhängen; wie es um die rechtliche Basis steht.

Nur so entsteht ein klares Leistungsbild für die Wartungsvereinbarungen, sowohl im eigenen Haus als auch bei den Lieferanten. Und nur dann haben Wohnungsunternehmen eine sachliche Grundlage, um in den Verträgen konkrete Einzelpositionen festzulegen und sich damit gegen Mehrkosten, die durch nachträgliche Reparaturen entstehen können, abzusichern.

Unternehmen, die bei der Leistungsabrechnung mit ihren Handwerkern auch auf ein Portal setzen, in dem alle Aufträge, Meldungen, Wartungsprotokolle und Bestellpositionen zu den einzelnen Lieferanten archiviert werden, sind im Vorteil. Denn so ist auch die technische Gebäudeakte für die Aufzugswartung nur wenige Klicks entfernt, was sich wiederum positiv auf den Verwaltungsaufwand auswirkt. Mit anderen Worten: die Mitarbeiter haben mehr Zeit für andere, produktive Aufgaben, etwa der direkten Kommunikation mit den Mietern.

Wer das Thema Wartung sauber durchdenkt und strukturiert, der gestaltet zumeist den gesamten Lebenszyklus der Häuser- und Wohnungsausstattung effizienter. Instandhaltung, Modernisierung und die Planung von Neubauten profitieren davon, denn für einen strategisch orientierten Einkauf hängen ja all diese Themen zusammen. Letztlich läuft es fast immer auf die Frage nach den besten Lieferanten hinaus – qualitativ und preislich. Durchdachte Prozesse und Verträge bei der Wartung schaffen zwangsläufig mehr Transparenz, mehr Wettbewerb. Gewiss, das führt zu einer Auslese unter den Lieferanten, aber mit den verbliebenen entstehen im Gegenzug häufig langfristige strategische Einkaufspartnerschaften. Davon haben beide Seiten etwas.

Mitarbeiter haben mehr
Zeit für andere, produktive
Aufgaben

Fünzig Prozent bei der Werbung sind immer
rausgeworfen. Man weiß aber nicht, welche
Hälfte das ist. Henry Ford

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Von der Pflicht zur Kür



Jens Hornstein; Foto Aareon

Jens Hornstein argumentiert ähnlich, geht aber noch einen Schritt weiter. Als Geschäftsführer der auf das Thema Einkauf spezialisierten Unternehmensberatung Kerkhoff Consulting hat er in den vergangenen Jahren ein gutes Dutzend Wohnungsunternehmen beraten. „Die gesetzlichen Mindeststandards bei der Wartung zu erfüllen, ist die Pflicht“, sagt Hornstein. „Spannend wird es bei der Kür, wenn man von der reaktiven zur proaktiven Wartung übergeht.“

Gemeint sind damit klug aufgesetzte Wartungsverträge, die ein Maximum an Eventualitäten abdecken, also möglichst zusätzlich viele außerplanmäßige Leistungen umfassen, die in einem klassischen Kontrakt eher nicht zu finden sind. Was passiert zum Beispiel, wenn eine Heizungsanlage überraschend nach einer unlängst erfolgten Wartung ausfällt? Ist die unverzügliche Reparatur dann Bestandteil des Wartungsvertrags? Wie schnell muss der Handwerker in einem solchen Fall reagieren? Mit welchem Team ist er verpflichtet, das Problem zu lösen: Meister oder Azubi? Was, wenn sich der Heizungsausfall außerhalb der Kernarbeitszeiten, am Wochenende oder an Feiertagen ereignet?

„Hinter Service- und Reaktionszeiten zum Beispiel verbergen sich immer auch Preiskomponenten, die in Wartungsverträgen mitbedacht werden sollten“, sagt Jens Hornstein. Sonst entpuppt sich ein auf den ersten Blick günstiger Wartungsvertrag, in dem diese Details nicht geregelt sind, unversehens als Kostentreiber für das Wohnungsunternehmen. Handwerkern indes beschert er hübsche Zusatzeinnahmen.

Aber wie können Wohnungsunternehmen derlei leisten, insbesondere wenn sie nicht über eine eigene Einkaufsabteilung mit entsprechenden Spezialisten verfügen? „Man benötigt nicht unbedingt einen Zentraleinkauf, wie bei einem Großkonzern“, stellt Hornstein fest.

Es gebe nicht die perfekte Organisationsstruktur. „Vielmehr muss man sauber analysieren und definieren, was im individuellen Fall eines Wohnungsunternehmens wichtig und richtig ist.“ Natürlich könne die Beschaffung auch der technische Leiter verantworten, nur: „Der muss dann auch fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie Markt- und Einkaufsexpertise haben. Zudem sollten die Wartungsprozesse digital sauber abgebildet werden, damit alle Vorgänge sowohl in technischer wie buchhalterischer Hinsicht transparent und vergleichbar bleiben.“

Die Früchte guter Vorarbeit ernten

Adrian Haese, Einkaufsleiter bei Aareon, kann diesen Empfehlungen einiges abgewinnen. Er verantwortet ein vierköpfiges Team, das für alle Standorte des Konzerns in Deutschland die zentralen Beschaffungsvorgänge managt und international über ein länderübergreifendes Einkaufsnetzwerk koordiniert. Dabei stehen auch die Kosten über den gesamten Lebenszyklus von Gebäuden oder Dienstleistungen im Mittelpunkt. Alleine bei den Themen „Wartung“ und „Unterhalt“ fallen jährlich Kosten im sechsstelligen Euro-Bereich an.

Mitarbeiter haben mehr Zeit für andere, produktive Aufgaben

Hinter Service- und Reaktionszeiten zum Beispiel verbergen sich immer auch Preiskomponenten

Kosten über den gesamten Lebenszyklus

Portrait



Einkaufsleiter Adrian Haese. Foto: Aareon

Kommunikation ist nach Haeses Ansicht die wichtigste Grundlage für einen professionellen Einkauf: „Man benötigt von Anfang an Spezialisten aus den Fachbereichen und Finanzexperten, die als Projektteam gemeinsam an einem Strang ziehen. Nur so lassen sich Kosten und Qualität zusammen unter einen Hut bringen.“ Und nur so entstehe auch ein adäquates Bild davon, welche Anforderungen ein Unternehmen zum Beispiel im Bereich Wartung tatsächlich hat. Darüber hinaus klärt sich, welche Lieferanten ein möglichst breites Spektrum an Dienstleistungen gut abbilden können. Auf Basis dieser detaillierten Anforderungen werden dann potenzielle Lieferanten angefragt und, bei positivem Feedback, zu Vorgesprächen eingeladen, in denen sich dann endgültig herauskristallisiert, wer in Frage kommt. So erfolgt Schritt für Schritt eine immer genauere und feinere Auswahl.

Kosten und Qualität zusammen unter einen Hut bringen

„In den abschließenden Vertragsverhandlungen ernten wir dann gewissermaßen die Früchte der Vorarbeit“, resümiert der Einkaufsleiter. Letztlich bleiben meist nur zwei oder drei Anbieter übrig, denen das Einkaufsteam wirklich zutraut, alle Anforderungen und Wünsche zu einem adäquaten Preis umsetzen zu können. So entsteht ein Wettbewerb, der von klaren, transparenten Kriterien getragen ist. Für Adrian Haese steht fest: „Gute Verhandlungen sind dann nicht geprägt von Spielchen oder Bluffs. Sondern von einem durchdachten Prozess, von Sachlichkeit und Transparenz.“

Peter Gaide

Wir bringen gute Zahlen zum Glänzen.

Geschäftsberichte, Nachhaltigkeitsberichte, Pressearbeit

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing for die Wohnungswirtschaft | Seit 1999

Führung / Kommunikation

Hintergründe, Konzeption, erste Schritte: Wohnungswirtschaftliches Marketing in der Praxis am Beispiel der HGW Herne. Teil 1

Marketingmaßnahmen konzipieren und umsetzen: Ratschläge dazu gibt es viele. Doch wie funktioniert das in der wohnungswirtschaftlichen Praxis. In drei Teilen zeigt Wowi heute dies am Beispiel der HGW aus Herne – vom ersten Briefing bis zur Umsetzung.

Der Hintergrund



Das Team der HGW Herne 2014: „Nicht auf Erfolgen ausruhen“ Foto Stolp und Friends



Hanno Schmidt ist Konzeptioner und Texter bei STOLPUNDFRIENDS.

Anfang 2015 hatte die Herner Gesellschaft für Wohnungsbau (HGW) einen beispielhaften Modernisierungsprozess hinter sich: Sie hatte kundenfreundliche Strukturen entwickelt, das Team verjüngt und den Leerstand deutlich gesenkt. Eine Mieterbefragung bestätigte diesen Kurs. Doch die Verantwortlichen des städtischen Unternehmens blieben ehrgeizig – und beauftragten ein Marketing-Konzept.

Dazu Thomas Bruns, seit 2011 Geschäftsführer der HGW: „Wir hatten in den vergangenen Jahren viele Veränderungen angestoßen und viel erreicht. Bisher hatten wir alle Maßnahmen aus eigener Kraft gestemmt. Da lag es nahe, Experten von außen auf das Unternehmen blicken zu lassen – um uns mit frischen Impulsen weiter zu entwickeln.“ Paul-Gerhard Schmitt, Leiter der Immobilienbewirtschaftung, ergänzt: „STOLPUNDFRIENDS kannten wir aus der Zusammenarbeit bei unserem Kundenmagazin. Diese Kooperation haben wir vertieft.“

Die Ziele

Konkret wollte das Wohnungsunternehmen der Stadt Herne seine Vermietungsquote weiter verbessern und seine Bauträgerprojekte erfolgreicher vermarkten. Außerdem wollte es seine Stellung als führendes Wohnungsunternehmen in Herne kommunikativ untermauern und die Marke HGW aufwerten.

Brand ?

Einbruch

Naturgefahren

Leitungswasser- schäden

Schimmelschäden

**Mehr Sicherheit für
die Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft**



**SCHADEN
PRÄVENTION.DE**

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.

Seit über 30 Jahren ist die AVW Gruppe kompetenter Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft. Mit unserer Tätigkeit in der Initiative wollen wir die fundierten Erkenntnisse der Versicherungswirtschaft in die Branche transferieren und praxisnahe Präventionsmaßnahmen zur Verfügung stellen.

Hierzu befindet sich das Experten-Portal Schadenprävention.de im Aufbau, das fundiertes Fachwissen für technische Entscheider bietet und dem Erfahrungsaustausch untereinander dienen soll.

In Kooperation die Initiatoren

Wir sichern Werte:

AVW Versicherungsmakler GmbH

Hammerbrookstr. 5 | 20097 Hamburg

Tel.: (040) 2 41 97-0 | Fax: (040) 2 41 97-115

E-Mail: service@avw-gruppe.de

www.avw-gruppe.de

Das Konzept



Das modulare Marketing-Konzept: Was funktioniert gut? Wo gibt's Potenziale?

Geschäftsfelder. In Sachen Kommunikation enthielt das Konzept zudem Entwürfe und Umsetzungsbeispiele“, so Paul-Gerhard Schmitt. „Wir bauen Konzepte in der Regel modular auf“, ergänzt Kay P. Stolp, geschäftsführender Gesellschafter von STOLPUNDFRIENDS. „So können sich unsere Kunden bei der Umsetzung auf die Felder konzentrieren, die ihnen am wichtigsten sind. Wir bieten zudem schon im Konzept selbst Lösungen an, die das Wohnungsunternehmen alleine umsetzen kann – sodass es an sich bereits einen spürbaren Mehrwert bietet. Aber natürlich freuen wir uns, wenn wir auch mit den weitergehenden Maßnahmen überzeugen, sodass es zu einer längerfristigen Zusammenarbeit kommt.“

Grundlage des Marketing-Konzepts waren ein Briefing-Termin, eine gemeinsame Besichtigung leerstehender Wohnungen sowie die Prüfung der bisherigen Marketingaktivitäten – online wie offline. Auch die Ergebnisse der Mieterbefragung flossen in das Konzept ein. Die rund hundert Folien starke Präsentation analysierte insbesondere die Vermietungsprozesse und die Vermarktung der Bauträgerprojekte, zeigte, was gut funktioniert und wo noch Luft nach oben ist – mit entsprechenden Lösungsvorschlägen.

„Besonders wertvoll war der frische Blick von außen – dieser hat Potenziale aufgezeigt, die uns im Berufsalltag nicht auffallen. Teils erhielten wir überraschend einfache Lösungen, die wir sofort umsetzen konnten, teils Vorschläge zur strategischen Entwicklung unserer wichtigsten

Die ersten Schritte



Eindrücke aus der Workshop-Arbeit: „Möglichst alle Mitarbeiter mitnehmen und Ideen nutzen.“

auf Seiten der HGW kam die gemeinsame Arbeit in den Workshops gut an. „Die Workshops waren sehr gut organisiert, lebhaft und interessant gestaltet. Begeisternd, wie viele tolle Ideen auf diese Weise im Team entstanden“, lobt Paul-Gerhard Schmitt. Parallel dazu arbeitete die kreative Abteilung bei STOLPUNDFRIENDS mit Hochdruck an der Modernisierung des Corporate Designs und setzte die HGW kommunikativ in Szene. Dazu mehr im nächsten Teil dieser Serie.

So wie bei der HGW. Die Verantwortlichen entschieden sich für die Umsetzung mehrerer Module aus den vorgeschlagenen Maßnahmen in einem Zeitraum von eineinhalb Jahren. Besonders in den ersten Monaten fanden viele moderierte Workshops statt. In diesen vertieften die Mitarbeiter die im Konzept vorgestellten Ansätze, steuerten eigene Ideen bei und entwickelten konkrete Lösungen – etwa zu Ausstattungsstandards leerstehender Wohnungen oder zu zielgruppengerechten Vermietungsanreizen.

„Gerade zu Beginn der Zusammenarbeit ist es uns wichtig, die Mitarbeiter in die Projektarbeit einzubinden. Denn erstens funktionieren auch die besten Ideen nur dann, wenn motivierte Mitarbeiter sie konsequent umsetzen. Zweitens sind die Mitarbeiter die wichtigsten Werbeträger eines Wohnungsunternehmens. Drittens haben sie häufig gute Ideen“, sagt Lars Gerling, der die Workshops bei der HGW begleitet. Auch

Hanno Schmidt

Energie / Umwelt

6. Würzburger Schimmelpilz Forum, 11. bis 12. März 2016! Feuchtigkeit in Fußbodenkonstruktionen und deren Folgen: Risiken – Kosten – Vorsorge

Vom 11. bis 12. März 2016 findet das 6. Würzburger Schimmelpilz Forum statt. Im Fokus steht die Feuchtigkeit in Fußbodenkonstruktionen und deren Folgen sowie deren Bedeutung für die Immobilienwirtschaft, die Rechtsprechung, die Versicherungen und die Politik.



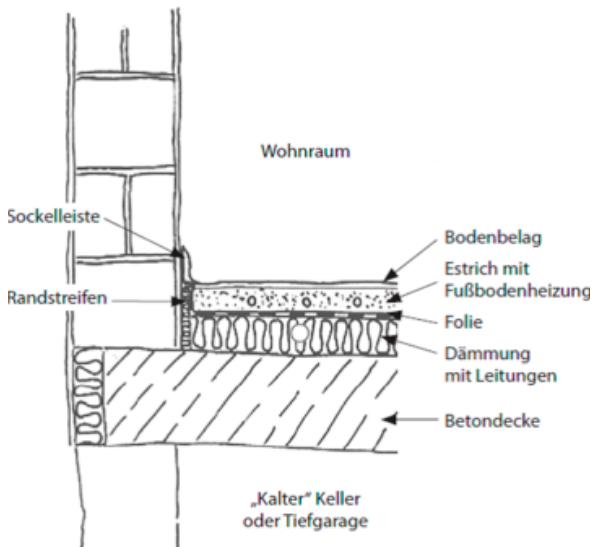
Tagungcenter der B. Neumann Residenzgaststätten in Würzburg

Fußbodenkonstruktionen sind häufig von Feuchteschäden betroffen. Bei einem Wasserschaden unter dem Estrich reichen in der Regel wenige Tage Feuchtigkeit für das Entstehen eines problematischen Schimmelpilzwachstums aus. Auch unerkannte oder nicht fachgerecht sanierte Wasserschäden, Neubaufeuchte und Kondenswasserbildung durch Wärmebrücken bei mangelnder Dämmung, führen zu Schimmelpilzbelastungen in der Dämmebene von Fußböden.

Eine typische Fußbodenkonstruktion

Die mit Schimmelpilzbestandteilen belastete Luft aus dem Unterboden kann über die Randfuge in die Raumluft austreten. Beim Begehen des Fußbodens wird zudem der Unterboden geringfügig zusammengedrückt und damit ein Luftstoß in alle Richtungen ausgelöst. Gesundheitliche Beschwerden wie allergische Reaktionen, Kopfschmerzen, Atemwegserkrankungen etc. können die Folge sein. Eine sachgerechte Sanierung ist dringend erforderlich.

Das 6. Würzburger Schimmelpilz-Forum findet am 11. und 12. März 2016 im Tagungcenter der B. Neumann Residenzgaststätten in Würzburg statt. Das Zwei-Tagesticket kostet 299 Euro zzgl. USt. Imbiss, Getränke und Mittagessen sind inklusive. Die Frühbucher-Rate beträgt bis 10. Februar 2016 nur 249 Euro zzgl. USt.



Eine typische Fußbodenkonstruktion

Bei einer Sanierung mit Komplettückbau müssen Fußboden, Estrich und Dämmung sowie evtl. auch die Fußbodenheizung und Rohrleitungen entfernt werden. Ein erheblicher finanzieller Aufwand steht an. Hinzu kommt der Nutzungsausfall der betroffenen Räumlichkeiten und damit logistische Konsequenzen für die Raumnutzer.

Doch warum sind gerade Fußbodenaufbauten „schimmelproblematisch“? Ist evtl. bei der heutigen Bauweise eine Schimmelbelastung im Fußboden vorprogrammiert? Fallbeispiele sowie eine Betrachtung unter bautechnischen Gesichtspunkten sollen Antworten geben. Inwieweit energetische Sanierungen die Problematik verschärfen wird beleuchtet. Die Bedeutung von Schimmel im Fußboden für die Immobilienbewirtschaftung, die Versicherungswirtschaft, die Rechtsprechung und die Politik wird erläutert. Weitere Themen sind Bioindikatoren für Schim-

mel, verdeckter Schimmel in Fußbodenkonstruktionen, Feuchtemessungen bei Schimmelschäden in Fußböden und „Keine Feuchtigkeit bei Trockenbau“. Vorgestellt werden die Ergebnisse eines Containerversuches zur Simulation von Schimmelpilzwachstum auf ausgewählten Materialien der Fußbodenkonstruktion. Ein Erfahrungsbericht über vertretbare Alternative(n) zum Komplettückbau der Fußbodenkonstruktion bildet den Abschluss der Vortragsreihe.

Expertenwissen contra kostenträchtiger Sanierungen

Prävention und fachgerechte Sanierungen haben höchste Priorität und müssen schnellstmöglich zum Standard werden. Erforderlich hierfür ist konsequente fachübergreifende Zusammenarbeit, der Austausch wissenschaftlicher Erkenntnisse und der Einsatz aktueller Nachweismethoden. Darin ist sich der wissenschaftliche Fachbeirat des Würzburger Schimmelpilz-Forums einig.

Die Themen des 6. Würzburger Schimmelpilz Forums im Detail:

Warum sind Fußbodenaufbauten „schimmelpilzproblematisch“?

- Fallbeispiel einer betroffenen Institution
- Betrachtung unter bautechnischen Gesichtspunkten
- Verschärfen energetische Sanierungen die Problematik?
- Diskussionsrunde:

Wie häufig und wie problematisch sind schimmelbelastete

Fußbodenkonstruktionen?

Schimmel im Fußboden

- Wie gehen die Immobilienwirtschaft, die Rechtsprechung, die Versicherungswirtschaft und die Politik damit um?
- Diskussionsrunde: Ist Schimmel in Fußbodenkonstruktionen ein bisher weitgehend unbekanntes gesamtgesellschaftliches Problem?

Die Teilnahme an der Abendveranstaltung am 11. März kostet 39 Euro zzgl. USt. Sie beinhaltet einen Rundgang durch das Weingut Juliuspital und eine fränkische Brotzeit.

www.peridomus.de

Dr. Gerhard Führer beschäftigt sich seit seinem Studium der Biologie und Chemie an der Universität in Würzburg mit Schadstoffen in Innenräumen und die praxisnahe Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse. Unmittelbar nach dem Studium war er in München bei der Gesellschaft für Umwelt und Gesundheit (GSF) in der Umweltforschung tätig. Das von ihm 1993 gegründete Institut Peridomus führt bundesweit „Innenraumchecks“ zur Klärung und Vermeidung von gebäudebedingten Erkrankungen durch. Er ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Schadstoffe in Innenräumen. Im Rahmen seiner Sachverständigentätigkeit zeigt Führer Lösungen für sachgerechte Sanierungen auf. Er ist Ehrenprofessor der Donau-Universität Krems in Österreich und unterrichtet an der dortigen Fakultät „Bauen und Umwelt“. Führer ist Lehrbeauftragter an der Hochschule Mainz und als Dozent u. a. für die Bayerische Architektenkammer tätig. Er ist Herausgeber des Loseblattwerkes „Schimmelpilzbildung in Gebäuden“. Neben Veröffentlichungen in verschiedenen Fachmedien zur Schadstoffproblematik initiiert und organisiert Führer Fachtagungen und Weiterbildungsveranstaltungen zum Thema „Schadstoffe in Innenräumen“.

www.peridomus.de

Wie lässt sich Schimmel in Fußbodenkonstruktionen erkennen, beseitigen und vorbeugen?

- Bioindikatoren für Schimmel
- Verdeckter Schimmel in Fußbodenkonstruktionen
- Feuchtemessungen bei Schimmelschäden in Fußböden
- Keine Feuchtigkeit bei Trockenbau
- Containerversuch zur Simulation von Schimmelwachstum auf ausgewählten
- Materialien der Fußbodenkonstruktion
- Vertretbare Alternative(n) zum Komplettrückbau
- Diskussionsrunde: Wie sollen risikoarme Fußbodenkonstruktionen aussehen, um Schimmelwachstum möglichst zu vermeiden?

Christine Scharf

Mitglieder des wissenschaftlichen Fachbeirats:

Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter, Fachhochschule Mainz
Rechtsanwalt Hans-Dieter Fuchs, Anwaltskanzlei Fuchs und Kollegen, München
Prof. Dr. Christian Hanus, Dekan an der Donau-Universität Krems (Österreich)
Dr. Christoph Trautmann, Umweltmykologie GbR, Berlin
Dr. Gerhard Führer, peridomus Institut Dr. Führer, Würzburg/Himmelstadt
Gerd Warda, Chefredakteur Wohnungswirtschaft heute
Ihre Ansprechpartnerin:

Sie sind auf der Suche nach mehr Dichte im Leben?



Da können wir helfen!

Abdichtungstechnologie seit 1991! Beständig. Sicher. Praxiserprobt. Schnell.

Fugen jeder Art | Fenster- und Türaussparungen | Boden- und Wandbeläge | Keller- und Dachabdichtung | Terrassen- und Balkoninstandsetzung | Sanierung und Modernisierung

InnoElast® | FlächenElast® | ProElast® | SynkoElast® | RubberElast®



Nähere Informationen und Referenzen finden Sie unter: B.T. innovation GmbH // T: +49 391 73520 // M: info@bt-innovation.de // W: www.bt-innovation.de

Führung / Kommunikation

Neue Führungsleitbilder und wie sie Unternehmen wertorientierter machen. Dienende Führung – ein Witz, oder, Frau Büchse?

„Unterwürfig, zögernd, zaghaft: Der Begriff der Demut ist in der Wirtschaft verloren gegangen, weil er negativ besetzt ist. Dabei ist die Demut gerade eine der Tugenden, die Führungskräfte am meisten brauchen. Denn führen heißt: dienen“. (Anselm Grün, Benediktinermönch und Managementberater)



Cordula Büchse, Foto Tidenhub

Nur wenige von Ihnen werden mit dieser Aussage auf Anhieb übereinstimmen. Gerade die Begriffe ‚Unterwürfigkeit‘, ‚Zögerlichkeit‘ und ‚Zaghaftheit‘ beschreiben doch eher das Gegenteil von dem, was man sich aktuell unter einer gestandenen Managerin oder einem gestandenen Manager vorstellt. Ein Ansatz, der in den USA der 70er Jahre Furore machte und von erfolgreichen Unternehmen umgesetzt wurde, gewinnt langsam auch in Deutschland an Bedeutung: Es geht um das Prinzip des „Servant Leadership“, entwickelt von dem Amerikaner Robert K. Greenleaf 1970.

Servant Leadership beschreibt eine grundsätzliche Haltung von Führungskräften. Es geht darum, sich in den Dienst der Gesellschaft zu stellen, in deren Kontext das Unternehmen agiert. Die Führungskraft ist bestrebt, Sinnvolles zu tun, einen gesellschaftlichen Beitrag zu leisten und verschreibt sich weniger der Profitmaximierung und der Rendite. Für die eigentlich Handelnden eines Unternehmens, die Mitarbeiter_innen, sollen nach diesem Ansatz Rahmenbedingungen geschaffen werden, die es ihnen ermöglichen, sich bestmöglich zu entfalten. Die dienende Führungskraft trägt somit Sorge dafür, dass individuelle Persönlichkeitsentwicklung und Teamentwicklung stattfinden kann.

Die Haltung, um die es dabei geht, ist, sich als Person zurückzunehmen, Bescheidenheit als Wert zu leben und dem Wohlergehen anderer dienlich sein zu wollen. Es ist eine bewusste Abwendung von egozentrischen und narzistischen Persönlichkeitsstrukturen, die gerade in höheren Führungsebenen häufig anzutreffen sind und unter denen nicht nur die Mitarbeiter_innen, sondern langfristig auch die Firmen selbst leiden.

Sich als Person zurückzunehmen

Wie kann man sich nun das Prinzip der dienenden

Führung konkret vorstellen?

Der amerikanische Organisationsforscher Larry C. Spears beschreibt 10 Kompetenzen, die ausgeprägt sein müssen, damit sich die Haltung der dienenden Führungskraft entwickeln kann:

- Zuhören – es kommt nicht darauf an, dass die Führungskraft Entscheidungen trifft und An-sagen macht, sondern dass sie ihren Mitarbei-ter_innen zuhört und sie dabei zu unterstützt, ihre Bedürfnisse und Ideen zu verbalisieren. Dazu gehört echtes Interesse am Gegenüber.
- Empathie – sich in die Gefühls- und Vorstel-lungswelt des Anderen versetzen können und auch bei augenscheinlich schwierigem Verhal-ten von guten Absichten auszugehen.
- Heilen – es gibt den aufrichtigen Wunsch, für gute Beziehungen zu sorgen. Sowohl interper-sonell, also zwischen den Menschen, als auch intrapersonell, also die Beziehung der Men-schen zu sich selbst betreffend.
- Bewusstheit – sich der eigenen inneren Antrie-be, Stimmungen, Gefühle bewusst sein, und Bewusstheit über die Gesamtheit der Einfluss-größen, die eine Situation oder ein Verhalten bedingen.
- Überzeugung – die hierarchische Position muss nicht zu Hilfe genommen werden, um Ent-scheidungen durchzusetzen, sondern die Füh-rungskraft ist in der Lage, ihr Gegenüber mit-zunehmen.
- Visionär sein – der Mut, auch groß zu träumen und der Wille, Träume lebendig werden zu las-sen. Probleme werden nicht singulär betrach-tet, sondern in ihrem Gesamtzusammenhang um langfristige Lösungen zu finden.
- Weitsicht – die Fähigkeit, aus der Vergangen-heit zu lernen, die Gegenwart realistisch zu betrachten und für die Zukunft Konsequenzen abzuleiten. Eine gute Intuition ist hier hilfreich.
- Verantwortung – für die Ressourcen, die einge-setzt werden. Sei es die Arbeitskraft der Beleg-schaft oder materielle Ressourcen. Es geht beim unternehmerischen Handeln immer um den Nutzen der Gesellschaft.
- Fördern – es geht um mehr, als nur die Fähigkei-ten der Mitarbeiter_innen in Bezug zu ihrem Arbeitsplatz zu fördern. Hier ist gemeint, die Menschen dabei zu unterstützen, ihre natürli-chen Stärken zur Entfaltung zu bringen.
- Gemeinschaft fördern – gerade in Organisatio-nen können Menschen als soziale Wesen ihre Stärken in der Gemeinschaft zum Ausdruck bringen. Dafür setzt sich die Führungskraft ein und sorgt für ein gutes Miteinander.

Es geht also nicht nur um das Dienen. Führung, wenn auch an zweiter Stelle genannt, ist ebenso wichtig und entscheidend. Das Zusammenspiel dieser gegensätzlichen Begriffe umreißt das gesamte Spannungsfeld, in dem die hier genannten Kompetenzen zum Tragen kommen.

Unternehmen, die das Konzept der Dienenden Führung konsequent einsetzen, und ihre Führungskräfte entsprechend aussuchen und entwickeln profitieren langfristig von besseren Kundenbeziehungen und in-spirierten Mitarbeiter_innen. Besonders wohnungswirtschaftliche Unternehmen, die sich seit jeher ihrer gesellschaftlichen Verantwortung bewusst sind, finden in dem Konzept der Dienenden Führung einen mo-dernen Ansatz, der ihnen wichtige Anhaltspunkte für ihre Führungskräfteentwicklung geben kann.

Cordola Büchse

Zum Weiterlesen:

- Robert K. Greenleaf: *The Servant as Leader*. Neuau-flage. The Robert K Green-leaf Center, 1991
- Mathias Hartmann: „Ser-vant Leadership“ – Ethisch verantwortliche Führung für das 21. Jahrhundert. In: *forum wirtschaftsethik online-zeitschrift des dnwe Ausgabe 2/2014*
- Leonhard J. Schnorrenberg et. al.: *Servant Leadership: Prinzipien dienender Führung in Unternehmen (Fokus Man-agement und Führung, Band 3)*, 2014
- Larry C. Spears: *The Journal of Virtues & Leadership*, Vol. 1 Iss. 1, 2010, 25-30.

cb@tidenhub-beratung.de
0178-6832830
www.tidenhub-beratung.de



6.

WÜRZBURGER SCHIMMELPILZ FORUM

Freitag, 11. und
Samstag, 12. März 2016
B. Neumann Residenz-
gaststätten, Würzburg

Neueste wissenschaftlich-technische Erkenntnisse -
aktuelle Nachweismethoden - innovative Sanierungstechniken!



Jetzt anmelden und
Frühbucherpreis sichern!

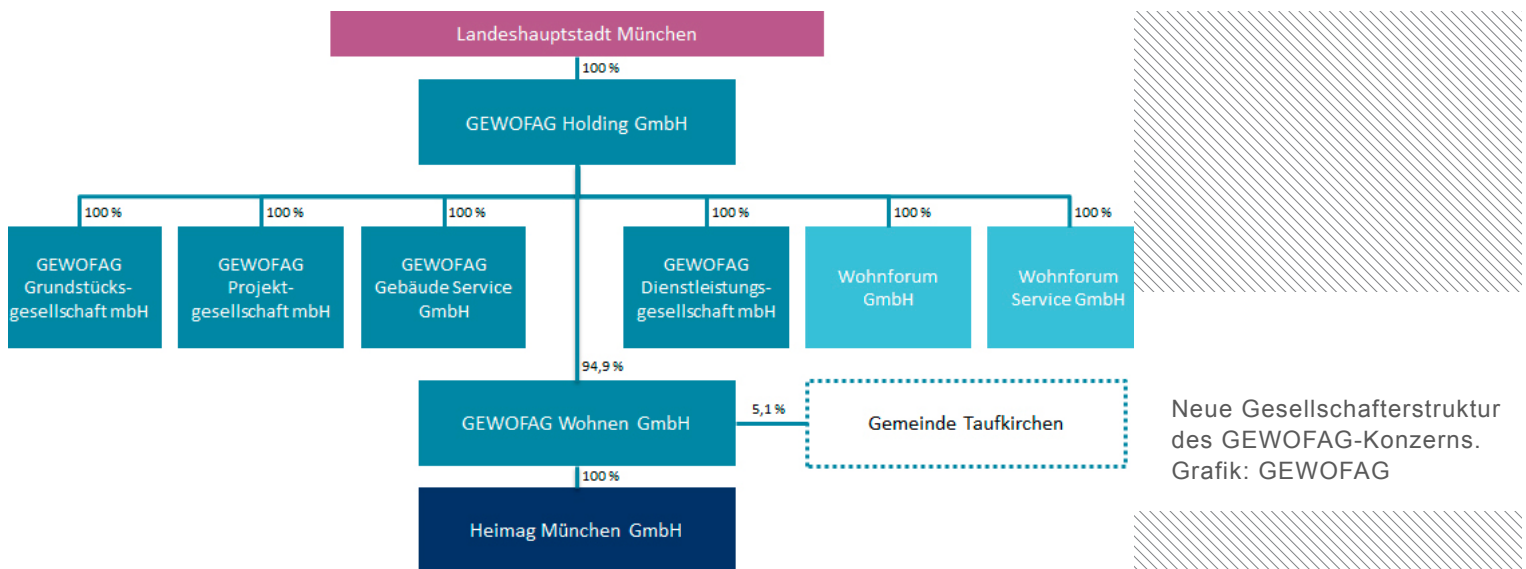
249 € zzgl. MwSt.
(statt 299 €)

FEUCHTIGKEIT
IN FUSSBODEN-
KONSTRUKTIONEN
UND DEREN FOLGEN

Führung / Kommunikation

Gemeinde Taufkirchen kauft Anteile an GEWOFAG Wohnen GmbH – jetzt werden 150 Wohnungen für Taufkirchner Bürger gebaut

Die Gemeinde Taufkirchen kauft 5,1 Prozent der Anteile an der GEWOFAG Wohnen GmbH von der BayernLB. Diese Transaktion ermöglicht der Landeshauptstadt München über ihre 100-prozentige Tochter GEWOFAG Holding GmbH und der Gemeinde Taufkirchen zukünftig eine enge Kooperation beim Bau von bezahlbaren Wohnungen. Entsprechende Kaufverträge haben Taufkirchens erster Bürgermeister Ullrich Sander und die BayernLB nun unterzeichnet. „Die Verfügbarkeit von bezahlbarem Wohnraum auch außerhalb der Stadtgrenzen Münchens ist äußerst wichtig, um den Bedarf an bezahlbarem Wohnraum zu erfüllen. Die Antwort darauf ist ein regionales Bündnis, das auch erklärtes Ziel der Landeshauptstadt München ist“, sagt Oberbürgermeister Dieter Reiter.



Und Dr. Klaus-Michael Dengler, Sprecher der Geschäftsführung der GEWOFAG ergänzt: „Mit der Transaktion mit Taufkirchen, wo es schon seit 40 Jahren GEWOFAG-Wohnungen gibt, haben wir nun dieses Bündnis auf den Weg gebracht. Wir freuen uns, mit der Gemeinde Taufkirchen einen Partner gefunden zu haben, der unsere wohnungspolitischen Ziele mitträgt und mitverfolgt.“

Ullrich Sander fügt hinzu: „Aufgrund der rund 1.800 GEWOFAG-Wohnungen auf unserem Gebiet sind die Gemeinde Taufkirchen und die GEWOFAG bereits seit Jahren eng verbunden. Unmittelbar größter Gewinn für Taufkirchen ist zunächst, dass die Gemeinde von der Landeshauptstadt München dauerhaft die Belegrechte für 150 GEWOFAG-Wohnungen erhält und damit ein langgehegter Wunsch Wirklichkeit wird.“

GEWOFAG Wohnen in kommunaler Hand

Der Geschäftsanteil der BayernLB von 6,25 Prozent an der GEWOFAG Wohnen GmbH wurde aufgeteilt und veräußert. Die Gemeinde Taufkirchen hat einen Anteil von 5,1 Prozent übernommen, die Muttergesellschaft GEWOFAG Holding GmbH erwarb einen Anteil von 1,15 Prozent. Damit hält die GEWOFAG Holding GmbH 94,9 Prozent an der GEWOFAG Wohnen, die Gemeinde Taufkirchen hält die restlichen 5,1 Prozent. Da die GEWOFAG Holding eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Landeshauptstadt München ist, ist die GEWOFAG Wohnen nun komplett in kommunaler Hand. In dieser Gesellschaft befindet sich ein Großteil der Immobilien des GEWOFAG-Konzerns. Mit der Transaktion wird die vergaberechtlich relevante Inhouse-Fähigkeit im GEWOFAG-Konzern erhalten. Das bedeutet, dass Aufträge zwischen der Gemeinde Taufkirchen und der GEWOFAG, ähnlich wie zwischen der Stadt München und der GEWOFAG, ohne Ausschreibung vergeben werden können. Damit sind enge Kooperationen im Wohnungsbau zwischen der Gemeinde Taufkirchen und der GEWOFAG möglich.

GEWOFAG

Die GEWOFAG ist mit rund 35.000 Wohnungen Münchens größte Vermieterin. Sie stellt seit mehr als 85 Jahren den Münchner Bürgerinnen und Bürgern Wohnraum zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung und bietet damit Alternativen im angespannten Münchner Wohnungsmarkt. Neben Neubau und Vermietung sind die Sanierung und Instandsetzung des Wohnungsbestands die wichtigsten Aufgaben der GEWOFAG. www.gewofag.de

Starke Partnerschaft für künftige Aufgaben

„Der Wohnungsmangel macht nicht an Stadt- oder Gemeindegrenzen Halt, sondern ist ein Problem der gesamten Region. Um so wichtiger ist es, miteinander zu arbeiten, um Lösungen zu finden. Aus einer bisher räumlich bedingten Zweckgemeinschaft haben wir nun eine Partnerschaft gemacht. Taufkirchner Bürger, die die Voraussetzungen für eine geförderte GEWOFAG-Wohnung erfüllen, können nun auch eine solche erhalten „bislang konnten dort nur Münchner Bürger einziehen“, so Sander.

Für weitere Teile der Bevölkerung soll in Zukunft zusätzlicher Wohnraum entstehen, um den sich dieses neue Bündnis bemühen wird. Bislang besitzt und verwaltet die GEWOFAG in Taufkirchen rund 1.800 Wohnungen aus den 1970er-Jahren. Zusätzlichen Wohnraum kann sich Bürgermeister Ullrich Sander sowohl durch Nachverdichtungen in diesem Bereich vorstellen als auch an anderen Stellen im Gemeindegebiet. Eine Zusammenarbeit in der Wohnungsverwaltung mit der gemeindeeigenen Wohnungsbaugesellschaft TWG liegt ebenfalls auf der Hand.

Sabine Sommer
Manuel Messner



6.
**WÜRZBURGER
SCHIMMELPILZ
FORUM**

Freitag, 11. und
Samstag, 12. März 2016
B. Neumann Residenz-
gaststätten, Würzburg

Neueste wissenschaftlich-technische Erkenntnisse -
aktuelle Nachweismethoden - innovative Sanierungstechnik!



**FEUCHTIGKEIT
IN FUSSBODEN-
KONSTRUKTIONEN
UND DEREN FOLGEN**

Führung / Kommunikation

Berliner BGV kauft Verwaltungsgesellschaft Lindenthal-Gartenstadt (LIGA) in Leipzig mit ca. 4000 Verwaltungseinheiten

Die 1923 gegründete Berliner Gesellschaft für Vermögensverwaltung mbH verfügt seit mehr als 90 Jahren über intensive immobilienwirtschaftliche Erfahrungen im Raum Berlin und Brandenburg. In den vergangenen Jahren expandierte das Unternehmen stark. Neben den Bundesländern Sachsen und Thüringen, sowie Bayern eröffnete die Berliner Gesellschaft für Vermögensverwaltung mbH in 2014 auf Anregung ihrer Kunden einen weiteren Standort in Hamburg. Im Jahr 2015 konnte mit der Erschließung des Raumes Hessen / Rheinland Pfalz, durch die Eröffnung einer Niederlassung in Wiesbaden ein weiterer Standort hinzugefügt werden. Somit ist die BGV dem selbst gesteckten Ziel, ihre Dienstleistungen bundesweit zur Verfügung stellen zu können, einen entscheidenden Schritt näher gekommen.



Verwaltete Objekte;
Foto BGV

Das traditionsreiche Unternehmen mit Hauptsitz im Herzen von Berlin, welches vom Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V. (DDIV) den 1. Platz als Immobilienverwalter des Jahres 2014 verliehen bekommen hat, verfolgt dabei eine konsequente und nachhaltige Wachstumsstrategie. Der Fokus liegt hierbei vor allem auf hochwertigem Zuwachs. Das neueste Mitglied in der „BGV-Familie“ ist die Verwaltungsgesellschaft Lindenthal-Gartenstadt mbH (LIGA) - eine in Leipzig ansässige Immobilienverwaltung, die bereits seit mehr als 20 Jahren im Raum Leipzig sowie bundesweit an den Standorten Plauen, Garmisch-Partenkirchen, Bad Tölz, Angermünde, Duisburg und Ravensburg tätig ist. Die Metropole Leipzig zählt zu den Big Seven in Deutschland und besitzt einen überaus komplexen Immobilienmarkt, in dem sich die wichtigsten nationalen und internationalen Marktteilnehmer bewegen.

Mit dem Zukauf der LIGA gewinnt die BGV neben einem Bestandszuwachs von ca. 4000 Einheiten auf insgesamt ca. 17000 Einheiten vor allem ein qualifiziertes und hoch motiviertes Team von zusätzlich 20 Mitarbeitern, sodass die BGV nunmehr 60 Mitarbeiter beschäftigt. Somit zählt die BGV bundesweit zu den großen und wichtigen privaten Immobilienverwaltern für Fremdverwaltung ohne zusätzlichen Eigenbestand.



Sven Kubal



HEUER DIALOG

Ein Unternehmen der Immobilien Zeitung



QUO VADIS 2016

26. Jahresauftakt für Immobilienentscheider
15. Februar 2016 Deutsche Parlamentarische Gesellschaft
16. und 17. Februar 2016 Hotel Adlon Kempinski Berlin



Face-to-Face

Dr. Barbara Hendricks
Bundesministerin für Umwelt,
Naturschutz, Bau und
Reaktorsicherheit

© BMUB/Harald Franzen



Keynote

Nicolas Heyer
Google Germany GmbH

Themenauswahl

- Was treibt die Banken und mit welchen Konsequenzen für Investoren?
- Deutschlands Investmentmarkt im Fokus der internationalen Kapitalströme
- Welche Städte werden auch in Zukunft performen?
- Welche Projekte überzeugen auch nach einer Marktkorrektur?
- Menschen, die uns bewegen – Die „Wohnraum-Macher“ reden Klartext
- Institutionelle Investoren: Was sie planen, was sie sorgt und motiviert

heuer-dialog.de/quovadis



Führung / Kommunikation

Auf dem Prüfstand: „Ja, ich würde wieder bei der WIRO mieten“, sagen 95 Prozent der befragten Mieter

Nachgehakt: Wie zufrieden sind WIRO-Mieter mit ihrer Wohnung und der Arbeit ihres Vermieters? Überdurchschnittlich, sagt eine repräsentative unabhängige Kundenbefragung. 83 Prozent von rund 1.200 Befragten geben der Rostocker Wohnungsgesellschaft gute bis sehr gute Noten.



Die WIRO unterstützt 90 Institutionen in Rostock, darunter viele Sportvereine; Foto Jens Scholz

Moderne Wohnungen, freundliche, zuvorkommende Vermieter und Wohnungsverwalter, schnelle, kompetente Hausmeister und Handwerker, gute Nachbarn: 83 Prozent der WIRO-Mieter beurteilen ihre Wohnsituation und die Arbeit der Rostocker Wohnungsgesellschaft mit guten bis sehr guten Noten. Das ist das Ergebnis einer telefonischen Umfrage, geführt im Herbst 2015 durch die unabhängige Agentur ANALYSE & KONZEPTE. Die Hamburger Beratungsgesellschaft für Wohnen, Immobilien und Tourismus untersuchte im Auftrag der WIRO, wie gut den Kunden ihre Wohnungen, nachbarschaftliche Umfelder und Reparatur- sowie Serviceleistungen gefallen. Der Fragebogen umfasste rund 64 Punkte. Aus einer Zufallsstichprobe von 3.000 Mietern nahmen 1.206 Haushalte teil. Seit Jahren ist es dem Wohnungsunternehmen wichtig, auch sein Image und Kundenpotenzial zu analysieren: Rund 400 Rostocker, die nicht bei der WIRO wohnen, wurden dafür telefonisch interviewt.



Partner im Gespräch 15. Weimarer Baurechtstage

Haftung und Haftungsvermeidung
in der Leistungskette bei Bauvorhaben

3. und 4. März 2016 – congress centrum neue weimarhalle

ESWiD

Evangelischer Bundesverband
für Immobilienwesen
in Wissenschaft und Praxis e.V.

95 Prozent „Wiederholungstäter“

„Ja, ich würde wieder bei der WIRO mieten“, sagen 95 Prozent der Befragten. Dazu passt die Bereitschaft, das eigene Wohngebiet Freunden und Bekannten weiter zu empfehlen, wenn diese eine Wohnung suchen. 92 Prozent der Interviewten würden dies tun. „Dieses Ergebnis ist ein aussagekräftiger Indikator für die Verwurzelung der Mieter in unseren Quartieren. Wir freuen uns über diesen Vertrauensbeweis, werden uns jedoch keinesfalls darauf ausruhen“, so der Vorsitzende der WIRO-Geschäftsführung, Ralf Zimlich.

Nachbarschaftliche Verhältnisse im Quartier gelten als wichtiger Faktor für die Wohnzufriedenheit und wurden ebenfalls auf den Prüfstand gestellt. Das Ergebnis: Zwar könnten die Rostocker Nachbarschaften unter jungen Leuten und Familien enger sein, dafür haben aber 43 Prozent der Befragten ein gutes, zuweilen sogar freundschaftliches Verhältnis zu ihren Mitbewohnern. Verbesserungspotenzial sehen Mieter, die sich durch Lärm gestört fühlen, andere wünschen sich mehr Sauberkeit im Haus.

freundschaftliches Verhältnis zu ihren Mitbewohnern

Im Dienst des Kunden



92 Prozent der befragten WIRO-Mieter loben die Arbeit der Maler, Tischler, Elektriker, Sanitär-fachleute und Schlüsselmonteure;

Foto Jens Scholz

Von Schadensmeldung über Terminvereinbarungen bis zur Qualität der Reparatur: Die Handwerker vom WIRO-Bauservice bekamen ebenfalls gute bis sehr gute Noten. 92 Prozent aller Befragten loben die Arbeit der Maler, Tischler, Elektriker, Sanitär-fachleute und Schlüsselmonteure. Auf Anfragen, so die Mietermeinung, reagieren die Fachmänner freundlich, schnell und unkompliziert. Nur vier Prozent finden, dass der Regiebetrieb nicht flexibel genug auf Terminvereinbarungen reagiert. Ralf Zimlich: „Ein sehr gutes Ergebnis, das uns zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Um auf Terminwünsche noch besser reagieren zu können, werden wir administrative Prozesse optimieren.“

WIRO-Bauservice bekam sehr gute Noten

Mobile Rostocker

Ungefähr 20 Prozent der befragten Mieter planen in den nächsten zwei Jahren umzuziehen. Gründe dafür sind: der Wunsch nach größeren, aber auch komfortableren Wohnungen, das Alter, die Gesundheit oder berufliche Aspekte, die einen Wegzug erfordern. Das Interesse, erneut eine der 36.000 WIRO-Wohnungen zu mieten, ist groß. Doch der Leerstand des Bestandes liegt zurzeit bei nur noch einem Prozent. Das erschwert die Suche auch für Neukunden: 57 Prozent der Rostocker können sich auf jeden Fall vorstellen, künftig eine Wohnung des kommunalen Unternehmens zu beziehen.

Nur 1 % Leerstand

QUO VADIS
2016

26. Jahresauftakt für Immobilienentscheider
15. bis 17. Februar 2016 in Berlin



Das Interesse, bei Umzug erneut eine der 36.000 WIRO-Wohnungen zu mieten, ist groß. Foto: Jens Scholz

filmkino kommen gut an. Auf die Frage, an welcher Stelle sich die WIRO stärker oder überhaupt sozial engagieren sollte, wünschen sich die Rostocker sozialen Wohnungsbau und mehr Angebote zum altersgerechten Wohnen.

Dagmar Horning

Qualität spricht sich herum

Die WIRO hat in Rostock einen sehr hohen Bekanntheitsgrad. Das Kundenmagazin „WIRO aktuell“ und die Homepage als Informationsangebote rangieren in der Öffentlichkeitswahrnehmung an oberster Stelle, dicht gefolgt von Zeitungsanzeigen und Plakaten. Jeder Dritte kennt den kommunalen Vermieter aus Gesprächen mit Nachbarn, Freunden und Verwandten oder aus eigener Erfahrung. Dass das kommunale Wohnungsunternehmen beispielsweise mit Sportsponsoring einen wertvollen Beitrag zur Lebensqualität in der Hansestadt leistet, finden 81 Prozent der WIRO-Mieter.

Die Turnhallen, Schwimm- und Sportanlagen des Unternehmens bereichern demnach das Stadtleben, ebenso wie die sehr beliebten Stadtteilstefeste oder das Sommerfest in der Langen Straße. Auch das Gratis-Eislaufen zweimal jährlich, der WIRO-Reiseclub oder das Wunsch-

Mehr altersgerechte
Wohnungen gewünscht

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, kann ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen. Henry Ford

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Marketing

Die „junge Mitte“ und die ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen passen gut zusammen – woran hapert es in der Praxis, Herr Stolp?

Der Traummieter eines Wohnungsunternehmens ist jung, solvent, verantwortungsbewusst – und ziemlich selten. Doch die ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen haben gute Chancen, diese Zielgruppe zu gewinnen. Voraussetzung ist eine selbstbewusste Kommunikation der eigenen Stärken. Denn diese passen sehr gut zum Profil der Wunschmieter, findet Kay P. Stolp, Geschäftsführer von STOLPUNDFRIENDS.



Solide, unkompliziert, verantwortungsbewusst: Werte, die Wunschmieter und die ehemals gemeinnützige Wohnungswirtschaft vereinen.
Foto: StolpundFriends

„Tolles Preis-Leistungs-Verhältnis, Top-Service und gelebte Nachhaltigkeit: Mit diesen Attributen passen die ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen sehr gut zu den Ansprüchen der „jungen Mitte“ der Gesellschaft. Die Werte passen zu den jungen, ehrgeizigen Angestellten, die rechnen können – und die überhaupt keine Lust haben, wochenlang auf eine Reparatur zu warten. Zu angehenden Lehrern, die Fairtrade-Produkte kaufen und die zu Recht misstrauisch werden, wenn sie in den Börsennachrichten von den sprudelnden Gewinnen ihres Vermieters hören.

Spreche ich mit Mitarbeitern kommunaler oder kirchlicher Wohnungsunternehmen oder Wohnungsgenossenschaften, zeigt sich, dass die Zufriedenheit mit der Mieterqualität häufig nicht so hoch ist. Das liegt zum einen natürlich auch daran, dass die besten Mieter unauffällig sind – und subjektiv daher einen geringeren Anteil der Mieterschaft bilden. Allerdings zeigt sich häufig auch in Mieterbefragungen, dass die jungen, soliden Mieter deutlicher unterrepräsentiert sind, als es der Qualität des Bestands entspricht.

Woran liegt das? Nun könnte ich abstrakt über Image, Vertriebspolitik und Kundenorientierung referieren. Doch greifbarer sind die Antworten, die meine Mitarbeiter und ich erhalten, wenn wir privat Feldforschung betreiben, im ungezwungenen Gespräch. Kürzlich sprach ich zufällig mit einem jungen Ent-



Kay P. Stolp: Der Inhaber und Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS arbeitet seit über 25 Jahren für ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen. Auch in der Freizeit betreiben er und seine Mitarbeiter Feldforschung. Foto: StolpundFriends

wicklungsingenieur, der in einem süddeutschen Ballungsraum eine Wohnung suchte. Ich fragte, ob er es schon einmal bei einer der örtlichen Genossenschaften probiert habe. Tatsächlich war er bei der Recherche auf eine aufmerksam geworden: „Aber dort hätte ich einen „Bewerberbogen“ ausfüllen und sensible Daten preisgeben müssen, bevor ich überhaupt konkretes Interesse an einer Wohnung hatte. Das kam mir irgendwie komisch vor – da habe ich lieber bei privaten Vermietern geschaut.“

Immerhin hatte dieser junge Mann das Angebot der Genossenschaft schon wahr- und ernstgenommen. Viele kommen gar nicht erst ins Sichtfeld dieser Zielgruppe. So wissen etwa viele junge Menschen gar nicht, was eine Genossenschaft überhaupt ist. „Da muss ich Mitglied werden? Komme ich da auch wieder raus?“ Erläutert man dann das „Prinzip Genossenschaft“, leuchtet das den meisten sofort ein. Aber diese Aufklärungsarbeit muss geleistet werden: Bestenfalls von den Genossenschaften selbst – und in der Sprache der Zielgruppe.

Bei kommunalen Wohnungsunternehmen und solchen in der Hand von kirchlichen Trägern ist dagegen eine häufige Antwort: „Das ist doch ein Arme-Leute-Vermieter – das ist nicht meine Welt.“ Dieses alte Klischee ist in den Köpfen der Menschen noch immer präsent. Dagegen zu argumentieren hilft wenig – zumal es richtig und wichtig ist, dass diese Unternehmen sich für preiswerten Wohnraum engagieren und auch den sozial Schwachen ein Zuhause bieten. Klüger ist es, das Klischee durch emotionale Kommunikation zu verdrängen.

Beispielhaft ist das der Aufbaugemeinschaft Espelkamp gelungen. Die Mieterschaft des Unternehmens ist traditionell bunt. Inzwischen gilt das auch für die Fassaden des Unternehmens. Zusätzlich machten die auffälligen Werbekampagnen aus der Not eine Tugend: Die Kampagne „Außerirdisch gut wohnen“ etwa thematisierte die heterogene Mieterschaft unter dem Motto: „Wo aus Fremden Nachbarn werden“ mit viel Humor. Heute ist die Aufbaugemeinschaft das Unternehmen mit den bunten Fassaden und der lustigen Werbung. Das wirkt – auch auf die Mieterqualität. Die Mitarbeiter berichten, dass sie heute „ganz andere“ Interessenten durch die Wohnungen führen, als noch vor wenigen Jahren. Dieses Konzept ist natürlich nicht überall möglich und sinnvoll. Doch es zeigt: Mutige Kommunikation zahlt sich aus. Verbiegen müssen und sollten sich ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen dafür nicht – denn im Kern passen deren Angebote und die Wunsch-Mieter in der Regel bestens zusammen.“

Wo aus Fremden Nachbarn werden!

Außerirdisch gut wohnen
www.aufbau-espelkamp.de · Tel. 05772 565-0

AUFBAU GEMEINSCHAFT

Kampagne „Außerirdisch gut wohnen“: Wohnungsunternehmen sollten Klischees mit mutiger aber ehrlicher Kommunikation verdrängen, statt sich zu rechtfertigen.

Soziales

Köln-Bickendorf: GAG unterstützt „Aktion Nachbarschaft e. V.“ für Gemeinwesenarbeit im Bereich der so genannten Y-Häuser

Fortsetzung der bisherigen erfolgreichen Gemeinwesenarbeit und weitere positive Impulse für das Quartier, das erhofft sich die GAG Immobilien AG von dem neuen Verein „Aktion Nachbarschaft e. V.“, an dessen Gründung sie maßgeblich beteiligt war. „Aktion Nachbarschaft“ wird als Nachfolger des Veedel e. V. die Gemeinwesenarbeit im Bereich der so genannten Y-Häuser am Ossendorfer Weg in Bickendorf koordinieren.



Das Quartier wurde erfolgreich stabilisiert;
Foto GAG

Rund 600 Menschen leben in den 188 Wohnungen der vier y-förmigen Hochhäuser und in weiteren 32 Wohnungen in vier zweigeschossigen Gebäuden. Lange Zeit galt das Quartier aufgrund verschiedener Ursachen als Problemviertel, hohe Leerstandszahlen waren die Folge. Ein Trend, dem die GAG mit konzentriertem Quartiersmanagement auf mehreren Ebenen begegnete. „Mit konkreten Maßnahmen zur Wohnumfeldverbesserung durch uns als Vermieterin, mit der Aktivierung der Menschen vor Ort und mit Hilfe eines kompetenten Partners für die Gemeinwesenarbeit ist es uns gelungen, das Quartier zu stabilisieren und den Bewohnerinnen und Bewohnern wieder ein positives Wohngefühl zu vermitteln“, beschreibt der GAG-Vorstandsvorsitzende Uwe Eichner die drei wichtigen Säulen des GAG-Quartiersmanagements.

Quartier stabilisieren

Der kompetente Partner für die Gemeinwesenarbeit war und ist vor allem der Pädagoge und erfahrene Gemeinwesenarbeiter Christian Baack. Sowohl für das Jugendamt der Stadt Köln als auch für die outback stiftung war er bereits in dem Quartier tätig, als 2011 die Sozialraumkoordination Bickendorf/Westend/Ossendorf Mittel für einen Quartiersmanager beantragte. Christian Baack übernahm diese Position, Träger des Projekts war der im Rechtsrheinischen ansässige Veedel e. V., da im Umfeld der Y-Häuser kein geeigneter Träger gefunden wurde. Bis September 2015 wurde die Arbeit des Quartiersmanagers von der Rhein-Energie Stiftung finanziert.

Um die notwendige und wichtige Arbeit fortzuführen, wechselte die GAG selbst in die Rolle eines Projektträgers und beantragte Landesmittel aus dem Förderprogramm „NRW hält zusammen für ein Leben ohne Armut und Ausgrenzung“. Ein in der Wohnungswirtschaft komplett neues Vorgehen. Ziel des damit geförderten Projekts war es, einen neuen Verein zu gründen, der als Träger die Gemeinwesenarbeit im Quartier koordiniert und weitere Fördermittel beantragen kann.

Unterstützt wurden das Projekt und die Vereinsgründung auch von der Politik im Stadtbezirk Ehrenfeld, was sich auch in der neuen Vereinsführung widerspiegelt: Im Vorstand von „Aktion Nachbarschaft e. V.“ sind mit dem stellvertretenden Bezirksbürgermeister Ralf Klemm (Bündnis 90/Die Grünen) und Udo Hanselmann (SPD) zwei Mitglieder der Bezirksvertretung Ehrenfeld aktiv. Christian Baack als Kassierer komplettiert das Gremium. Darüber hinaus wird er als Projektleiter die konkrete Arbeit mit den und für die Menschen rund um die Y-Häuser fortführen.

Gartenclub für Kinder und Jugendliche

„Viel ist schon erreicht worden in dem Quartier: Die Hauseingänge wurden neu und hell gestrichen, Rampen erleichtern den Zugang zu allen Hochhäusern, und mit einer Mitmach-Kunstaktion wurden die Müllboxen verschönert. Unser Gartenclub für Kinder und Jugendliche oder das von Christian Baack initiierte Mieterfrühstück sind Beispiele für die regelmäßige Begegnung der Mieterinnen und Mieter untereinander. Für das Erreichte danken wir dem Veedel e. V. und der RheinEnergie-Stiftung, für die Fortsetzung wünschen wir der Aktion Nachbarschaft alles erdenklich Gute. Und natürlich werden wir diese wichtige Arbeit auch weiterhin nach Kräften unterstützen“, kündigte Uwe Eichner an.

Jörg Fleischer

GAG Immobilien AG



Wir zeigen Sie von Ihren besten Seiten.

Image-Kommunikation, Mietermagazine,
Geschäftsberichte, Exposés, Webmagazine

Tel. 0541 800493-0
www.stolpundfriends.de

STOLPUNDFRIENDS
Marketing für die Wohnungswirtschaft | Seit 1989

Führung / Kommunikation

Sophia Eltrop – Neues Vorstandsmitglied des EBZ

Sophia Eltrop, die Geschäftsführerin der kommunalen Wohnungsbaugesellschaft HOWOGE GmbH Berlin, ist seit dem 1. Januar 2016 Vorstandsmitglied des EBZ - Europäisches Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Sie tritt an die Stelle von Wolfgang Huber, Vorstandsvorsitzender der Bürgermeister-Reuter-Stiftung, der altersbedingt das Amt übergibt.



Sophia Eltrop; Foto HOWOGE

Sophia Eltrop ist diplomierte Volkswissenschaftlerin und schloss ihren Master of Public Administration an der Kennedy School of Government Harvard ab. Sie war u.a. bei Ernst & Young tätig, ist seit 2011 kaufmännische Geschäftsführerin der HOWOGE GmbH und seit November 2013 Mitglied des EBZ Kuratoriums.

„Seit zwei Jahren engagiert sich Sophia Eltrop in einem unserer wichtigen Gremien. Ich freue mich sehr, dass sie nun als Vorstandsmitglied die Zukunft unseres Hauses aktiv mitgestalten wird. Sie verstärkt mit ihren Kompetenzen unser Team und wir blicken der guten Zusammenarbeit mit großer Freude entgegen“, erklärt Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ. Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen und Vorsitzender des EBZ Kuratoriums, würdigte das lange Wirken von Wolfgang Huber: „Zunächst als Aufsichtsratsvorsitzender der EBZ Tochtergesellschaft und seit 2008 als Vorstandsmitglied hat Wolfgang Huber einen wichtigen Beitrag zur positiven Entwicklung des EBZ geleistet, für den wir ihm sehr dankbar sind.“

Mich begeistert am EBZ, dass es zukunftsweisende Themen auf die Agenda setzt

Sophia Eltrop blickt ihrem neuem Amt mit Freude entgegen: „Mich begeistert am EBZ, dass es zukunftsweisende Themen auf die Agenda setzt. Es fordert die Branche heraus, sich ihrer enormen gesellschaftlichen Verantwortung zu stellen. Dabei unterstützt das EBZ die Unternehmen bei der Aus- und Fortbildung hochqualifizierter Fach- und Führungskräfte und der Personalentwicklung.“

Margarethe Danisch

6. WÜRZBURGER SCHIMMELPILZ FORUM

Freitag, 11. und Samstag, 12. März 2016
B. Neumann Residenz-gaestatten, Würzburg

Neueste wissenschaftlich-technische Erkenntnisse - aktuelle Nachweismethoden - innovative Sanierungstechniken!



Jetzt anmelden und Frühbucherpreis sichern!
249 € zzgl. MwSt.
(statt 299 €)

FEUCHTIGKEIT IN FUSSBODEN-KONSTRUKTIONEN UND DEREN FOLGEN

Führung / Kommunikation

VdW südwest: Dr. Axel Tausendpfund wird neuer Verbandsdirektor

Der Verband der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft (VdW südwest) hat einen neuen Verbandsdirektor. Einstimmig bestellte das oberste Entscheidungsgremium, der Verbandsrat, Dr. Axel Tausendpfund zum hauptamtlichen Mitglied des zweiköpfigen Vorstands. Als Verbandsdirektor ist Tausendpfund für den Bereich „Interessenvertretung“ zuständig. Er tritt sein Amt voraussichtlich am 1. September an.



Dr. Axel Tausendpfund. Foto: VdW südwest

Detlef Hans Franke

„Wir freuen uns sehr, mit Herrn Tausendpfund einen erfahrenen und gut vernetzten Verbandsmanager und profunden Kenner der Wohnungswirtschaft gewinnen zu können“, erklärte der Verbandsratsvorsitzende Uwe Menges. Der promovierte Jurist Tausendpfund führt als hauptamtlicher Vorstand seit rund fünf Jahren den Landesverband Haus & Grund Baden mit Sitz in Karlsruhe. Zuvor war er als Geschäftsbereichsleiter bei der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) für 5.500 Wohn- und Gewerbeimmobilien verantwortlich. Dadurch erwarb Tausendpfund neben seiner Verbandserfahrung umfassende Kenntnisse im Immobilienmanagement.

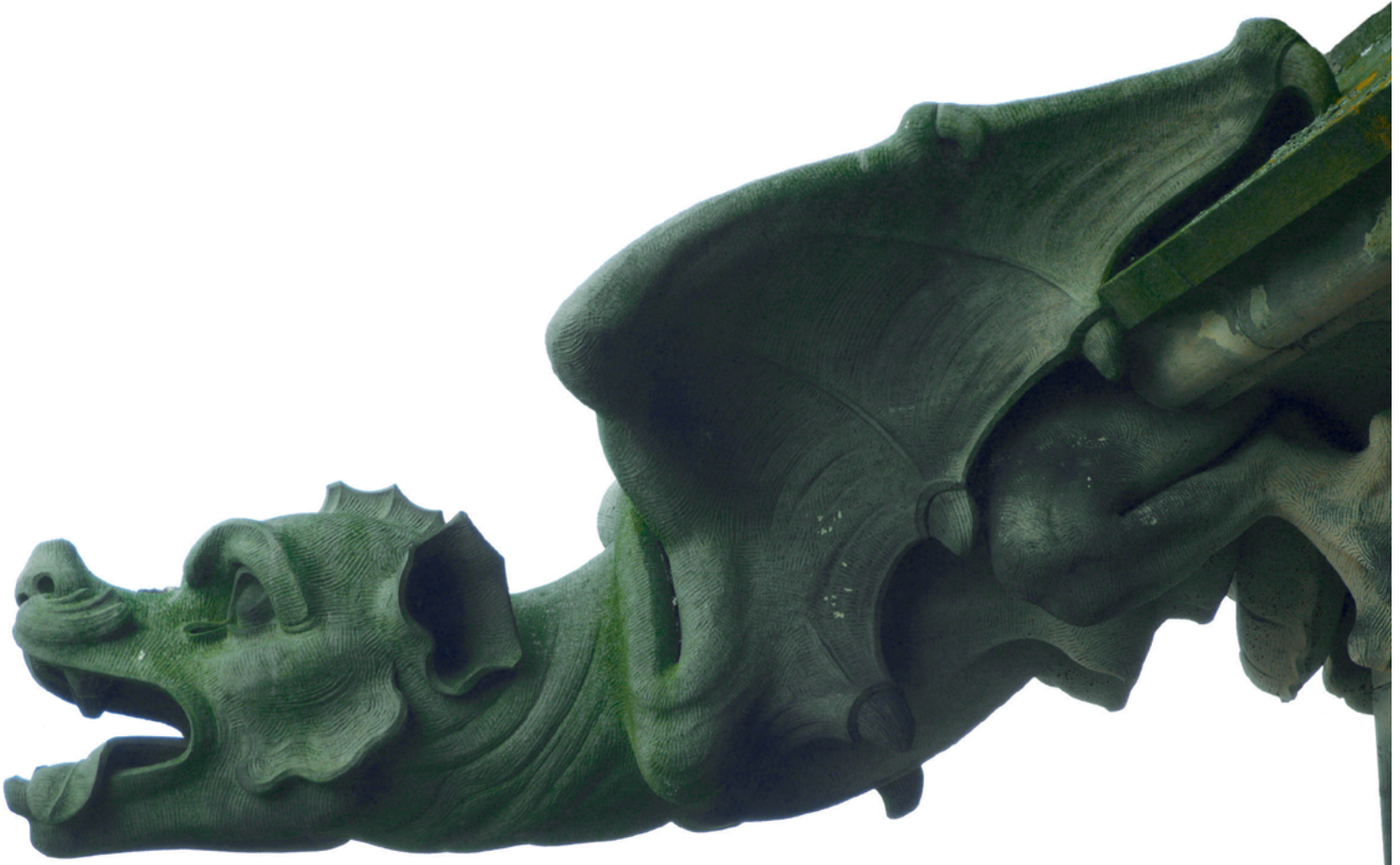
Seine Karriere begann der 41-Jährige nach einem juristischen Studium an der Universität Erlangen-Nürnberg 2005 bei der renommierten Anwaltskanzlei Freshfields in Berlin und Frankfurt am Main, wo er berufsbegleitend im Vergabe- und Immobilienrecht promovierte. Tausendpfund studierte außerdem Verwaltungswissenschaften an der Deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften in Speyer. Er ist verheiratet und hat zwei Kinder. Tausendpfund tritt beim VdW südwest die Nachfolge des Mitte 2015 überraschend verstorbenen, langjährigen Verbandsdirektors Dr. Rudolf Ridinger an.

Der VdW südwest vertritt die Interessen von rund 200 privaten und öffentlichen Unternehmen der Wohnungswirtschaft in Hessen und dem südlichen Rheinland-Pfalz mit einem Wohnungsbestand von rund 400.000 Wohnungen. Als selbstständiger Regionalverband mit Sitz in Frankfurt am Main gehört der VdW südwest dem GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., Berlin, an, der insgesamt 3.000 Unternehmen mit Wohnungen für 13 Millionen Menschen in Deutschland vertritt.

www.vdwsuedwest.de



VIELE HOHE TIERE, VON UNS GERETTET.



Wasserspeier am Kirchturm
von Ulm, dem höchsten
Kirchturm der Welt (161,5 Meter).
Mehr über die Geschichte
dieses Denkmals:
www.dieganzegeschichte.de

Eines von vielen tausend
geförderten Denkmalen.

Wir erhalten Einzigartiges. Mit Ihrer Hilfe.

Spendenkonto

IBAN: DE71 500 400 500 400 500 400
BIC: COBA DE FF XXX, Commerzbank AG

www.denkmalschutz.de



**DEUTSCHE STIFTUNG
DENKMALSCHUTZ**

Wir bauen auf Kultur.