

# Wir sichern Werte.

Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft

www.avw-gruppe.de

# Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 113 | Februar 2018

Editorial	3	
Marketing	4	
Führung/ Kommunikation	8	
Gebäude / Umfeld	17	
Energie / Umwelt	30	
Sozialmanagement	38	kranke Mieter nicht mehr se

39

Putzen, bügeln, einkaufen – seit über 10 Jahren und 40.000 Stunden im Dienst der Mieter – das Wohn-Service-Team der Nassauischen Heimstätte

Einkaufen? Putzen? Waschen? Bügeln? Viele Tätigkeiten können ältere oder

kranke Mieter nicht mehr selbst ausführen. Für solche Fälle steht das Wohn-Service-Team (WST) der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt bereit. Dieser in seiner Ausprägung einzigartige Service ermöglicht es den... Seite 38

"Ein Neubauprojekt ist eine Riesenchance für das ganze Wohnungsunternehmen!" Warum ist das so, Herr Stolp?



Bauprojekte bieten ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen die Chance, sich ganz neue Zielgruppen zu erschließen – auch für den älteren Bestand. Worauf es ankommt, damit das klappt, erläutert Marketing-Experte Kay P. Stolp im Gespräch mit wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda... Seite 29

Dr. Thomas Beyerle an der HfWU: Megatrends sind die großen Brüder der Mode, also einer zyklisch widerkehrenden Erscheinung, auch und gerade in der Immobilienwirtschaft

Eher tröge Vermögensgegenstände und lange Investitionszeiten – als Trendsetter von Megatrends gelten Immobilien gemeinhin nicht. Aber auch in der Immobilienbranche spielen langfristige Veränderungen eine zentrale Rolle. Warum dies so ist, erläuterte Dr. Thomas Beyerle im Rahmen der Vortragsreihe "Immobilienmarketing und Maklerwesen" an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) in Geislingen im Rahmen der Veranstaltungsreihe "Immobilienmarketing und Maklerwesen" von HfWU-Professor Dr. Stephan Kippes... Seite 4



Personalien

AGB Kontakt Impressum Richtlinien Mediadaten Ihr Account

### Impressum

Wohnungswirtschaft heute Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur Gerd Warda

siehe auch unter www.wohnungswirtschaftheute.de **Sonstige Themen:** Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft: Mieter-App – in Frankreich längst etabliert - Groupe Valophis schwört auf Kommunikation per App - Modulbau - Billiger, schneller und effizienter Bauen – und somit auch sozial verträglicher. Von Wojciech Czaja

# Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



### Editorial

3 Liebe Leserin, lieber Leser. Wer jetzt neu bauen will, sollte auch an Marketing denken.

### Marketing

4 "Ein Neubauprojekt ist eine Riesenchance für das ganze Wohnungsunternehmen!" Warum ist das so, Herr Stolp?

### Führung / Kommunikation

- 8 F+B-Wohn-Index Deutschland Q4/2017: Neuvertragsmieten in München sinken - Preise von Eigentumswohnungen über 50 % plus in zehn Jahren
- 13 Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft: Mieter-App in Frankreich längst etabliert Groupe Valophis schwört auf Kommunikation per App

15 RICS 8-Punkte-Plan: "Ländlichen Raum stärken – Metropolregionen entlasten" - Im öffentlichen Interesse jetzt ganzheitlich handeln

### Gebäude / Umfeld

- 17 Planen Bauen Wohnen Innovationen
- 18 "100 Tausend Dächer Initiative" will durch Aufstockung Bau bezahlbarer und effizienter Wohnungen in Wachstumsregionen ankurbeln

### Führung / Kommunikation

- 20 Beispiel Lipsia: Wohnungsgenossenschaften begehrt wie zur Gründerzeit mit Themen wie lebenslanges Wohnrecht und Mitbestimmung.
- 22 UNITAS und HTWK rücken Genossenschaftsidee in den Fokus – ein Video zeigt die Besonderheiten genossenschaftlichen Wohnens

- 23 L- auf H-Gas-Umstellung. Warum müssen die Gasmonteure bis zu vier Mal in die Wohnung? Wie kann die Wohnungswirtschaft dabei helfen, Herr Janßen?
- 27 Dr. Thomas Beyerle an der HfWU: Megatrends sind die großen Brüder der Mode, also einer zyklisch widerkehrenden Erscheinung, auch und gerade in der Immobilienwirtschaft
- 29 Modulbau Billiger, schneller und effizienter Bauen – und somit auch sozial verträglicher. Von Wojciech Czaja

### Energie / Umwelt

30 ista und GETEC starten enge Partnerschaft – ista übernimmt den GETEC-Messdienst – eine Vertriebskooperation soll Potentiale heben 32 Grundsteuer: Willkürliche Festsetzungen, führen zu Wertverzerrungen. Daher wird wohl das BVerfG hinsichtlich der Neuregelung Hinweise geben.

### Soziales

34 Putzen, bügeln, einkaufen
– seit über 10 Jahren und 40.000
Stunden im Dienst der Mieter - das
Wohn-Service-Team der Nassauischen Heimstätte

### Personalien

39 Frank Emrich neuer Verbandsdirektor des vtw

**Editorial** 

# Liebe Leserin, lieber Leser. Wer jetzt neu bauen will, sollte auch an Marketing denken.

Bestand ist schön und er wird auch modernisiert!! Aber jetzt wird gebaut, NEU GEBAUT. Das überlassen die ehemals gemeinnützigen Unternehmen und Genossenschaften nicht mehr den privaten Investoren. Jetzt krempeln sie die Ärmel hoch. Das ist gut.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de Gerd Warda; Foto WOWIheute

Aber halt. Bauen ist die eine Seite der Medaille, die Trommel rühren für das Produkt Wohnen ist die andere Seite. Marketing-Experte Kay P. Stolp rät: "Wer jetzt neue Wohn-Produkte auf den Markt bringt, sollte auch ans Marketing denken, auch wenn sich die Wohnungen wie von selbst vermieten". Warum? "Wenn wir Neubauprojekte schon im frühen Stadium begleiten, hinterfragen wir beispielsweise Dinge wie: Werden diese Grundrisse wirklich nachgefragt? Was muss berücksichtigt werden, damit das Projekt tatsächlich junge Familien anzieht, wie geplant? Manche Antworten finden wir auf der Basis von Erfahrungswerten, für manche betreiben wir Marktforschung. In einigen Fällen hat das den Unternehmen teure Fehler erspart." Soweit der Marketingexperte.

Ja, es geht ja nicht nur um die Vermietung allein, sondern gerade um Antworten wie ich meinen Mieterstamm erweitern kann. Aber lesen Sie selbst: "Ein Neubauprojekt ist eine Riesenchance für das ganze Wohnungsunternehmen!" Warum ist das so, Herr Stolp? (Seite 4)

Warum man die ländlichen Räume stärken muss und damit die Metropolregionen entlasten, finden wir in einem 8 Punkte Plan von RICS-Deutschland. Der ländliche Raum hat viel Potential, meint Martin Eberhardt, Vorstandvorsitzender der RICS-Deutschland. (Seite 16)

Die Grundsteuer liegt beim Bundesverfassungsgericht. Wie wird dort entschieden? Womit müssen wir rechnen? Wir haben Hannes Wendt, Sachverständiger für Grundstücksbewertung bei Crowe Horwath Trinavis, gefragt. Lesen Sie seine Einschätzung ab Seite 32.

Februar 2018. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten. Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda

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 114 erscheint am 14. März 2018

Marketing

# "Ein Neubauprojekt ist eine Riesenchance für das ganze Wohnungsunternehmen!" Warum ist das so, Herr Stolp?

Bauprojekte bieten ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen die Chance, sich ganz neue Zielgruppen zu erschließen – auch für den älteren Bestand. Worauf es ankommt, damit das klappt, erläutert Marketing-Experte Kay P. Stolp im Gespräch mit wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda.



Herr Stolp, gefühlt vermarkten sich die meisten Neubauprojekte heute fast von allein. Sie halten es dennoch für sinnvoll, dass Wohnungsunternehmen Neubauprojekte mit professionellem Marketing begleiten. Wieso?

**Kay P. Stolp:** Dafür gibt es drei Gründe: Mehr Planungssicherheit, ein besseres Unternehmensimage und zielgenauere Vermietung.

### Inwiefern sorgt Marketing für mehr Planungssicherheit?

Kay P. Stolp: Wenn wir Neubauprojekte schon im frühen Stadium begleiten, hinterfragen wir beispielsweise Dinge wie: Werden diese Grundrisse wirklich nachgefragt? Was muss berücksichtigt werden, damit das Projekt tatsächlich junge Familien anzieht, wie geplant? Manche Antworten finden wir auf der Basis von Erfahrungswerten, für manche betreiben wir Marktforschung. In einigen Fällen hat das den Unternehmen teure Fehler erspart.



Wohnungsunternehmen haben höhere Ansprüche an ihre Projekte und deren langfristiger Entwicklung als renditegetriebene Projektentwickler. Dieser Anspruch sollte in der Kommunikation auch sichtbar werden. Foto: stolp+friends

### Und inwiefern profitiert das Unternehmens-Image von dem Neubau?

**Kay P. Stolp:** Weil sich Menschen immer für Neubauprojekte interessieren. Diese Aufmerksamkeit können Wohnungsunternehmen nutzen, um weitergehende Botschaften in der Öffentlichkeit zu platzieren.

Ein Beispiel: Aus Befragungen wissen wir, dass viele jüngere Menschen nicht mehr wissen, was eine Wohnungsgenossenschaft eigentlich ist – und wenn, meist dann wenig Gutes mit ihnen verbinden. Ein Neubauprojekt bietet die Chance, den Menschen zu sagen: "Dass wir hier hochmodernen, komfortablen Wohnraum für unter 10 Euro pro Quadratmeter anbieten, ist eine direkte Folge unseres Geschäftsmodells. Und dieses richtet sich übrigens nicht nur an Arme und Alte, sondern an alle." Diese Botschaft in den Köpfen der Menschen unterzubringen, ist eine nachhaltige Investition in die Zukunftsfähigkeit eines Wohnungsunternehmens.

### Was habe ich als Wohnungsunternehmen von zielgenauerer Vermietung? Miete ist Miete – oder nicht?

Kay P. Stolp: Wenn Sie privater Projektentwickler sind: Klar. Verantwortliche in ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen haben aber meist einen ganz anderen Anspruch: Sie sehen sich als verantwortungsvoller Quartiersentwickler und Wohnraumversorger. Zur gezielten Entwicklung eines Quartiers gehört auch, auf eine ausgewogene Mieterstruktur zu achten. Natürlich kann man sagen: "Ach, die vermieten sich ja schon irgendwie." Aber dann braucht man sich nicht zu wundern, wenn die Spielplätze nicht mehr genutzt werden, weil es in der Gegend keine jungen Familien mehr gibt.

### Wie konkret könnte denn so ein Neubaumarketingprojekt ablaufen?

Kay P. Stolp: Im Idealfall wird das Marketing schon in der ersten Planungsphase mitgedacht. So kann beispielsweise eine Bedarfsanalyse die erfolgversprechendsten Zielgruppensegmente identifizieren. Bei manchen Wohnungsunternehmen übernehmen wir auch im weiteren Verlauf moderierende projektkoordinierende Funktionen als Schnittschnelle zwischen Unternehmen, Architekten und ausführenden Firmen.

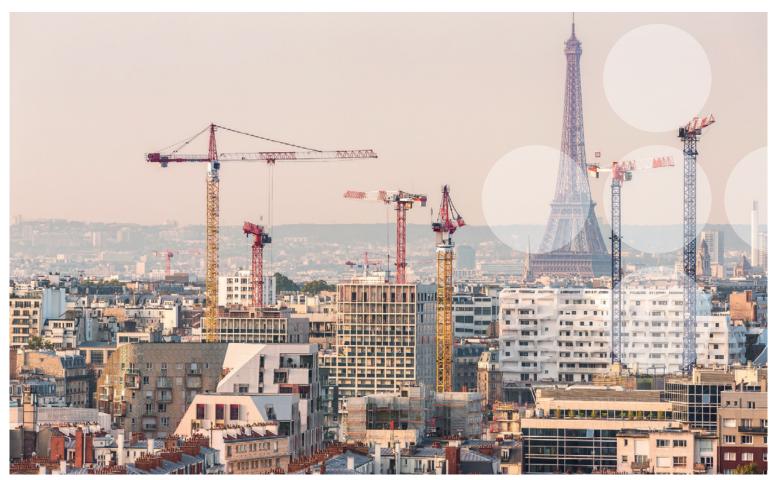
Und schließlich geht es um die Entwicklung und Umsetzung der vermietungs- oder verkaufsfördernden Kommunikationsstrategie: Welche Eigenschaften des Projekts werden betont? Wie positioniert sich das Unternehmen? Und über welche Kanäle werden diese Botschaften kommuniziert? Im Idealfall werden diese Dinge von vornherein mitgedacht, sodass alle Maßnahmen ineinandergreifen.





# Frühling in Paris

22. – 25. April 2018



© Sergio Grazia

### Weiterbildung für den gemeinnützigen Wohnungsbau

Ein Angebot der Dachverbände Wohnbaugenossenschaften Schweiz und Wohnen Schweiz





Kay P. Stolp ist Inhaber und Geschäftsführer von stolp+friends. Die Marketing-Gesellschaft arbeitet für ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen aus ganz Deutschland. Unter neubaumarketing.info ist das Angebot des Osnabrücker Unternehmens für neubauende Wohnungsunternehmen abgebildet.

#### Und was ist der Nicht-Idealfall?

Kay P. Stolp: Der leider recht häufige Fall, dass wir nach Baubeginn einen Anruf bekommen, weil die Nachfrage doch nicht so groß ist, wie erwartet oder einfach, weil man plötzlich ein Bauschild, Exposé oder Pressematerial für den Spatenstich benötigt. Wir erledigen das natürlich gerne – aber erfahrungsgemäß können wir viel mehr für Wohnungsunternehmen rausholen, die sich frühzeitig an uns wenden.

Zeitig mit der Planung anfangen – gibt es weitere Erfolgsfaktoren für das Neubau-Marketing?

Kay P. Stolp: Im Grunde ist es wie beim Bau selbst: Ein gut durchdachter Plan ist extrem wichtig: In unserem Fall heißt das, zu wissen, wann welche Kanäle mit welchen Botschaften und welchem Ziel zum Einsatz kommen. Und dann brauchen Sie erfahrene und motivierte Handwerker, die diesen Plan sauber und mit viel Liebe zum Detail umsetzen. Und wie beim Bau selbst macht es richtig Spaß zu sehen, wenn ein Plan aufgeht. In unserem Fall, dass es schon frühzeitig viele Anfragen von den "richtigen" Leuten gibt und die Geschäftsführer berichten, dass sie von vielen Seiten auf das Projekt angesprochen wurden.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Stolp!

# Wohnungswirtschaft heute. Fakten und Lösungen für Profis

Sind sie schon regelmäßiger Leser von Wohnungswirtschaft-heute Technik? wenn nicht, dann melden Sie sich heute an . . .

Führung / Kommunikation

# F+B-Wohn-Index Deutschland Q4/2017: Neuvertragsmieten in München sinken – Preise von Eigentumswohnungen über 50 % plus in zehn Jahren

Der F+B-Wohn-Index Deutschland als Durchschnitt der Preis- und Mietentwicklung von Wohnimmobilien für alle Gemeinden in Deutschland stieg im 4. Quartal 2017 im Vergleich zum Vorquartal um 0,7 %, im Vergleich zum Vorjahresquartal um 3,7 %. "Die Wachstumsdynamik der letzten 15 Monate zeigt sich im bundesdeutschen Durchschnitt weiterhin eher moderat, die vor allem bei Angebotsmieten und teilweise auch bei Preisen die Spitze eines Preiszyklus markieren könnte", kommentierte F+B-Geschäftsführer Dr. Bernd Leutner die Ergebnisse. Angesichts eines weiterhin sehr niedrigen Zinsniveaus – gegenüber 2007 hat sich das Zinsniveau am Kapitalmarkt im Durchschnitt um über 90 % reduziert[1]- und demzufolge fehlender Anlagealternativen halte die ungewöhnliche und seit mehr als sechs Jahren anhaltende Spreizung zwischen der Entwicklung der Preise von Eigentumswohnungen und der Neuvertrags- und Bestandsmieten weiterhin an, so der F+B-Chef. Insbesondere in den Ballungsräumen werden die Grenzen der Finanzierbarkeit von Neubaumietwohnungen, aber auch von Wohnungen im Bestand, bis hinein in die Mittelschichtshaushalte deutlich sichtbar.

Gestützt wird diese Beobachtung durch den verfestigten Trend, dass Bestandsmieten bundesweit im Vergleich von Q4/2017 zum Vorquartal nur um 0,4 % anstiegen und sich der Preisanstieg der Neuvertragsmieten mit 0,4 % dem der Bestandsmieten – auf einem eher niedrigen Niveau - vollständig angeglichen hat. Eigentumswohnungen verteuerten sich dagegen im gleichen Zeitraum um 0,9 % und Einfamilienhäuser um 0,5 %. Auch im Vergleich zum Vorjahresquartal 4/2016 übertrafen Eigentumswohnungen mit 5,3 % und Einfamilienhäuser mit 3,9 % den Durchschnittswert des F+B-Wohn-Index von 3,7 %. Die Preise für einzelne Mehrfamilienhäuser zogen im Vergleich zum Vorquartal mit + 1,0 % an und konnten erneut gegen den Gesamttrend des Wohn-Index überdurchschnittlich wachsen. Im Jahresvergleich stiegen die Preise für diese Anlageobjekte um 2,0 % - ein kontinuierlich leicht ansteigender Trend, welcher die wachsende Attraktivität dieser Vermögensanlage widerspiegelt. Neuvertragsmieten und Bestandsmieten verteuerten sich mit 2,2 % bzw. 1,5 % im Vergleich zu ihren Vorjahresquartalen nach wie vor unterhalb des Anstiegs des F+B-Wohn-Index, der also auch weiterhin von der Preisentwicklung bei den Eigentumswohnungen geprägt wird und liegen bei den Steigerungsraten in etwa auf dem Niveau des Anstiegs der Verbraucherpreise.

### F+B-Wohn-Index: Preis- und Mietenentwicklung – Index und Änderungen (in %)

	Einfamilien- häuser	_	Mehrfamili- enhäuser	Neuvertrags- mieten	Bestands- mieten	F+B- Wohn-Index
Index 2017-IV	122,7	145,1	114,7	120,0	109,6	126,3
$(\emptyset \ 2004 = 100)$						
Änderung zum	0,5	0,9	1,0	0,4	0,4	0,7
Vorquartal						
Änderung zum	3,9	5,3	2,0	2,2	1,5	3,7
Vorjahresquartal						



Zum Quartalsbericht der TOP 50 in Städten ab 25.000 Einwohner als PDF. KLICKEN Sie Sie auf die Grafik

F+B-Wohn-Index 2017 © F+B 2018 Insgesamt zeigt sich der deutsche Markt für Wohn-Immobilien nach wie vor äußerst heterogen. "Dass nun auch seit einiger Zeit vermehrt B-, C- oder gar D-Standorte in den Fokus von professionellen Investoren, aber auch von Privathaushalten mit mittleren Einkommen rücken, die sich die teuren Kernstädte und Top-Standorte (als A-Standorte gelten die Top 7-Großstädte) nicht mehr leisten können, lässt auch dort Preise und – in relativem Abstand – auch die Mieten ansteigen", sagte Leutner.

Die viel diskutierte Frage nach der Ausbildung bzw. Existenz einer Immobilienpreisblase ist nach Ansicht von F+B nicht eindeutig zu beantworten. "Klar ist, dass die Preisentwicklung zu einem nennenswerten Teil zinsgetrieben ist und die Renditen deshalb deutlich einbrechen", erklärte der Immobilienmarktspezialist. Wer allerdings der Börsenweisheit des Frankfurter Bankiers Carl Mayer von Rothschild (1788-1855) folgt: "Kaufen, wenn die Kanonen donnern, verkaufen, wenn die Violinen spielen", also antizyklisch investieren möchte, werde aktuell eher Wertsteigerungen realisieren und sich bei Ankäufen etwas zurückhalten. Hier zeige sich erneut, dass ein längerer Investitionszeitraum in der Branche eher erfolgsversprechend ist, als das kurzfristige Handelsgeschäft. Auf diese Weise werde auch das Risiko gemindert, Opfer eines Rückschlags der Marktentwicklung zu werden, wenn sich das Zinsniveau und die globalwirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändern.

### Die Entwicklung im Langfristvergleich

Bei Einfamilienhäusern stieg der Index für diese Nutzungsart im Vergleich von Q4/2017 zu Q4/2012, also in den letzten fünf Jahren, um 22,2 %, bei den Mehrfamilienhäusern (MFH) nur um 7,9 %. Im Zehn-Jahresvergleich übertreffen ebenfalls die EFH mit 30,1 % die MFH deutlich mit 15,0 %. Eigentumswohnungen verteuerten sich innerhalb der letzten fünf Jahre um 32,4 % und in den vergangenen zehn Jahren (Vergleich jeweils der vierten Quartale) sogar um 50,4 %.

Die Neuvertragsmieten veränderten sich in den letzten fünf Jahren um 10,5 % und in den vergangenen zehn Jahren um 19,8 %. Bestandsmieten entwickelten sich naturgemäß etwas moderater um jeweils 5,8 % (Q4/2017 zu Q4/2012) und 8,0 % (Q4/2017 zu Q4/2007). Zum Vergleich: Der seit 2004 vierteljährlich fortgeschriebene F+B-Wohn-Index über alle Nutzungsarten bei Wohnimmobilien (Preise und Mieten) stieg im Fünf-Jahresvergleich der vierten Quartale um 20,6 % und binnen zehn Jahren um 30,4 %. Betrachtet man den maximalen Anstieg der Neuvertragsmieten in den 50 teuersten deutschen Städten über 25.000 Einwohner im Jahresvergleich der vierten Quartale 2017-2016, stehen folgende Städte an der Spitze:

Garmisch-Partenkirchen + 7,3 % Kornwestheim + 7.1 % Weil am Rhein + 5,5 % Dreieich (LK Offenbach) + 5,0 % Lörrach + 5.0 %





EINBRUCH-

**BRAND-**

LEITUNGS-WASSER-SCHÄDEN >>

Volltextsuche

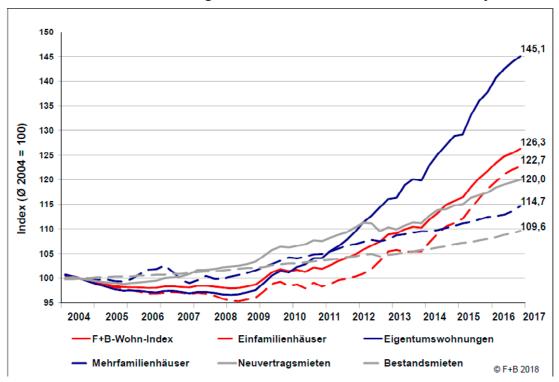
NATUR-

SCHIMMEL. SCHÄDEN X

SUCHEN

Auch weiterhin wird – wie in den Vorquartalen - damit in keiner deutschen Stadt im Durchschnitt die 10 %-Grenze der Mietpreisbremse erreicht. Insbesondere die Top 7-Metropolen rangieren deutlich darunter.

### Preis- und Mietenentwicklung 2004-I bis 2017-IV Einzelindizes der Objektarten



F+B-Wohn-Index 2017 F+B 2018

### F+B-Wohn-Index: Top-/Flop 50 der Preise und Mieten

### Rangliste der Preise von Eigentumswohnungen

Dachau, Kempten (Allgäu), Fürth und Friedberg/Hessen machten im Jahresvergleich der jeweils vierten Quartale 2017/2016 mit Steigerungsraten von 10,9 %, 8,0 %, 7,7 % und 7,4 % die größten Preissprünge. Dachau verdrängte damit Kempten von dessen Spitzenplatz bei den Preissteigerungen von Eigentumswohnungen und rückte mit einem Durchschnittspreis von 4.230 €/m² auf Position zwei vor. Kempten konnte seine rasante Aufwärtsentwicklung der letzten zwölf Monate dagegen nicht halten und musste zum Vorquartal Q3/2017 einen Preisrückgang von -3,0 % verzeichnen. Landsberg am Lech zeigte dagegen in den letzten zwölf Monaten eine wahre Achterbahnfahrt und machte zum Vorquartal mit einem Preisanstieg von 3,7 % 14 Rangplätze auf Position 36 gut, nachdem es in Q2/2017 einen signifikanten Preisrückgang zu verzeichnen hatte. Esslingen am Neckar kletterte ebenfalls 13 Rangplätze auf Position 32 und rief bei einem Plus von 4,9 % zum Vorjahresquartal einen Durchschnittspreis von 3.050 €/m² auf.

**Die Top 7-Metropolen** verzeichneten aufgrund der anhaltend hohen Nachfrage von Selbstnutzern und Kapitalanlegern eine kontinuierlich wachsende Preisentwicklung mit kaum veränderten Rangplatzierungen. Nach Spitzenreiter München folgten auf Platz sieben (Vorquartal neun) Hamburg (3.940 €/m²). Frankfurt am Main verlor einen Rang auf Platz 13 (3.810 €/m²). Auf Rang 16 folgte Stuttgart (3.600 €/m²). Düsseldorf verbesserte sich vom 28. auf den 24. Platz (3.180 €/m²) und Köln (3.060 €/m²) kletterte auf Rangplatz 31. Die Wachstumsraten zwischen Q4/2017 und Q3/2017 bewegten sich zwischen -2,3 (München) und +1,9 % (Düsseldorf), wobei insbesondere der Rückgang in München bemerkenswert ist. Die Eigentumswohnungspreise in Berlin lagen mit durchschnittlich 2.870 €/m² nur knapp unter dem nächstteuren Top 7-Standort Köln. Die Attraktivität der Bundeshauptstadt spiegelt sich auch in der Preissteigerungsrate zum Vorjahresquartal 4/2016 wider: +7,1 % (+1,0 % zum Vorquartal 3/2017). Insgesamt kletterte Berlin um fünf Plätze auf Rang 53, so dass mit dem Einzug in die Top 50 noch in 2018 zu rechnen ist.

Fakten und Lösungen für Profis

München belegte unangefochten seinen ersten Rangplatz mit einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis von 5.800 € (-100 Euro zum Vorquartal). Mit einem Maximalwert von 11.470 €/m² wird neben Hamburg (10.410 €/m²) ein fünfstelliger Wert erreicht. Aber die hohen Preise bleiben seit einigen Jahren nicht auf die Metropolen selbst beschränkt. "Angesichts der großen Nachfrage sind 'Überschwappeffekte' auf die Umlandgemeinden zu beobachten", sagte der F+B-Geschäftsführer. Die sieben Münchner Umlandgemeinden Dachau (Platz zwei), Olching (Platz vier), Unterschleißheim (Platz fünf), Germering (Platz acht), Fürstenfeldbruck (Platz elf), Freising (Platz zwölf), und Erding (Platz 15) bildeten auch im vierten Quartal 2017 die Region der teuersten Städte Deutschlands. Auffällig in diesem Zusammenhang ist der Preisrückgang in Fürstenfeldbruck um -3,2 % zu Q3/2017 auf jetzt 3.870 €/m², verbunden mit dem Verlust von fünf Rangplätzen innerhalb eines Quartals.

Auffällige Veränderungen im Preisgefüge zeigten z. B. einige Städte in Baden-Württemberg. Esslingen am Neckar wiederum konnte in preislicher Hinsicht an Boden gewinnen und verbesserte sich erneut um sieben Rangplätze auf nunmehr Platz 32 (+4,9 % im Jahresvergleich) und festigte einen klaren Aufwärtstrend als begehrten Investitionsstandort. Ettlingen dagegen büßte 17 Rangplätz auf Platz 49 (-2,8 % zum Vorquartal) ein. Filderstadt glänzte mit einem Plus von 3,9 % zu Q3/2017 und machte 13 Plätze auf Rang 39 gut. Überdurchschnittliche Preissteigerungsraten verzeichneten am unteren Ende der Preisskala die beiden Städte Stendal (+11,9 % zum Vorjahresquartal, allerdings mit deutlich abgeschwächter Tendenz und -1,9 % zum Vorquartal) sowie Quedlinburg (+5,9 % zum Vorquartal), das größere Verluste im dritten Quartal 2017 ausgleichen konnte. In Bernburg an der Saale zeigte sich eine uneinheitliche Entwicklung: Stiegen die Durchschnittspreise für Eigentumswohnungen zum Vorjahresquartal noch um +11,0 %, verlor das örtliche Preisgefüge zum Vorquartal um -5,4 %. Ebenfalls positiv entwickelte sich Altenburg mit +5,7 % zum Vorund +11,7 % zum Vorjahresquartal. Riesa konnte verlorenen Boden gut machen mit +11,1 % zum Vorjahresquartal. Aber auch in Wittenberg konnte wieder ein Anstieg der Preise beobachtet werden (+6,4 % zum Vorquartal und +9,4 % zum Vorjahresquartal).

### Rangliste der Mietentwicklung

Auch bei den Neuvermietungsmieten stand München mit Marktmieten von durchschnittlich 13,20 €/m² für zehn Jahre alte, 75 m² große Wohnungen unverändert an der Spitze. Allerdings drehte sich die Mietentwicklung, die jahrelang nur den Weg nach oben kannte, erstmalig um: Die Miete sank im Vergleich zum Vorquartal um -0,5 % bzw. um 0,1 Euro je m². Gegenüber dem Vorjahresquartal 4/2016 war dagegen mit +0,7 % noch ein ganz leichtes Wachstum messbar. Die Spitzenmieten gingen erneut zurück auf jetzt 22,90 €/m². Damit sind deutlich Zeichen für ein Erreichen der Mietpreis-Spitze sichtbar.

Die in der Wiedervermietung einer Wohnung in Frankfurt am Main (11,00 €/m², Rangplatz drei) und Hamburg (10,30 €/m², Rangplatz zwölf) geforderten Mieten stiegen im vergangenen Jahr um +0,5 bzw. +1,3 %. Die Mietpreissteigerungen in Stuttgart (Rangplatz sechs) wiesen mit 1,8 % und durchschnittlich 10,70 €/m², in Köln (Rangplatz 23) mit +1,1 % und 9,80 €/m² und Düsseldorf (Rangplatz 26, +1,0 %, 9,70 €/m²) allesamt Werte auf, die unterhalb des bundesdurchschnittlichen F+B-Wohn-Indexwertes für die Neuvertragsmieten von 2,2 % im Jahresvergleich lagen.

Im Vergleich mit den anderen deutschen Metropolen lag das Niveau der Angebotsmieten in Berlin immer noch unterhalb anderer Top-Standorte in Deutschland, was durch das nach wie vor unterdurchschnittliche Einkommens- und Kaufkraftniveau in der Hauptstadt erklärlich ist. Mit 8,30 €/m² für die Standardwohnung kletterte Berlin drei Ränge auf Platz 100. Im Jahresvergleich schwächte sich die Mietanstiegsdynamik mit 1,8 % weiter deutlich ab - auch im Vergleich des vierten Quartals 2017 mit dem dritten Quartal 2017 mit +0,5 % konnte noch kein signifikantes Anziehen der Wachstumsdynamik in Berlin beobachtet werden.

Die gravierendsten Mietrückgänge innerhalb der TOP-50-Standorte im Vergleich der beiden Quartale Q4-2017 zu Q3-2017 verzeichnete mit -3,3 % Unterschleißheim bei München, gefolgt von Leonberg mit -1,5 % und Hofheim/Taunus mit ebenfalls -1,5 %.

Zittau in Sachsen behielt mit einer Durchschnittsmiete von 4,40 €/m² € von allen knapp 500 untersuchten Städte den Titel als preiswertester Wohnstandort Deutschlands für Mieter. Den größten Preisrückgang in der Liste der Flop-50-Städte musste das ostwestfälische Höxter hinnehmen (-5,8 % im Vergleich zum Vorquartal). Grimma büßte binnen von drei Monaten -2,3 % ein, Mühlhausen/Thüringen um -1,7 %. Positiv entwickelte sich die Mieten in Staßfurt mit +2,9 % und einer Verbesserung um zwei Rangplätze. Gleiches gilt für Warstein mit +5,0 % zum Vorquartal und einem Aufstieg um 17 Rangplätze auf Platz 454.

### Manfred Neuhöfer

Fakten und Lösungen für Profis

### Datengrundlage und Methodik des F+B-Wohn-Index Deutschland

Der F+B Wohn-Index Deutschland kombiniert deutschlandweit die Miet- und Preisentwicklung von Eigentumswohnungen, Ein- und Zweifamilienhäusern, Doppel- und Reihenhäusern mit den Trends von Neuvertrags- und Bestandsmieten von Wohnungen und den Ertragswerten von Mehrfamilienhäusern. Der Index ermöglicht somit quartalsweise eine zusammenfassende Betrachtung des gesamten Wohnsegments in Deutschland, die bis auf die Postleitzahl und Straßenabschnittsebene reicht. Grundlage für den F+B-Wohn-Index Deutschland sind bereinigte Angebotsdaten von knapp 30 Mio. Objekten, der größten Preis- und Marktdatenbank in Deutschland. Die Preisdaten werden korrigiert um empirische Transaktionsabschläge und durch Georeferenzierung und eine plausibilisierende Überprüfung auf Angebots-Dubletten und Fortläufer bereinigt. Die Schätzung der regionalen Zeitreihen für die zu Grunde liegenden Objektarten erfolgt mittels der hedonischen Regression, einem komplexen Verfahren der Ökonometrie und Statistik. Die Aggregation zu den Bundesindizes richtet sich nach dem Wohnungsbestand.

### Über F+B Forschung und Beratung für Wohnen,

### Immobilien und Umwelt GmbH

F+B Forschung und Beratung für Wohnen, Immobilien und Umwelt zählt mit rd. 20 Mitarbeitern und einem bundesweiten Netzwerk von Immobilienfachleuten zu den großen, unabhängigen Forschungs- und Beratungsunternehmen mit Produktfeldern in der Wohnungs- und Immobilienmarktforschung, der Portfolioanalyse und -bewertung, der Stadt- und Regionalentwicklung sowie der Umweltforschung. Zum Kundenstamm des Unternehmens zählen sowohl Wohnungs- und Immobilienunternehmen als auch Banken und Bausparkassen, Städte/Gemeinden sowie Bundes- und Landesbehörden. Mit bundesweiten Marktdaten, Analysen und Studien etabliert F+B mehr Transparenz über die sich immer stärker ausdifferenzierenden Märkte und gewährleistet mehr Entscheidungssicherheit. F+B gibt seit 1996 den F+B-Mietspiegelindex heraus, die wichtigste empirische Grundlage über das Niveau der Mieten im Wohnungsbestand. Der F+B-Wohn-Index als Kombination von Indizes für alle Objektarten wird seit 2011 vierteljährlich vorgelegt mit einer Datenreihe, die bis zum Jahre 2004 zurückreicht und damit langfristige Vergleiche ermöglicht.

Manfred Neuhöfer

Wohnungswirtschaft heute.
Fakten und Lösungen für Profis

Sind sie schon regelmäßiger Leser von Wohnungswirtschaft-heute Technik? wenn nicht, dann melden Sie sich heute an . . .

Führung / Kommunikation

# Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft: Mieter-App — in Frankreich längst etabliert — Groupe Valophis schwört auf Kommunikation per App

Mieter möchten sorgenfrei wohnen, Vermieter möchten effizient arbeiten. Beide Ansprüche verknüpft eine App der Aareon AG. Welchen Mehrwert die Anwendung bietet, lässt sich am Beispiel der Groupe Valophis nachvollziehen. Das Wohnungsunternehmen mit Sitz im französischen Saint-Maurdes-Fossés bietet den komfortablen Rundumservice bereits seit Januar 2016 an.

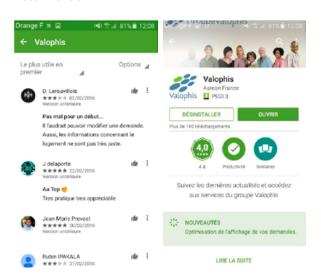


Saint Maurice résidence Delacroix. Foto: Groupe Valophis

Val-de-Marne, im Südwesten von Paris. Es ist früh am Morgen. Menschen fahren in Bussen und Bahnen zur Arbeit, erledigen ihre Einkäufe, haben Termine. Viele von ihnen vertreiben sich die Zeit mit dem Smartphone, schreiben Nachrichten an Freunde, informieren sich über das Weltgeschehen. Und so manch einer hat vermutlich gerade die Mieter-App der Groupe Valophis vor Augen, versendet damit Mietbescheinigungen, gibt Schadensmeldungen an die Verwaltung durch oder stöbert in der Tauschbörse der Mitbewohner seines Quartiers. 2.776 Mieter haben sich diesen besonderen App-Service installiert, den die Gruppe vor rund zwei Jahren in Ergänzung zu ihrem Mieterportal (13.086 Nutzer) gestartet hatte. Die Groupe Valophis ist mit 49.061 Wohnungen und 105.000 Mietern eines der führenden Unternehmen für sozialen Wohnungsbau, präsent in der gesamten Île-de-France und vor allem in Val-de-Marne. Sie berät zudem Gemeinden und Institutionen zu sozialen und ökologischen Urbanisierungsprojekten sowie generell rund um das Thema Wohnen.



Wo immer er ist. Der Mieter kann von jedem Ort mit seinem Vermieter per App kommunizieren. Foto: Aareon



Olivier Maizeret, Direktor für Informationssysteme bei Valophis, sieht die Entwicklung aus dem Hause Aareon als logische Antwort auf die sich mit fortschreitender Digitalisierung stetig verändernden Kommunikationsgewohnheiten der Menschen. Der Mehrwert der App liegt für ihn auf der Hand: "Das Smartphone nimmt einen immer größeren Platz im Alltag der Menschen ein. Dem tragen wir mit dieser App Rechnung. Mietern steht unser Service nun 24 Stunden am Tag und sieben Tage in der Woche zur Verfügung – ganz unabhängig davon, wo sie sich gerade befinden."

Die Reaktionen der User seien bislang sehr positiv. Für viele Vorgänge, etwa Mietzahlungen und Schadensmeldungen, ist das digitale Angebot ein willkommener Kanal. Für andere Angelegenheiten ziehen die Mieter nach wie vor den persönlichen Kontakt vor. Diese Wahl sollen die Mieter auch in Zukunft haben - eine komplette Verlagerung der Kommunikation ins Netz plant die Groupe Valophis nicht. Ausbauen möchte sie das Angebot laut Maizeret, der die Bereitstellung der App maßgeblich mitbegleitet hatte, aber durchaus. Eine noch recht neue Funktion betrifft beispielsweise Online-Anträge: Der Mieter kann eine technische oder administrative Anfrage nicht nur von der App oder dem Portal aus senden, er kann sie auch von ihrer Erstellung bis zu ihrem Abschluss verfolgen und aktualisieren.

Den Mehrwert der Aareon-Lösung spüren natürlich nicht nur die Mieter, sondern auch die Wohnungsunternehmen selbst. Denn der

Bedarf für eine effiziente Verwaltung wächst mit jeder neuen Wohnung und jedem weiteren Projekt. Die Groupe Valophis beispielsweise, die wie bereits erwähnt im Bereich des sozialen Wohnungsbaus aktiv ist, errichtet jährlich circa 1.000 neue Wohnungen im Großraum Paris. Früher waren viele Verwaltungsmitarbeiter durch das Bearbeiten von Mieteranfragen so blockiert, dass Kapazitäten für andere, ebenso wichtige Aufgaben fehlten. Dass Mieter mittlerweile online und mobil die Services der Verwaltung nutzen oder Dokumente selber downloaden können, bedeutet daher auch für die Angestellten eine erhebliche Entlastung. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten.

### Karin Veyhle



Führung / Kommunikation

# RICS 8-Punkte-Plan: "Ländlichen Raum stärken — Metropolregionen entlasten" – Im öffentlichen Interesse jetzt ganzheitlich handeln

Die RICS Deutschland hat einen 8-Punkte-Plan zum Thema "Ländlichen Raum stärken – Metropolregionen entlasten" aufgestellt und wendet sich damit an die Politik sowie andere Stakeholder. Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland: "Aufgrund der zunehmenden Urbanisierung ist das Thema Stadtentwicklung in jüngster Vergangenheit stark vorangetrieben worden. Das Land wurde dagegen (nahezu) vergessen. Dabei hat der ländliche Raum viel Potenzial und sollte daher gestärkt werden. Stadt und Land sind nicht nur gleichwertig in ihrer Bedeutung für Staat und Gesellschaft. Sie können sich gegenseitig unterstützen.



Im ländlichen Raum schlummern viele Potentiale. Foto: Gerd Warda

Notwendig ist die Umsetzung eines Maßnahmenbündels. Nur einzelne Aktionen vermögen den ländlichen Raum nicht zu stärken. Basis unseres 8-Punkte-Plans ist daher eine ganzheitliche Betrachtung der Thematik. Er beinhaltet nachhaltige Lösungsansätze, bei denen verschiedene Politikfelder betroffen sind. Zudem besteht der Bedarf, dass Bund, Länder und Gemeinden in ihren Verantwortungsbereichen tätig werden müssen. Einige Vorschläge zielen auf geänderte Rechtsrahmen, andere sind direkt haushaltswirksam. Alle sind gesamtgesellschaftlich von hoher Bedeutung."

### Veranstaltungshinweis

Jahreskonferenz, der RICS-Focus, am 19. April in Berlin Thema 'Smart Cities, Smart Villages - Potenziale erkennen, Innovationen wagen, Chancen ergreifen'

### RICS 8-Punkte-Plan im Überblick:

- 1. Grundlagen bereitstellen: Breitbandversorgung und Mobilfunk ausbauen
- 2. Ländliche Räume erhalten: Wichtige Infrastrukturen sichern
- 3. Aufenthalts- und Lebensqualität steigern: Ortskerne revitalisieren und Zentren stärken
- 4. Identität durch Immobilien stiften: Gesicht zeigen und regionalen Charakter bewahren
- 5. Baunutzungsverordnung umsetzen: Aktive Immobilien- und Bodenpolitik betreiben
- 6. Neue Immobilienformen entwickeln: Generationenwohnen, Dorfladen 2.0 oder Co-Working im Landgasthof ermöglichen
- 7. Homeoffice nutzen: Moderne Arbeitsmethoden fördern
- 8. Steuerliche und finanzielle Möglichkeiten etablieren: Anreize für Ortskernrevitalisierungen schaffen

"Die RICS versteht sich seit ihrer Gründung vor genau 150 Jahren als Politikberater, da die zentrale Basis für uns das Handeln im öffentlichen Interesse ist. Deswegen bringen wir in die Diskussion unsere Kompetenzfelder Digitalisierung, Infrastrukturen, Urbanisierung und Landflucht, demographischer Wandel, bezahlbarer Wohnraum, Wertentwicklung (Bewertung) von Immobilien, Entwicklung von neuen, angebotsgerechten Immobilienformen sowie Bauen und Baurecht ein", so Eberhardt.

Während in vielen ländlichen Gegenden Wohnungen, Einzelhandels- und Produktionsflächen zunehmend leer stehen, fehlt es in den städtischen Boom-Regionen an ausreichenden Flächen und insbesondere bezahlbarem Wohnraum. Öffentliche Gebäude wie Schulen oder Krankenhäuser werden auf dem Land geschlossen, sind aber an anderer Stelle, mit sonst anderweitig einsetzbaren Steuergeldern neu zu errichten.

Ziel der RICS Positionen ist es daher, Ideen aufzuzeigen, die den Zuzug in die Großstädte und in deren enge Verflechtungsgürtel (Vororte) abbremsen können, um die negativen Effekte der Landflucht zu mindern. "Mit dieser Initiative sollen Städte nicht geschwächt werden. Im Gegenteil – die RICS berät Kommunen und Regierungen weltweit beim Thema Smart City. Und auch unsere Jahreskonferenz, der RICS-Focus, wird zu dem Thema 'Smart Cities, Smart Villages - Potenziale erkennen, Innovationen wagen, Chancen ergreifen' am 19. April in Berlin stattfinden. Es besteht also das Ziel, die Attraktivität der ländlichen Regionen zu erhalten oder wiederherzustellen. Zukunftsfähige Lösungsansätze können die Attraktivität der Großstädte stärken, indem sie überzogene Konzentration und Verdichtung mindern und zugleich die Vorteile des ländlichen Raums hervorheben. Dabei sind verschiedene Politikfelder zu vernetzen. Es gilt einen umfassenden, ganzheitlichen Ansatz zu finden, wie sie die RICS-Kompetenzfelder beschreiben", so Eberhardt abschließend.



### Über die RICS

Die RICS wurde 1868 in Großbritannien gegründet und erhielt 1881 die königliche Charter. Heute ist sie eine weltweit tätige Berufsorganisation, die 125.000 Immobilienexperten rund um den Globus repräsentiert. Die RICS steht für die professionelle Berufsausübung in sämtlichen Bereichen der Immobilienwirtschaft, über alle Nutzungsarten hinweg. Sie regelt und fördert den Berufsstand auf der Grundlage hoher fachlicher Standards und einer strengen Berufsethik. Die RICS in Deutschland, 1994 in Frankfurt am Main gegründet, nimmt eine führende Position in Kontinentaleuropa ein. Viele herausragende, engagierte Persönlichkeiten der hiesigen Immobilienwirtschaft zählen zu ihren rund 1.700 Mitgliedern. Mit einer Strategie, die die Stärken einer international renommierten Organisation in Einklang mit lokalen Markterfordernissen bringt, bildet der deutsche Nationalverband die Speerspitze des dynamischen Wachstums in der Region. www.rics.org/deutschland



### RICS Positionen Ausgabe Februar 2018

Låndlichen Raum stårken – Metropolregionen entlasten 8-Punkte-Plan



Klicken Sie auf das Bild und Sie kommen zum RICS 8-Punkte-Plan als PDF

Gebäude / Umfeld

# Planen, Bauen, Wohnen, Innovationen — Wohnpark Alt-Erlaa AG, Wien; Wohnungseigentum, Innsbruck; Oberwarter Siedlungsgenossenschaft; GSDG, Lenzing

Mit großer Vielfalt und Spürsinn für zukünftige Themen präsentieren sich neue und in Planung befindliche Projekte der gemeinnützigen Bauträger. Die Konzepte beeindrucken durch Nachhaltigkeit in puncto Ökologie, Erhaltung alter Bausubstanz als auch betreffend das soziale Gefüge.





1 Foto: GSDG 2 Foto: Wohnpark Alt-Erlaa AG

Von Alfred Früh

### Daheim, wo andere Urlaub machen. GSDG, Lenzing

Mit 5.700 Einwohnern "überschaubar", infrastrukturell alles Notwendige vorhanden, die Lage so, dass hier jährlich Tausende gerne ihre Ferien verbringen: Seewalchen am Attersee ist ein Top-Standort und wer bleiben und "Daueraufenthalt" nehmen möchte, für den hat die GSDG ein hochwertiges Angebot parat. Auf den zentrumsnahen Schreinergründen, mit direktem Blick auf den See und Schloss Kammer, entstehen nach Plänen von Eva und Peter Gilhofer zwei Doppelhäuser und zehn Wohnungen in fünf sägezahnartig versetzten Reihenhäusern. Im ersteren kann man sich auf 138 Quadratmetern und zwei Ebenen ausbreiten, oben erweitert sich der Wohnbereich zu einer von zwei Seiten aus zugänglichen Terrasse, gleichsam ein "grünes" Zimmer. Die Fahrzeuge finden in einem grasbedeckten Carport Schutz. Durch die (sanfte) Hanglage ist bei der 5er-Zeile das Erdgeschoss der einen Wohnung gleichzeitig das obere Stockwert der anderen. Aus der Wohnfläche von 63 Quadratmetern auf der untersten Ebene führt vom Garten aus eine Wendeltreppe in die Etage darüber, wo es nochmals 64 Quadratmeter plus Terrasse zu bewohnen gibt. Der "Hausnachbar" kann von diesem Geschoss aus über seine Diele die darüber liegenden 110 Quadratmeter und ein allseitig umbautes Atrium erreichen. Ziegelmauerwerk, Wärmeerzeugung mittels zentralem Gas-Brennwert-Kessel, Fußbodenheizung sowie dezentrale Wohnraumlüftung etablieren einen soliden technischen Hintergrund für ein – so der claim in der Verkaufsbroschüre – luxuriöses Residieren in "ihrer Rückzugsoase".



Den vollständigen Artikel als PDF lesen KLICK auf das Bild

Fakten und Lösungen für Profis

Gebäude / Umfeld

# "100 Tausend Dächer Initiative" will durch Aufstockung Bau bezahlbarer und effizienter Wohnungen in Wachstumsregionen ankurbeln

In Deutschland mangelt es aufgrund der stark steigenden Wohnraum-Nachfrage besonders in Ballungsgebieten an bezahlbarem Wohnraum. Die neue "100 Tausend Dächer Initiative" möchte den Wohnungsbau durch Dachaufstockungen im angespannten deutschen Wohnungsmarkt unterstützen. Sie wurde vom GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (GdW), Bundesverband der Gipsindustrie e.V. (GIPS) und dem FMI Fachverband Mineralwolleindustrie e.V. (FMI) initiiert.

# MIT EINER BUNDESWEITEN 100 TAUSEND DÄCHER INITIATIVE





Ziel der 100 Tausend Dächer Initiative ist es, attraktiven neuen und bezahlbaren Wohnraum in Ballungsräumen, Groß- und Universitätsstädten zu schaffen. Hier sind die rechnerischen Potentiale für Aufstockungen enorm, wie verschiedene wissenschaftliche Studien belegen. Mehr als eine Million zusätzliche Wohnungen können durch Dachaufstockung in dicht besiedelten Gebieten entstehen.

Die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Vorteile liegen auf der Hand: Aufstockungen bestehender Gebäude können einen entscheidenden Beitrag zur Lösung der Wohnungsnot vor allem im innerstädtischen Bereich leisten. Das Wohnangebot im Quartier wird verbreitert, was die soziale und demografische Mischung begünstigt. Energetisch optimierte Aufstockungen verbessern zudem die Energieeffizienz des gesamten Hauses – ein wesentlicher Aspekt mit Blick auf die Erreichung der Klimaziele 2050. Auch fallen keine Grundstückskosten an, es wird kein zusätzliches Bauland benötigt und Grünflächen bleiben unversiegelt. Um das große Potential von Gebäudeaufstockungen zu heben, gilt es, baurechtlich und wirtschaftlich günstige Rahmenbedingungen auf kommunaler, Landes- und Bundesebene zu gestalten. So sollten beispielsweise die derzeitigen Regelungen zu Abstandsflächen und Ausgleichsmaßnahmen, zu Stellplatzpflichten und zum Brandschutz flexibler gestaltet werden, damit Bauherren nicht entmutigt, sondern dazu ermuntert werden, Wohnraum durch Aufstockungen und Dachausbauten zu schaffen. Es braucht wirtschaftliche Anreize, damit der mit Dachaufstockungen verbundene Mehraufwand bei der Planung und Ausführung zumindest teilweise kompensiert werden kann.

Mit der 100 Tausend Dächer Initiative haben der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., der Bundesverband der Gipsindustrie e.V. und der FMI Fachverband Mineral-wolleindustrie e.V. eine politische Initiative ins Leben gerufen, die eine beschleunigte Aufstockung dafür geeigneter Gebäude auf den Weg bringt.

### Katharina Burkardt

Die 100 Tausend Dächer Initiative ist eine politische Initiative des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. (GdW), des Bundesverbandes der Gipsindustrie e.V. (GIPS) und des FMI Fachverband Mineralwolleindustrie e.V. (FMI). Ziel ist es, durch die Beseitigung baurechtlicher und wirtschaftlicher Hemmnisse auf kommunaler, Landes- und Bundesebene attraktiven neuen und bezahlbaren Wohnraum in Ballungsräumen, Groß- sowie Universitätsstädten zu schaffen. Mit einem KLICK auf das Foto öffnen Sie das Positionspapier als PDF.

### Zum GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und

### Immobilienunternehmen e.V.

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen vertritt als größter deutscher Branchendachverband bundesweit und auf europäischer Ebene rund 3.000 kommunale, genossenschaftliche, kirchliche, privatwirtschaftliche, landes- und bundeseigene Wohnungsunternehmen. Sie bewirtschaften rd. 6 Mio. Wohnungen, in denen über 13 Mio. Menschen wohnen. Der GdW repräsentiert damit Wohnungsunternehmen, die fast 30 Prozent aller Mietwohnungen in Deutschland bewirtschaften. Infos: web.gdw.de

### Zum Bundesverband der Gipsindustrie e.V.

Der Bundesverband der Gipsindustrie e.V. vertritt die Interessen der gipsabbauenden und gipsherstellenden Unternehmen in Deutschland. Er ist aus dem 1899 gegründeten Deutschen Gipsverein hervorgegangen und repräsentiert heute eine sowohl von mittelständischen als auch von großen Unternehmen geprägte Branche mit über 4.000 Mitarbeitern. Zu den Aufgaben gehört u.a. die Darstellung der Vorteile des Baustoffs Gips sowie der modernen Trocken- und Leichtbauweisen mit Gips in der Fachwelt ebenso wie in der breiten Öffentlichkeit. Der Verband engagiert sich außerdem in der nationalen sowie europäischen Normung. Infos: www.gips.de

### Zum FMI Fachverband Mineralwolleindustrie e.V.

Der FMI Fachverband Mineralwolleindustrie e.V. vertritt die marktführenden Hersteller von Glas- und Steinwolle. Mitglieder sind climowool, Rockwool Deutschland, Knauf Insulation, Saint-Gobain Isover und Ursa Deutschland. Wir sind Ansprechpartner und Koordinator für die relevanten Themen der Branche von Energiewende über Wärmedämmung bis hin zu Dämmen mit Mineralwolle. Der FMI bündelt zudem die Fachkompetenzen der Unternehmen im technischen Bereich. Infos: www.fmi-mineralwolle.de





Gerne erstellen wir den verbrauchsorientierten Energieausweis auch für Liegenschaften, für die KALO die Heizkostenabrechnung noch nicht erstellt. Beauftragen Sie uns einfach online oder sprechen Sie mit Ihrem persönlichen Ansprechpartner bei KALO!

Tel.: 040 - 237 75 - 0 www.kalo.de Führung / Kommunikation

# Beispiel Lipsia: Wohnungsgenossenschaften begehrt wie zur Gründerzeit — mit Themen wie lebenslanges Wohnrecht und Mitbestimmung.

"Mit dem anhaltenden Bevölkerungswachstum erkennen die Leipziger wieder den Wert von Genossenschaften", stellt Dr. Kristina Fleischer, Vorstandsvorsitzende der Wohnungsgenossenschaft "Lipsia" eG, fest. "Wir erleben faktisch eine Renaissance des Genossenschaftsgedankens. Genossenschaften sind attraktiv wie zur Gründerzeit."



Das Genossenschafts-Team. Foto: Lipsia

Allein im Jahr 2017 nahm die WG "Lipsia" eG 415 neue Mitglieder auf, die Mitgliederzahl stieg insgesamt auf 8.399. Aktuell verfügt die Genossenschaft über 7.905 Wohneinheiten mit einem Leerstand von 3,76 Prozent zum Ende des Jahres. Das sind 0,33 Prozent weniger als noch Ende 2016. Dr. Fleischer resümiert: "Damit haben wir faktisch fast Vollvermietung erreicht – unser Leerstand bewegt sich im Bereich der nötigen Fluktuationsreserve."

"Themen wie lebenslanges Wohnrecht und Mitbestimmung werden den Leipzigern wieder sehr wichtig. Wir arbeiten wirtschaftlich, sind aber nicht renditegetrieben – das gibt unseren Mitgliedern ein sicheres Wohngefühl. Bei der Wohnungsgenossenschaft 'Lipsia' eG stehen Werterhalt und Wohnraumqualität für ihre Mitglieder im Vordergrund." Allein in die Verbesserung der Wohnungsqualität und der Außenanlagen flossen 2017 insgesamt 11,2 Mio. Euro. 2018 werden es erneut 10,6 Mio. Euro sein. Im Vordergrund stehen Balkon- und Aufzugsanbau sowie Strangsanierung / Baderneuerung und Instandhaltungsmaßnahmen.

Die WG "Lipsia" eG wächst auch durch Neubau. Nach den ersten großen Neubauten in Grünau (Kulkwitzer See-Terrassen), baut die Genossenschaft nun das erste Hochhaus Grünaus nach der Wende. Allein dieses Objekt stellt ein Investment von 12 Mio. Euro dar. Ab Juni rollen die Bagger und Kräne an, in dem 13-Geschosser entstehen 60 Ein- bis Dreiraumwohnungen.

Die Wohnungsgenossenschaft "Lipsia" eG wurde 1954 gegründet und ist eines der bedeutendsten genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen Leipzigs. Zu ihr gehören fast 8.000 Wohnungen im Bestand, davon über 3.000 im Stadtteil Grünau sowie eine hauseigene Spareinrichtung.

Fakten und Lösungen für Profis

"Hier wird deutlich, dass Genossenschaften auch massiv Verantwortung für die Stadtentwicklung übernehmen", betont Dr. Fleischer. "Nach der Wende waren es Genossenschaften und LWB, die mit dem schmerzhaften Abriss ihrer Bestände den Markt konsolidiert haben. Und nun sind wir es wieder, die dem Stadtteil Grünau die nötigen Entwicklungsimpulse geben und die Trendwende manifestieren."

### Elisabeth Enders



Führung / Kommunikation

# UNITAS und HTWK rücken Genossenschaftsidee in den Fokus — ein Video zeigt die Besonderheiten genossenschaftlichen Wohnens

Der Genossenschaftsgedanke rückt im Jahr 2018 noch stärker in den Fokus der Wohnungsgenossenschaft UNITAS. Eine Filmdokumentation, die in Zusammenarbeit mit Studenten der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig entstand, gibt einen intensiven Einblick in dieses Thema.



Die Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig (HTWK Leipzig) und die Wohnungsgenossenschaft UNITAS rücken die Genossenschaftsidee in den Fokus einer gemeinsamen Filmdokumentation. Klicken Sie auf das Bild und das Video startet.

Die Genossenschaftsidee und -praxis wurde am 30. November 2016 als erster deutscher Beitrag in die UNESCO-Liste des Immateriellen Kulturerbes aufgenommen. Das war Anlass für Studierende der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur Leipzig (HTWK Leipzig), sich in einem Projekt näher mit dieser sozialen und nachhaltigen Unternehmensform zu beschäftigen – am konkreten Beispiel eines Leipziger Praxispartners. "Als im vergangenen Jahr die Wohnungsgenossenschaft UNITAS ihr sechzigjähriges Jubiläum beging, begleiteten die Studierenden zahlreiche Veranstaltungen der Genossenschaft mit Kamera und Mikrofon. Sie befragten Zeitzeugen und tauchten in die Geschichte und Besonderheiten genossenschaftlichen Wohnens ein. Es bot sich einfach an, diese gelebte Genossenschaftspraxis anhand eines Partners direkt vor unserer Haustür zu untersuchen", so Dr. Enrico Hochmuth von der Fakultät Medien der HTWK Leipzig, der das studentische Projekt leitete. Der achtminütige Jubiläumsfilm spannt den Bogen von der Geschichte des Genossenschaftswesens im Allgemeinen über die Geschichte der UNITAS im Besonderen bis hin

zur Gegenwart. "Der Titel des Immateriellen Weltkulturerbes rückt das Konzept der Genossenschaft in den Blickpunkt. Die Genossenschaften sind sozial verantwortliche Unternehmen und in dieser Tradition planen wir im Sinne unserer Mitglieder modernes, bezahlbares Wohnen", erklärt Vorstand Wohnungswirtschaft / Technik Steffen Foede. Das solidarische Konzept basiert darauf, dass Menschen keine Mieter sind, sondern Mitglieder und mitentscheiden können. Darüber hinaus ist die Genossenschaft nicht dem Profit verpflichtet, sondern dem Erhalt und der Entwicklung der Objekte. "Unsere Mitglieder stehen im Mittelpunkt des Handelns. Die Genossenschaft sollte ein Gegengewicht zu den renditeorientierten Immobilieninvestoren bleiben", sagt Iris Liebgott, Vorstand Finanzen.

Die Wohnungsgenossenschaft UNITAS eG wurde 1957 gegründet. Derzeit verfügt sie über ca. 6.000 Mitglieder und Wohnungsbestände in nahezu allen relevanten Leipziger Wohnlagen von Gohlis über die Südvorstadt bis nach Stötteritz. Vorstand der Genossenschaft sind Iris Liebgott und Steffen Foede.

Energie

# L- auf H-Gas-Umstellung. Warum müssen die Gasmonteure bis zu vier Mal in die Wohnung? Wie kann die Wohnungswirtschaft dabei helfen, Herr Janßen?

In der letzten Ausgabe haben wir über die für die nächsten Jahre geplante Umstellung von L-Gas auf H-Gas in Millionen Wohnungen berichtet. Hier wurde besonders deutlich, dass die Gasmonteure bis zu vier Mal in die Wohnungen müssen. Diese Aussage hat natürlich die Verantwortlichen in der Wohnungswirtschaft aufgeschreckt, viele haben bei uns nachgefragt. Warum dies? Wie und wer organisiert die Termine? Wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda hat stellvertretend für die umstellenden Gasversorger bei Kai Janßen, Gruppenleiter für die Marktraumumstellung / Erdgasumstellung bei der Oldenburger EWE Netz GmbH nachgefragt.



Kai Janßen, Gruppenleiter für die Marktraumumstellung / Erdgasumstellung bei der Oldenburger EWE Netz GmbH. Foto:EWE

Herr Janßen, Sie sagen Ihre Gasmonteure müssen bis zu vier Mal in die Wohnung. Stellt sich die Frage: Warum?

Kai Janßen: Die Netzbetreiber sind gesetzlich verpflichtet worden, die Gasumstellung durchzuführen. Damit obliegt ihnen die Verantwortung für eine sichere und möglichst reibungslose Umstellung. Die Anzahl und auch die Reihenfolge der Termine sind für alle über 40 betroffenen Netzbetreiber einheitlich vorgegeben worden. Daher haben wir hier auch im Interesse einer sicheren Umstellung für die Kunden keine Spielräume, um auf individuelle Anforderungen eingehen zu können. Hintergrund der Vor-Ort-Termine ist aber auch ein logistischer Aufwand bei den Netzbetreibern und den Herstellern der Gasgeräte. Während des ersten Vor-

Ort-Termins werden alle vorhandenen Gasgeräte erfasst und insbesondere geprüft, ob diese das alternative H-Gas sicher und sauber werden verbrennen können. Bei Bedarf bestellen die Netzbetreiber dann jeweils die Original-Umrüstsätze bei den Geräteherstellern. Für das Liefern brauchen die Hersteller Zeit. Der zweite Termin erfolgt daher einige Monate später. Hier installieren die Gasmonteure die gelieferten Umrüstsätze. Beide Termine werden den Kunden frühzeitig schriftlich mitgeteilt.

Eine Zwischenfrage: Wie werden Sie diese "Besuchstermine" abstimmen, direkt mit den Mietern, mit den Vermietern oder über Ansprechpartner bei der Wohnungswirtschaft?

Kai Janßen: Wenn in der Wohnung des Mieters ein Gasgerät installiert ist und der Mieter das Gas selbst von einem Lieferanten bezieht, dann gehen wir für alle Besuchstermine direkt auf diesen Mieter zu. Wenn der Vermieter das Gas für den Mieter bezieht, dann gehen wir für Termine auf diesen Vermieter zu. Bei abweichenden Konstellationen kann man ideal miteinander sprechen. Dafür informieren wir unsere Kunden auch schriftlich zwei Jahre vor Beginn der Umstellung das erste Mal, dann noch einmal ein Jahr im Voraus und noch einmal drei bis sechs Wochen im Vorfeld des Besuchstermins.

Weitergehende Informationen zur Erdgasumstellung

### Bundesnetzagentur

https://www.bundesnetzagentur.de/DE/Sachgebiete/ElektrizitaetundGas/Verbraucher/ NetzanschlussUndMessung/ UmstellungGasbeschaffenheit/UmstellungGasqualitaetnode.html

Deutscher Verein des Gasund Wasserfaches e.V. https://www.dvgw.de/themen/ gas/marktraumumstellung/

### Energiewirtschaftsgesetz 8 19a

http://www.gesetze-im-internet.de/enwg\_2005/\_\_19a.



empreh

# Brand Einbruch Naturgefahren Leitungswasserschäden

Schimmelschäden

Mehr Sicherheit für die 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.

Wir sichern Werte:

AVW Versicherungsmakler GmbH

Hammerbrookstr. 5 I 20097 Hamburg Tel.: (040) 2 41 97-0 I Fax: (040) 2 41 97-115 E-Mail: service@avw-gruppe.de

www.avw-gruppe.de

In Kooperation die Initiatoren



### Müssen Sie auf jeden Fall immer in jede einzelne Wohnung der Mieter hinein?

Kai Janßen: In die einzelnen Wohnungen der Mieter müssen wir immer dann, wenn in den Wohnungen gasverbrauchende Geräte installiert sind. Sollten in den einzelnen Wohnungen keine Gasgeräte sein, dann müssen wir auch nicht in die Wohnungen.

#### Kann man das Termin-Procedere nicht dennoch auf einen Besuch reduzieren?

**Kai Janßen:** Leider nicht. Aktuell ist von rund 20.000 unterschiedlichen Gerätetypen auszugehen, die im Einsatz sind. Bei Haushaltskunden beispielsweise von der Gastherme über den Durchlauferhitzer, Gasherde bis zum Gaswäschetrockner – und alles aus verschiedenen Jahrzehnten. Es ist daher leider nicht möglich, dass die Gasmonteure bereits beim ersten Termin alle Umrüstsätze dabei haben.

### Dann wären aber noch zwei der bis zu vier Termine offen.

Kai Janßen: Korrekt, von diesen zwei Terminen ist nur jeder zehnte Kunde betroffen. Sie dienen ausschließlich der stichprobenartigen Qualitätssicherung – jeweils nach den ersten zwei Terminen. Es wird hier auch keine Terminvereinbarung geben. Die Kunden werden jeweils nach dem Zufallsprinzip ausgewählt und ohne Termin angesprochen. Sollte ein Kunde nicht zu Hause sein, dann sucht der Gasmonteur einfach den nächsten zufälligen Kunden auf – bis die vorgeschriebene Anzahl an Besuchen erfüllt ist.



Gasmonteure prüfen auch, ob unbemerkt Gas oder Kohlenmonoxid austritt. Foto:EWE



Kleines Teil, große Wirkung: Häufig muss nur solch eine Brennerdüse ausgetauscht werden. Foto:EWE

### Was macht der Gasmonteur wo in der Wohnung?

Kai Janßen: Während des ersten Termins nimmt der Monteur das Gasgerät, die Anlage sowie den zentralen Gas-Hausanschluss in Augenschein, er nimmt alle erforderlichen Daten auf und erfasst den Gaszählerstand. Daher muss der Monteur immer alle Räume betreten, in denen diese Systeme installiert sind, egal ob Keller, Dachboden oder die Wohnung. Der Monteur betritt dabei die Räume bereits mit eingeschaltetem Messgerät. Die Frage ist, ob etwa bereits unbemerkt Erdgas oder Kohlenmonoxid austritt? Sollte tatsächlich eines der Gase austreten, bemängelt der Monteur dieses. Sofern unmittelbare Gefahr für Leib und Leben besteht, muss der Monteur die Gaszufuhr im betroffenen Umfeld sogar unterbrechen. Allgemein hat der Kunde bei vorliegenden Mängeln vier Wochen Zeit, den Mangel beseitigen zu lassen. Zusätzlich fotografiert der Gasmonteur alle Geräte und deren Typenschilder. Diese Bilder werden vorübergehend digital gespeichert. Unabhängig davon bestellt der Netzbetreiber notwendige H-Gas-Umrüstsätze, individuell für jedes Gasgerät bei den Original-Herstellern. Während des zweiten Termins installiert der Gasmonteur dann in der Regel die gelieferten Umrüstsätze.

# Was sind L- und H-Gas und warum wird umgestellt?

Große Teile Deutschlands werden aktuell mit L-Gas versorgt, das aus deutscher und niederländischer Förderung stammt. Die Kapazitäten dieses speziellen Gases sind jedoch bereits rückläufig. Nach aktuellem Stand wird ab 2029 kein niederländisches L-Gas mehr nach Deutschland fließen. Daher stellen alle betroffenen L-Gasnetzbetreiber jetzt auf das langfristig verfügbare H-Gas um, das vorrangig aus der Nordsee sowie Russland stammt und dessen Vorkommen auf Jahrzehnte als gesichert gilt. Bei den zwei Gassorten liegt der Unterschied in der Qualität: H-Gas (High Calorific Gas) hat einen höheren Methangehalt und setzt daher bei der Verbrennung mehr Energie frei als L-Gas (Low Calorific Gas). An diese neue Gasqualität müssen die Gasnetzbetreiber alle gasverbrauchenden Geräte anpassen, um auf diese Weise die Zukunftsfähigkeit ihrer Region zu sichern.

### Für den Fall, dass ein Gasgerät repariert oder gewartet werden muss: Wer beauftragt dann den Heizungsinstallateur und wer bezahlt diesen?

Kai Janßen: Jeder Kunde kann dafür wie gewohnt den Heizungsinstallateur seines Vertrauens auswählen und beauftragen. Die Kosten einer Reparatur oder einer Wartungen muss der Kunde selbst tragen, diese wären ja auch ohne Erdgasumstellung notwendig geworden.

### Und wenn ein Gasgerät gar nicht auf H-Gas angepasst werden kann?

Kai Janßen: In extrem seltenen Einzelfällen kann es tatsächlich passieren, dass sich ein Gasgerät nicht auf H-Gas anpassen lässt. Dann müsste der Kunde auf eigene Kosten bei dem Lieferanten seiner Wahl ein neues Gerät kaufen, das H-Gas zuverlässig verbrennen kann. Das könnte beispielsweise bei sehr alten Geräten der Fall sein, für den die Hersteller keine Ersatzteile mehr liefern können.

### Wie kann die Wohnungswirtschaft Ihnen helfen?

Kai Janßen: Wohnungswirtschaftsunternehmen können dem regionalen Netzbetreiber ihre Ansprechpartner mitteilen, die einen Überblick über die Immobilien haben. Gut wäre auch ein Aushang am Schwarzen Brett in den einzelnen Immobilien, zur Information der Mieter, dass Besuche der Gasmonteure anstehen und wie man "echte" Gasmonteure von etwaigen Trickbetrügern unterscheiden kann. Wir versenden hierfür an die Wohnungswirtschaftsunternehmen spezielle Informationen. Mieter können sich bei Fragen am besten immer direkt an den Netzbetreiber wenden, bei EWE Netz ist das zum Beispiel die Rufnummer 0800 678 0000. Hier können Mieter auch Auskunft erhalten, ob bei ihnen an diesem Tag tatsächlich ein Besuch durch unseren Gasmonteur ansteht. Ideal wäre es auch, wenn die vorhandenen Gasgeräte im Vorfeld der Geräteerfassung gewartet werden. Seit einigen Monaten weisen wir alle Heizungsinstallateure und Schornsteinfeger in unserer Region auf die noch strengen Grenzwerte hin, die im Zuge der Gasumstellung gelten.

### Gibt es einen zeitlichen Ablaufplan?

Kai Janßen: Wir starten Anfang Februar mit den ersten Kundenbesuchen. Das gesamte Projekt wird bei uns bis ca. 2027 gehen. Wir haben detaillierte Ablaufpläne, wann wir wo auf das alternative H-Erdgas umstellen. Im Wesentlichen folgt die Erdgasumstellung den vorhandenen Gasleitungen. Wie nahezu alle Netzbetreiber mit großem Umstellvolumen, so haben auch wir unsere Region in kleinere Bezirke eingeteilt. Wir stellen in einem kleinen Bezirk nach dem anderen alle Geräte um und leiten hier anschließend jeweils das H-Gas ein.

### Kann ich durch das neue Gas beim Heizen und Kochen sparen?

**Kai Janßen:** Ob sich die persönliche Gasrechnung verändert, das hängt letztlich von zahlreichen Faktoren ab, nicht ausschließlich von der anstehenden Gasumstellung.

Herr Janßen, vielen Dank für das Gespräch.

#### Über EWE NETZ GmbH:

Die EWE NETZ GmbH mit Sitz in Oldenburg ist ein Unternehmen der EWE-Gruppe, Mittelbare Anteilseigner sind die EWE AG mit rund 97 Prozent sowie Städte und Gemeinden aus dem Ems-Weser-Elbe-Gebiet. EWE NETZ betreibt Stromund Gasnetze in diesem Gebiet sowie Gasnetze in Teilen Brandenburgs und Mecklenburg-Vorpommerns. Darüber hinaus baut EWE NETZ leistungsstarke Telekommunikationsnetze. Die Infrastruktur von EWE NETZ zeichnet sich durch hohe Versorgungssicherheit und einen wirtschaftlich effizienten Betrieb aus. Rund 162 Mio. Euro investierte das Unternehmen im Jahr 2016 in die Qualität und den Ausbau der Netze. Mit den ausführenden Arbeiten werden in der Regel regionale Firmen beauftragt. Das Unternehmen gehört mit einem Jahresumsatz von 2,61 Mrd. Euro (2016) und rund 1.700 Beschäftigten zu den großen Netzbetreibern in Deutschland.



Führung / Kommunikation

### Dr. Thomas Beyerle an der HfWU: Megatrends sind die großen Brüder der Mode, also einer zyklisch widerkehrenden Erscheinung, auch und gerade in der Immobilienwirtschaft

Eher tröge Vermögensgegenstände und lange Investitionszeiten – als Trendsetter von Megatrends gelten Immobilien gemeinhin nicht. Aber auch in der Immobilienbranche spielen langfristige Veränderungen eine zentrale Rolle. Warum dies so ist, erläuterte Dr. Thomas Beyerle im Rahmen der Vortragsreihe "Immobilienmarketing und Maklerwesen" an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) in Geislingen im Rahmen der Veranstaltungsreihe "Immobilienmarketing und Maklerwesen" von HfWU-Professor Dr. Stephan Kippes.



Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) in Geislingen mit einer Drohne aufgenommen. Vorn Standort Bahnhofstraße 62 und Hauffstraße 13, oben links Parkstraße 4. Schauen Sie selbst hier per KLICK auf Youtube <a href="https://www.youtube.com/watch?v=cDkFrVkHzeM">https://www.youtube.com/watch?v=cDkFrVkHzeM</a>

"Megatrends sind die großen Brüder der Mode, also einer zyklisch widerkehrenden Erscheinung. Sie beschreiben die großen, langfristig wirkenden Treiber des Wandels bzw. der Veränderung – auch und gerade in der Immobilienwirtschaft", so Dr. Thomas Beyerle, Managing Director bei der Frankfurter Catella Property Valuation GmbH. Megatrends wirken plakativ, zum anderen seien sie damit vermeintlich leicht anzuwenden und passten immer. Denn 95 Prozent der Veränderungen am Immobilienmarkt sind vorhersehbar und damit letztlich planbar, schätzt Beyerle. Diese langfristigen, übergreifenden Änderungen seien daher nicht zu verwechseln mit der oftmals geäußerten und als bedrohlich empfundenen Zyklizität der Immobilienmärkte. Diese beziehe sich auf wenige Indikatoren wie Mieten oder Umsätze und führe regelmäßig zur Blasendiskussion und zu Überallokationen oder Unterdeckung. "Das ist per se nichts Schlechtes an einem Gütermarkt, aber aufgrund der trägen Reaktionszeit an den Immobilienmärkten für Investoren unerfreulich und im Falle von Wohnungen gesellschaftlich schwer zu vermitteln."

Fakten und Lösungen für Profis

Bleibt die Frage, warum Analysten dennoch immer wieder systematische Fehler und krasse Fehlleistungen unterlaufen. "Wir Menschen sind in unseren Zukunftserwartungen strukturell auf Linearität geeicht", ist Beyerle überzeugt. "Aber wo gibt es diese schon? Entweder tritt ein Ereignis "viel' zu früh oder "viel' zu spät ein." Der so genannte Rebound Effekt, also Effizienzsteigerungen auf der einen, dafür aber exponentielle Steigerungen auf der anderen Seite, die die Effizienzsteigerungen wieder wettmachen, sorgten für eine Verstärkung der Entwicklung – wie man aktuell in enormen Preissteigerungen im Luxussegment messen könne. Deshalb sollte es nach Einschätzung von Beyerle für Analysten immer eine Maßgabe ihres Handelns geben: So wie ein Autofahrer sein Fahrzeug nicht durch den Blick in den Rückspiegel nach vorne lenken kann, lasse sich die Zukunft nicht aus der Vergangenheit ablesen. Gerade dies sei aber eine beliebte Technik bei vielen Aktienanalysten. "Die Problemlösung, die uns umtreibt, beginnt immer mit der Frage: Können Sie sich vorstellen, dass...? in Kombination mit der Fähigkeit zur Kreativität dieses Vorstellen auch operativ umzusetzen. Und hier helfen Megatrends ungemein, da sie einen Korridor verschiedener Entwicklungen und Szenarien vorgeben."

Aber treffen damit nicht fast alle Prognosen irgendwie zu? "Richtig", sagt der Immobilienanalyst. Denn der Korridor in welchem wir uns bewegen sei definitiv planbar. Die Krux sei die Umsetzung der Konsequenzen. Im Tagesgeschäft fänden sich oftmals stilechte Blüten aus der Rubrik Scheinkorrelation: Nur weil es immer mehr Ältere Menschen gibt, steigt nicht linear die Nachfrage nach Seniorenimmobilien. Nur weil die allermeisten Fensterrahmen aktuell bei Neubauten in Anthrazit verbaut werden, kann es auch weiße geben. Hinzu komme die Unfreiheit des Marktes, die Eingriffsmöglichkeiten – im Guten wie im Schlechten – des Staates und seiner Akteure. Die Verantwortung der Analysten sei es gerade, diese Megatrends auf der Marktebene operativ umzusetzen. "Nur so schaffen sie stabilisierte Märkte und leisten der Markttransparenz Vorschub", betont Beyerle.

Allerdings ist diese Transparenz nach Branchenaussagen eindeutig besser geworden in den letzten Jahren – trotzdem gibt es wieder die Blasendiskussion an den Wohnungsmärkten. "Der Transparenzanstieg hat uns in der Breite einen enormen Vorteil verschafft. In der Tiefenanalyse verharren wir hier aber noch auf einem eher stabilen Status Quo. Es ist in der Tat zunehmend schwieriger im Prognose-, Umfrage- und "Sentimentwald" noch den Kern der Erkenntnis zu erkennen." Ergebnisse verflüchtigten sich zusehend, weil sie immer schneller durch neue ersetzt werden. "Tiefer graben geht nur mit strukturellen Analysen bzw. Datenerfassung wie z.B. einer Volkszählung oder einer Transaktionsdatenbank mit allen wesentlichen Informationen. Wenn immer mehr dazu übergehen, uns mit allen Sentiments und Indices wöchentlich zu konfrontieren, haben wir genau das Problem mit dem Wald und den Bäumen. Oder um es klarer auszudrücken: Das ist dann eine Scheintransparenz, weil den Ergebnissen ein hohes Maß an Interpretationsspielraum zulassen und im Endergebnis kein Ergebnis liefern", erklärt Beyerle.

Als wichtigsten Megatrend sieht der Immobilienexperte eine Entwicklung, die alle Marktteilnehmer seit mindestens 20 Jahren kennen: den demographischen Wandel. Er verändere mehr als die technischen Innovationen im Zeitverlauf die Gesellschaft und damit auch die Immobilienwirtschaft und ihre Güter. Nach Auffassung von Beyerle kam die seit Jahren bestaunte Re-Urbanisierung keineswegs aus dem Nichts.

Das Zurück in die Städte und das Beharren in den Städten – generationenübergreifend – werde die Stadtstrukturen auch in den kommenden 20 Jahren massiv verändern. "Die Hilflosigkeit der Politik und der Öffentlichkeit daraus die strukturellen Weichen zu stellen sieht man exemplarisch an der so genannten Mietpreisbremse. Von Bürgerbegehren gegen Infrastrukturprojekte ganz zu schweigen." Und so komme es, dass der globale Megatrend "Menschen wohnen zukünftig in Städten" in Deutschland im Kleinen ad absurdum geführt werde. Thomas Beyerle: "Einem Megatrend entkommt letztlich keiner am Markt."

### Gerhard Schmücker

Gebäude / Umfeld

### Modulbau - Billiger, schneller und effizienter Bauen und somit auch sozial verträglicher. Von Wojciech Czaja

Seit vielen Jahrzehnten beschäftigt sich die Architektur mit Konzepten zum modularen Bauen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand: Im Modul baut es sich billiger, schneller, effizienter, hochwertiger - und somit auch sozial verträglicher. Langsam kommt der Modulbau nun auch in der Wohnungswirtschaft an.



Foto: Artec/wup wimmerundpartner

### Billiger, schneller und effizienter Bauen



Das modulare Bauen, dem im Internet sogar ein eigener Wikipedia--Eintrag gewidmet ist, beschäftigt die Baubranche schon seit vielen Jahrzehnten. In der Gründerzeit um 1900 wurde der Stuck als vorgefertigte Katalogware an die Fassade appliziert. Im Bauhaus und in der gesamten Moderne bemühte man sich um eine Serienfertigung von Geisteshaltungen und Produkten.

Und spätestens seitdem Expo-Wohnprojekt Habitat 67 in Montréal ist die modulare Bauweise im großen Maßstab nicht nur sicht-, sondern auch herzeigbar. Die in den Jahren 1966 bis 1967 errichtete Wohnhausanlage besteht aus 354 Quadern mit insgesamt 158 Wohneinheiten. Architekt Moshe Safdie gruppierte die vorgefertigten Sichtbeton-Module zu einem tetrisartigen, dreidimensional verschachtelten Gebilde, der vom Sankt-Lorenz-Strom aus betrachtet wie eine große, pixelige Wohnmaschine erscheint.

Den vollständigen Artikel als PDF lesen

**Energie / Umwelt** 

# ista und GETEC starten enge Partnerschaft — ista übernimmt den GETEC-Messdienst — eine Vertriebskooperation soll Potentiale heben

GETEC und ista gehen künftig gemeinsame Wege. Der Energiedienstleister GETEC und der Immobiliendienstleister ista starten dazu die gemeinsame Kooperation "Partnerschaft für Energieeffizienz" im Gebäude.



Im Rahmen der E-world in Essen gaben Michael Lowak und Thomas Zinnöcker die künftige Partnerschaft der beiden Unternehmen bekannt (Copyright Mike Henning).

"Wir als GETEC und ista sind führend in unseren Kernsegmenten Contracting und Verbrauchstransparenz und freuen uns deshalb sehr über die gemeinsame Kooperation. Ziel ist es, wirtschaftliche Effizienz-Maßnahmen und spezielle Dienstleistungen für Immobilieneigentümer und deren Mieter zu entwickeln, gemeinsam umzusetzen und dann auch den Carbon Footprint unserer Kunden deutlich zu reduzieren", sagt Michael Lowak, GETEC Segment CEO Immobilienwirtschaft.

"Wir reagieren mit der Partnerschaft auf die steigende Nachfrage unserer Kunden nach bezahlbaren Effizienz- und Klimaschutzmaßnahmen. Im ersten Schritt bündeln beide Unternehmen ihre Kernkompetenzen in einer Vertriebskooperation. Dadurch können wir unsere Geschäftsbeziehungen erweitern und das Produktportfolio noch gezielter an den Kundenanforderungen ausrichten", sagt Thomas Zinnöcker, CEO der ista Gruppe.

Die Kooperation soll künftig eine deutliche Win-win-Situation für Vermieter wie Mieter schaffen. So profitieren beide von einer optimierten Energieversorgung, hoher Servicequalität und mehr Transparenz über Energieverbräuche. Dies kann maßgeblich zu einer deutlich verbesserten CO2-Bilanz des Gebäudes beitragen. Eigentümer werden durch das wirtschaftliche Contractingkonzept der GETEC gleichzeitig von hohen Investitionshürden entlastet.

ista und GETEC werden somit ab sofort gemeinsam ihr technologisches Know-how bündeln, das Energieeffizienzangebot weiter ausbauen und damit sowohl für den Eigentümer als auch für deren Mieter an der Energiewelt von morgen arbeiten.

### ista

ista ist eines der weltweit führenden Unternehmen bei der Verbesserung der Energieeffizienz im Gebäudebereich. Mit unseren Produkten und Services helfen wir, Energie, CO2 und Kosten nachhaltig einzusparen. ista hat sich dafür auf das Submetering spezialisiert, also auf die individuelle Erfassung, Abrechnung und transparente Visualisierung von Verbrauchsdaten für Mehrfamilienhäuser und gewerbliche Immobilien. Als Grundlage nutzen wir ein Portfolio modernster Hardwarekomponenten zum Energiedatenmanagement. Dazu gehören funkbasierte Heizkostenverteiler, Wasserzähler, Wärmezähler sowie entsprechende Montagesysteme. Das Unternehmen beschäftigt in 24 Ländern weltweit über 5.400 Menschen und unterstützt rund zwölf Mio. Nutzeinheiten (Wohnungen und Gewerbeimmobilien) bei der Einsparung wichtiger Ressourcen. 2016 erwirtschaftete die ista Gruppe einen Umsatz von 850,4 Mio. Euro. Mehr Informationen unter www.ista.de und inside.ista.de.

### **GETEC**

GETEC ist führender Partner für Industrie und Immobilienwirtschaft für smarte, effiziente und grüne Energielösungen - in Deutschland und darüber hinaus. Unser Versprechen "Wir haben die Energie für mehr" ist Leitbild für mehr als 1.100 Mitarbeiter, die mit exzellentem Engineering-Know-how, herausragender regulatorischer Kompetenz, großer Handlungsschnelligkeit und ausgewiesener Nachhaltigkeitsexpertise unsere Kunden durch eine immer komplexer werdende Energiewelt navigieren und dabei zugleich konsequent deren Carbon Footprint reduzieren.

### Das Schönste in unserem Norden ist die Kultur!



Führung / Kommunikation

# Grundsteuer: Willkürliche Festsetzungen, führen zu Wertverzerrungen. Daher wird wohl das BVerfG hinsichtlich der Neuregelung Hinweise geben.

Die sogenannten Einheitswerte, welche in etwa den Immobilienwerten von 1935 (neue Bundesländer) beziehungsweise 1964 (alte Bundesländer) entsprechen, werden zur Ermittlung der Grundsteuer momentan herangezogen. Der andauernde Verzicht auf weitere Neubewertungen und tiefgreifende Veränderungen im Gebäudebestand haben zu erheblichen Wertverzerrungen geführt. Der Bundesfinanzhof (BFH) hat bereits am 22. Oktober 2014 (Az. II R 16/13) diesen Missstand kritisiert und dem Bundesverfassungsgericht (BVerfG) zur Entscheidung vorgelegt. Das BVerfG hat nun in einer mündlichen Verhandlung am 16. Januar 2018 die Basis zur Erhebung der Grundsteuer ebenfalls kritisiert.



Hannes Wendt ist Sachverständiger für Grundstücksbewertung Foto: Crowe Horwath Trinavis

Bei der Einheitsbewertung im Sachwertverfahren kommt es insbesondere zu Wertverzerrungen, da eine Alterswertminderung der Gebäude nach dem Hauptfeststellungszeitpunkt (1935 beziehungsweise 1964) ausgeschlossen ist. So werden zum Beispiel in 1935 gebaute Gebäude in den neuen Bundesländern im Prinzip mit demselben Gebäudewert angesetzt wie ein neu gebautes Gebäude.

Besonders bei älteren Gewerbeobjekten ist die Wertfindung schwierig, da hier teilweise erhebliche Abschläge wegen wirtschaftlicher Überalterung notwendig sind. Daher werden mit den Finanzämtern nicht selten Verhandlungen vor dem Finanzgericht geführt, um die Grundsteuer reduzieren zu können.

Hannes Wendt ist Sachverständiger für Grundstücksbewertung bei der Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft Crowe Horwath Trinavis in Berlin.

### Eine Neubewertung zur Ermittlung der Grundsteuer ist in den Startlöchern

Seit November 2016 liegt nun ein Reformvorschlag zur Neubewertung alle rund 35 Millionen Immobilien in Deutschland vor. Da die Neubewertung verwaltungsökonomisch gestaltet werden soll, erfolgt die Neubewertung mit diversen Pauschalansätzen. Alle Eigentümer müssten nach dieser Neuregelung eine Erklärung zu ihren Immobilien beim Finanzamt einreichen. Bisher waren Erklärungen nur nach Aufforderung durch das Finanzamt einzureichen.

Die Erhebung der Grundsteuer erfolgt, wie bisher, nach einem dreistufigen Verfahren: Zuerst ermittelt das Finanzamt den Kostenwert, der sich aus dem Boden- und dem Gebäudewert zusammensetzt. Die Bodenwertermittlung erfolgt anhand von aktuellen Bodenrichtwerten. Der Gebäudewert wird auf Basis der Brutto-Grundflächen, der aktuellen Pauschalherstellungskosten und der Altersminderung eines Gebäudes ermittelt. Im zweiten Schritt wird der Kostenwert mit einer Grundsteuermesszahl multipliziert und ergibt den Grundsteuermessbetrag. Im dritten und letzten Schritt wird der Grundsteuermessbetrag mit dem Hebesatz der jeweiligen Gemeinde multipliziert. Der Hebelsatz kann individuell von jeder Gemeinde festgesetzt werden.

Fakten und Lösungen für Profis

### Bewertung der Neuregelung

Bei der Ermittlung des Gebäudewerts erfolgt eine Unterscheidung nach Grundstücksarten und zusätzlich nach drei Baujahresgruppen. Innerhalb dieser Gruppen sind erhebliche Unterschiede erkennbar. So wird beispielsweise ein Bürogebäude mit dem Baujahr 2005 mit einem um 62 Prozent höheren Wert angesetzt als ein Bürogebäude mit dem Baujahr 2004.

Innerhalb einer Baujahresgruppe werden bei den Herstellungskosten keine Differenzierungen vorgenommen. So werden beispielsweise alle Mehrfamilienhäuser mit einem Baujahr vor 1996, abgesehen von der linearen Alterswertminderung, gleich bewertet. Unterschiedliche Ausstattung, Baumängel oder Kernsanierungen werden nicht berücksichtigt.

### Auswirkung auf die Grundsteuer

Die Neuregelung der Grundsteuer soll aufkommensneutral gestaltet werden. Daher müssten die Grundsteuermesszahlen reduziert werden. Die Reduzierung erfolgt im Verhältnis der Steigerung des Kostenwerts zum Einheitswert. Zwangsläufig führt diese Verfahrensweise zur Erhöhung der Grundsteuer für Neubauten und zur Kürzung der Grundsteuer für Altbauten Grund hierfür ist, dass die Alterswertminderung nur bei Altbauten angesetzt werden kann. Der Kostenwert wird vom Finanzamt zum 1. Januar 2022 ermittelt. Danach kann erst die Höhe der Grundsteuermesszahlen berechnet werden. Die Verwaltung benötigt für die Auswertungen eine lange Bearbeitungszeit. Die Neufestsetzung der Grundsteuer soll daher erst ab dem Jahr 2027 erfolgen.

Die Grundsteuer in Berlin für Wohngebäude beträgt durchschnittlich 0,28 Euro pro Quadratmeter pro Monat. Nach unseren Schätzungen könnte sich künftig die Grundsteuerbelastung verschieben: für Altbauten 0,15 Euro pro Quadratmeter pro Monat und Neubauten 0,40 Euro pro Quadratmeter pro Monat.

### **Fazit**

Das neue Verfahren wäre für Eigentümer leichter nachvollziehbar Eigentümer neuerer Gebäude werden mit höheren Grundsteuer rechnen müssen. Aber dem BVerfG liegt ein Gutachten von Prof Dr. Johanna Hey, Direktorin des Instituts für Steuerrecht der Universität zu Köln vom Juni 2017 zur Reform vor, in dem die Verfassungsmäßigkeit der Reform angezweifelt wird. Grund hierfür sind diverse willkürliche Festsetzungen, die wie bei der Einheitsbewertung zu Wertverzerrungen führen. Daher wird wohl das BVerfG hinsichtlich der Neuregelung Hinweise geben.

### **Hannes Wendt**



Soziales

### Putzen, bügeln, einkaufen – seit über 10 Jahren und 40.000 Stunden im Dienst der Mieter das Wohn-Service-Team der Nassauischen Heimstätte

Einkaufen? Putzen? Waschen? Bügeln? Viele Tätigkeiten können ältere oder kranke Mieter nicht mehr selbst ausführen. Für solche Fälle steht das Wohn-Service-Team (WST) der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt bereit. Dieser in seiner Ausprägung einzigartige Service ermöglicht es den Betroffenen durch ein Angebot von haushaltsnahen Dienstleistungen, möglichst lange in ihrer Wohnung zu bleiben. Im Dienst der Mieter arbeitet das Wohn-Service-Team nun über 10 Jahre. Zeit für eine Bilanz. "Als sozial verantwortlich handelndes Unternehmen haben wir dieses Angebot im Jahr 2007 für das selbstbestimmte Wohnen im Alter entwickelt", sagte Geschäftsführer Dr. Constantin Westphal. "Dass diese Alltagshilfe für unsere Mieter zu einem derartigen Erfolgsmodell geworden ist, freut uns ganz besonders." Die Kooperationspartner, die Nassauische Heimstätte und die "Dienste im Quartier GmbH" (DiQ) aus Offenbach, geben einen Einblick in die Tätigkeit und die Entwicklung des Wohn-Service-Teams.



(v. li.) Angela Reisert-Bersch (Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt, Leitung Sozialmanagement), Dr. Constantin Westphal (Geschäftsführer Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt) sowie die Geschäftsführer der "Dienste im Quarier GmbH", Jürgen Schomburg und Ute van Beuningen. © UGNHWS /

### Serviceangebot für die Hälfte des Wohnungsbestands

Für rund 35.000 Wohnungen bietet die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt diesen Service an. "Das ist über die Hälfte unseres Wohnungsbestandes, damit dürften wir in der Wohnungswirt-



Professionell, gründlich, hilfsbereit: Jeder WST-Mitarbeiter durchläuft eine vierwöchige Einarbeitungszeit. © UGNHWS / Karsten Socher

antwortung für unsere Mieter zu übernehmen, füllen wir mit Leben", versprach Westphal. Seit 2014 ist WST eine geschützte Marke. Ausführendes Unternehmen ist die "Dienste im Quartier GmbH" (DiQ) mit den Geschäftsführern Ute van Beuningen und Jürgen Schomburg. Aktuell sind 140 Mitarbeiter, darunter 105 Minijobber, in 22 hessischen Gemeinden im Einsatz; Schwerpunkte sind Wohnquartiere in Frankfurt, Hanau, Kassel, Offenbach, im Kreis Offenbach und in Wiesbaden. Geplant ist, das Angebot auch auf Marburg und Fulda auszuweiten. Seit dem Jahr 2013 haben die Alltagshelfer insgesamt rund 40.000 Einsatzstunden geleistet. In 80 Prozent der Fälle fordern Mieter über 65 Jahre die Dienstleistungen an, also genau die Zielgruppe, an die sich WST hauptsächlich richtet. "In einigen unserer Quartiere sind mehr als ein Drittel unserer Mieter über 65 Jahre alt, viele leben allein", erläuterte Westphal. "Für uns als Unternehmen ist es mehr als ein Job, ein guter Nachbar zu sein und alten Menschen das Leben zu erleichtern: WST ist ein zentraler Baustein unseres Ansatzes ,Sie bleiben, wir helfen', mit dem wir vor allem ältere Mieter ansprechen." Die Kosten bewegen sich in einem überschaubaren Rahmen. Mieter der Unternehmensgruppe können die haushaltsnahen Dienstleistungen für einen subventionierten Preis von 5 Euro je halbe Stunde in Anspruch nehmen. Dazu zählen vor allem Putzdienste,

schaft an der Spitze liegen. Wir wollen aber, wo es

sich anbietet, mit WST noch weiter wachsen. Unser Bekenntnis in unserem Unternehmensleitbild, Ver-

Socher tionierten Preis von 5 Euro je halbe Stunde in Anspruch nehmen. Dazu zählen vor allem Putzdienste, Waschen und Bügeln, Einkaufen, Kleintransporte aller Art sowie das Hüten der Wohnung bei Urlaub oder Krankheit. Kostenfrei, speziell für Ältere und Behinderte, sind unter anderem Begleitgänge zum Arzt oder zur Apotheke, kleinere Besorgungen und Botengänge. Auch allen anderen Bewohnern in den Einsatzgebieten stehen die Dienste der DIQ GmbH zur Verfügung, nur ohne die finanzielle Förderung der Nassauischen Heimstätte. Sämtliche Mitarbeiter besitzen nicht nur ein polizeiliches Führungszeugnis, sondern haben auch eine vierwöchige Einarbeitungszeit gemeistert. "Vertrauen ist wichtig, denn wir bewegen uns ja in der Privatsphäre unserer Kunden. Deshalb schulen wir unsere Mitarbeiter auch sehr gründlich und stellen gerne Frauen und Männer ein, die selbst in den Einsatzgebieten wohnen und vielleicht sogar Mieter der

### Erstes Team ging 2007 in Offenbach an den Start

Unternehmensgruppe sind", erklärte Geschäftsführer Jürgen Schomburg.

Zwei Entwicklungen begünstigten im Jahr 2007 die Entstehung von WST. Zum einen erkannte die Nassauische Heimstätte einen wachsenden Bedarf vor allem ihrer älteren Mieter an haushaltsnahen Dienstleistungen. Zum anderen startete die Bundesregierung die Initiative "Chance 50plus" zur Eingliederung von älteren Arbeitslosen. Ein glücklicher Zufall wollte es, dass das Offenbacher Jobcenter Partnerunternehmen für diese Initiative suchte, mit der ältere Arbeitnehmer durch ein Förderprogramm wieder in sozialversicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse gebracht werden sollten. "Das Projekt hat von vornherein zwei Ansätze verknüpft", erläuterte Westphal. "Zum einen wurde etwas für betagte Menschen getan, zum zweiten wurden ältere Arbeitnehmer wieder in den ersten Arbeitsmarkt überführt." Auf Basis der Wünsche aus einer Mieterbefragung entwickelten das Sozialmanagement der Unternehmensgruppe und die Gemeinnützige Offenbacher Ausbildungs- und Beschäftigungsgesellschaft (GOAB) als Trägerin ein Konzept für das erste Wohn-Service-Team. Dieses ging 2007 mit zehn Vollzeit-Mitarbeitern in Offenbach für die dort rund 3.500 Haushalte der Nassauischen Heimstätte an den Start. Die Nachfrage wuchs rasch. 2009 kamen 6.000

### Das Wohn-Service-Team in Zahlen:

Gründung: 2007

Mitarbeiter: 140, davon 105

Minijobber

Standorte: Frankfurt, Offenbach, Kreis Offenbach (Neu-Isenburg), Wiesbaden und Kassel. In Planung: Marburg

und Fulda

Versorgte Haushalte: 35.000 in 22 hessischen Kommunen Arbeitsleistung: Seit 2013 ca. 40.000 Einsatzstunden für haushaltsnahe Dienstleistungen, dazu 5000 Stunden unentgeltliche Hilfeleistungen Zielgruppe: 80 Prozent der Dienstleistungen werden von Mietern über 65 Jahren angefordert

Kosten für Mieter: 5 Euro je angefangene halbe Stunde, einige Dienstleistungen sind kostenfrei.

Weitere Infos:

www.wohn-service-team.de; www.diq-of.de





# Frühling in Paris

22. – 25. April 2018



© Sergio Grazia

### Weiterbildung für den gemeinnützigen Wohnungsbau

Ein Angebot der Dachverbände Wohnbaugenossenschaften Schweiz und Wohnen Schweiz



Haushalte in Frankfurt hinzu, wenig später weitere 1.400. Mit der Erweiterung auf den Wiesbadener Raum im Jahr 2012 galt der Service erstmals für 10.000 Wohnungen. Noch im selben Jahr fielen jedoch die Subventionen aus dem Arbeitsmarktprogramm des Bundes sukzessive weg, und es stellte sich die grundsätzliche Frage, ob WST überhaupt weiter angeboten werden kann. Die Antwort lautete: Ja. Da die Nassauische Heimstätte ihre Zuschüsse erhöhte, war die Arbeit des WST weiterhin gesichert.



Vertrauen ist wichtig: Die DiQ GmbH stellt gerne Frauen und Männer ein, die selbst in den Einsatzgebieten wohnen und vielleicht sogar Mieter der Unternehmensgruppe sind. © UGNHWS / Karsten Socher

### Seit 2016 gibt es WST auch in Kassel

2013 ging die GOAB in die Insolvenz. Plötzlich war das gesamte Projekt in seiner Existenz bedroht. Doch auch für dieses Problem fand sich eine Lösung. Der ehemalige GOAB-Geschäftsführer Jürgen Schomburg und die WST-Projektleiterin Ute van Beuningen gründeten kurz entschlossen die "Dienste im Quartier GmbH" und übernahmen die Mitarbeiter des WST. Mit Erfolg: Bereits 2015 meldete das Unternehmen 110 Minijobber und zehn reguläre Angestellte, die für 28.000 Haushalte ihre Dienste anboten. Anfang 2016 wurde eine Dependance in Kassel gegründet, so dass weitere 6.000 Wohneinheiten in den Genuss der Leistungen kamen. Heute arbeiten 105 Minijobber mit maximal elf Wochenarbeitsstunden und Urlaubsanspruch sowie 20 sozialversicherte Beschäftigte in den Quartieren. Acht Angestellte kümmern sich um Auftragsannahme, Disposition, Verwaltung und Management. "Mit dem Trägerwechsel wurde das Erfolgsmodell WST wieder in sichere Bahnen gelenkt", bilanzierte Westphal. "Das WST ist Teil einer lebendigen Nachbarschaft - und genau das soll es auch bleiben." "Die Nähe zu den Menschen ist sicherlich ein Faktor dafür, dass WST eine solche Erfolgsgeschichte geworden ist", bestätigte Schomburg. "Die Mitarbeiter sind an ihrer einheitlichen Bekleidung zu erkennen und damit für die Menschen im Quartier ansprechbar. Das ist enorm wichtig." Diese Dienstleistung ist der Nassauischen Heimstätte rund 250.000 Euro pro Jahr wert. Zudem vergibt die Unternehmensgruppe Arbeiten wie das wöchentliche Treppenputzen oder die Reinigung der Grünflächen oft an den Offenbacher Dienstleister - das allerdings zu marktüblichen Preisen.



"Auch das kleine Schwätzchen nebenher ist wichtig": WST-Mitarbeiter Manfred Turbanisch ist nicht nur besonders gründlich, sondern auch ein angenehmer Mensch, findet Mieterin Inge Hein. © UGNHWS / Thomas Rohnke

### Ein tagtägliches Plus an Lebensqualität

Das WST ist zwar Helfer im Alltag, sieht sich primär aber als soziales Element. "Ältere und behinderte Menschen können ihren Wunsch, auch im hohen Alter in den eigenen vier Wänden zu leben, selbst dann verwirklichen, wenn sie finanziell nicht auf Rosen gebettet sind", sagte Angela Reisert-Bersch, Leiterin des Sozialmanagements der Unternehmensgruppe. "Wir sorgen hier tagtäglich für ein Plus an Lebensqualität bei den weniger Betuchten." Nicht selten wird die halbe Dienstleistungsstunde für einen Plausch mit dem Mitarbeiter genutzt. Aber auch das gehört dazu: "Wir sind ein Stück Außenwelt", sagte DiQ-Geschäftsführerin Ute van Beuningen. "Wir bringen Aufmerksamkeit und menschlichen Austausch mit." Für das Wohnungsunternehmen rechnet sich der Aufwand aus verschiedenen Gründen. Der wichtigste: "Die älteren Bewohner bleiben im Schnitt etwa fünf Jahre länger in ihren Wohnungen", so Reisert-Bersch. "Das bedeutet für uns: weniger Fluktuation, mehr Stabilität in der Mieterzusammensetzung, mehr zufriedene Mieter insgesamt." Geschäftsführer Westphal betonte zudem die wichtige soziale Rolle der Senioren im Quartier: "Die älteren Mieter stärken das Viertel. Sie gehen auf Nachbarn zu, sind kommunikativ, geben uns Rückmeldung über den Zustand der Siedlung. Kurzum: Sie kümmern sich. Und wir kümmern uns um sie."

### Frederik Lang

### Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit 95 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 720 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regionalcentern betreut, die in 13 Service-Center untergliedert sind. Das Regionalcenter Frankfurt bewirtschaftet rund 19.800 Wohnungen, darunter 16.000 direkt in Frankfurt. Unter der Marke "NH ProjektStadt" werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungsaufgaben durchzuführen. Bis 2022 sind Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in Neubau von Wohnungen und den Bestand geplant. 4.900 zusätzliche Wohnungen sollen so in den nächsten fünf Jahren entstehen.

Personalien

### Frank Emrich neuer Verbandsdirektor des vtw

Mit Frank Emrich hat der Verband Thüringer Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V. (vtw) einen Direktor mit ausgewiesenem Sachverstand sowohl im wirtschaftlichen als auch im regionalen Immobilienumfeld. Der 48-jährige Diplom-Sparkassenbetriebswirt wirkte lange als Sparkassenvorstand in Thüringen und war auch in dieser Funktion den Unternehmen der Wohnungswirtschaft eng verbunden.



Frank Emrich, neuer Verbandsdirektor des vtw (Quelle: vtw)

Frank Emrich übernahm am 01.02.2018 den Direktorenposten von Reinhard Guhr, der diesen interimsweise seit dem Ausscheiden von Constanze Victor zum 31.05.2017 innehatte. Seit 01.12.2017 ist er für den Verband als Vorstand tätig. Der neue vtw-Direktor blickt mit Freude auf sein Wirkungsfeld: "Ich werde meine Führungserfahrung und wirtschaftliche Kompetenz noch stärker mit politischen und gesellschaftlichen Aspekten verbinden", sagt er zu seiner persönlichen Motivation.

Die wesentlichen Herausforderungen für die vtw-Mitglieder kennt Frank Emrich bereits aus seiner Arbeit für die Thüringer Sparkassenorganisation. Landflucht und der ungebrochene Zug in die Städte, die damit verbundene zweite Leerstands- und Sanierungswelle, der demografische Wandel insgesamt und die Bezahlbarkeit des Wohnens vor dem Hintergrund steigender Baukosten und wachsender Regelungsdichte werden die Zukunftsfähigkeit der vtw-Unternehmen entscheidend beeinflussen. Hinzu kommt der digitale Wandel in Wohnungswirtschaft und Gesellschaft. "Vor diesem Hintergrund arbeiten wir intensiv daran, die Wohnungsbestände zukunftssicher weiterzuentwickeln", sagt Frank Emrich. Die Unterstützung der Thüringer Wohnungsunternehmen bei diesen allumfassenden Verände-

rungen sieht der neue Verbandsdirektor als eine der großen Herausforderungen. Gute Beispiele dafür in der Thüringer Wohnungswirtschaft gehören bereits zu seinen ersten Eindrücken. Außerdem möchte Frank Emrich in seiner Rolle eine sachgerechte Interessenvertretung der vtw-Mitglieder bei den politischen und gesellschaftlichen Vertretern Thüringens weiter stärken und ausbauen. Zunächst aber nimmt er Kontakt zu den Mitgliedsunternehmen des Verbandes auf und will "intensiv zuhören".

Im Verband Thüringer Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V. (vtw) haben sich 213 Mitgliedsunternehmen, darunter 171 Wohnungsunternehmen, zusammengeschlossen. Gemeinsam bewirtschaften sie 265.000 Wohnungen. Mit 249.500 Wohnungen handelt es sich dabei fast ausschließlich um eigenen Bestand der Unternehmen. Rund 15.500 Wohnungen werden für Dritte, teils in der Wohneigentumsverwaltung, betreut. Nahezu jeder zweite Mieter wohnt bei einem Mitgliedsunternehmen des vtw. Seit 1991 investierten vtw-Mitglieder mehr als zwölf Milliarden Euro überwiegend in den Wohnungsbestand. 2017 sicherten die vtw-Mitglieder mehr als 6.500 Arbeitsplätze. http://www.vtw.de

red



