AVW
Wir sichern Werte.

AVW empfiehlt:

SCHADEN PRÄVENTION.DE

Jetzt informieren

avw-gruppe.de

# Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 74 | November 2014

Um-Frage 11

Energie/ Umwelt 17

Gebäude/ Umfeld 24

Führung/ Kommunikation 40

Sozialmanagement 58

Personalien 62

AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

**Impressum**
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

**siehe auch unter**
www.wohnungswirtschaft-heute.de

## Legionellenplage im Trinkwasser, meist durch fehlende Strangregulierventile oder kein hydraulischer Abgleich

Nach 160.000 bundesweit durchgeführten Trinkwasseruntersuchungen in rund 19.000 Liegenschaften und rund 450 Gefährdungsanalysen, die mit eigenen Fachleuten durchgeführt wurden, legt Kalo, der Dienstleister für die Wohnungswirtschaft ... Seite 4

## „Wohnen mit Weitblick" – Architekt Roman Lichtl und bbg-Vorstand Thomas Frohne im Gespräch

Wohnungsbau hat Konjunktur. Gerade in Ballungsgebieten ist attraktiver Wohnraum – ob im Eigentum oder zur Miete – gefragt. Zukunftsweisende Konzepte im Quartier sind gefragt: Familiengerecht, seniorenfreundlich und barrierefrei – Wohnen für alle Generationen heißt die vermeintliche Zauberformel ... Seite 24

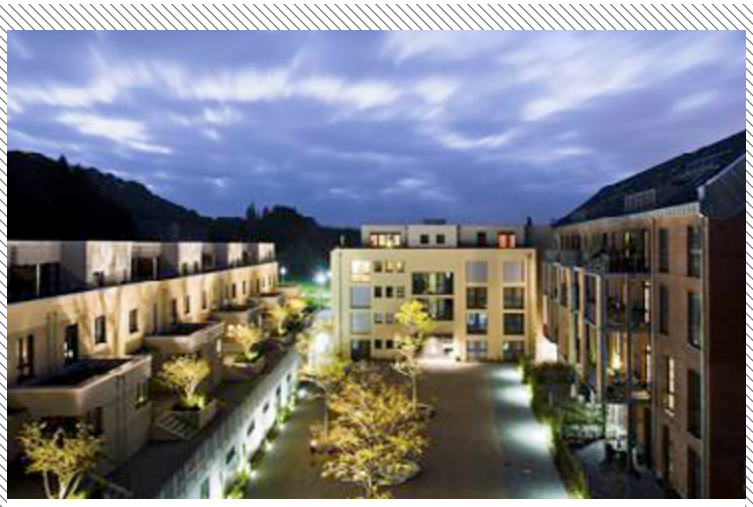
## Wie sieht Mieterkommunikation der Zukunft aus, Herr Stolp?

Viele Wohnungsunternehmen nutzen gedruckte Mietermagazine, um ihre Mieter zu informieren und an ihr Unternehmen zu binden. Das ist nach wie vor sinnvoll, findet Kay Stolp, Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft Stolpundfriends aus Osnabrück in seiner Kolumne. Allerdings sei es auch für Wohnungsunternehmen an der Zeit, ... Seite 40

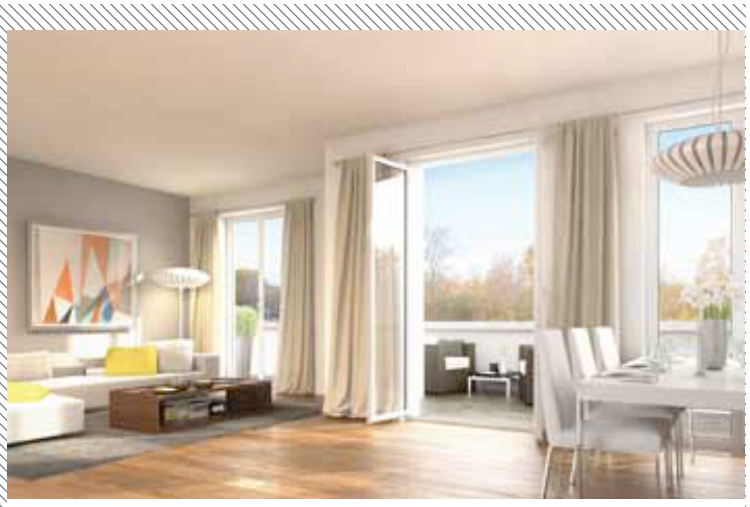
**Sonstige Themen:** Raphaelhöfe Soers mit FIABCI Prix d´Excellence Germany in GOLD ausgezeichnet • Neue Dienstleistung: Innovationstreiber Kalo bietet Wartung für kontrollierte Wohnraumlüftungs-Anlagen an • Bauverein Bergisches Heim eG: Komfortable Wohnungen in moderner Ziegelbauweise

# Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis



Raphaelhoefe Soers gewinnen renommierten Immobilienpreis



Buwog Westenpark Berlin Penthouse-Wohnungen


4 Legionellenplage im Trinkwasser, meist durch fehlende Strangregulierventile oder kein hydraulischer Abgleich

11 Expedition - Wohnungswirtschaft mit Stefanie Meik Heute: „Wohnungsunternehmen 4.0“ – Europas Wohnungswirtschaft goes digital

12 Studie: Große Mehrheit der Mieter verteilt Bestnoten für ihre Wohnung

14 Jeder dritte Neubau wird per Wärmepumpe beheizt

17 Investition rechnet sich: Heizkörper umlagefähig und spart bis zu 11 %

19 Undichte Heizkörper? Nicht mit RAL Gütezeichen Ausschreibungen

21 Energieeffizienz in Immobilien: kaum Fortschritte, merkliche Kostenunterschiede zwischen Heizöl, Erdgas und Fernwärme

24 „Wohnen mit Weitblick“ – Architekt Roman Lichtl und bbg-Vorstand Thomas Frohne im Gespräch

27 Bauverein Bergisches Heim eG: Komfortable Wohnungen in moderner Ziegelbauweise

31 Elf klassisch-elegante Stadtvillen - BUWOG feiert Richtfest für ersten Bauabschnitt des Neubauprojekts „Westendpark“ in Berlin-Westend

33 Thermische Behaglichkeit aus der Geschossdecke - Schnelle Bauzeit und hohe Energieeffizienz mit betonintegrierter Deckenheizung

37 Neue Dienstleistung: Innovationstreiber Kalo bietet Wartung für kontrollierte Wohnraumlüftungs-Anlagen an

38 Raphaelhöfe Soers mit FIABCI Prix d´Excellence Germany in GOLD ausgezeichnet

40 Wie sieht Mieterkommunikation der Zukunft aus, Herr Stolp?

42 Prof. Dr. Volker Eichener: Der „War For Talents“ ist schon im Gange – wie ein Wohnungsunternehmen qualifizierten Nachwuchs rekrutieren kann

45 Peter Nagels Kunststück - Schleswig-Holsteins 1. Edition Kunst mit Wein

47 Dr. Rainer Zitelmann: Was hat die CDU bei der Mietpreisbremse durchgesetzt?

49 60 Standorte im Deutschlandvergleich: Bedarf an Wohnraum unverändert hoch – regional unterschiedliche Entwicklung

52 Leipzigs neue Abfallsatzung treibt Miete nach oben

53 Veränderung. Und dann?Change Management in der Wohnungswirtschaft (Teil 4)

55 Beim Wintercheck von Immobilien gebäudetechnische Anlagen nicht vergessen!

58 Der nächste Winter kommt bestimmt: Wer haftet, wenn die Mietergemeinschaft den Winterdienst übernimmt, Herr Senk?

60 Das Quartiersmanagement der NH ProjektStadt schafft in Höchst mit un-konventionellen Ideen einen bunten und lebendigen Stadtteil

64 WoBeGe Wohnbauten- und Beteiligungsgesellschaft mbH - Petra Hildebrandt zur Geschäftsführerin berufen

65 GWW Wiesbaden: Hermann Kremer tritt Nachfolge von Xaver Braun an

67 VSWG sammelt für Frauengenossenschaft in El Salvador – die Sächsische Wohnungsgenossenschaft Dresden eG übergab einen 5000-Euro-Scheck

69 25. / 26. November: Aareon Forum 2014 Innovation. Information. Interaktion.

Editorial

# Liebe Leserin, lieber Leser, Genossenschaften zeigen Alternativen.

Der Bauverein Bergisches Heim in Leverkusen mit einer fast 100-jährigen Geschichte baut bewusst Stein auf Stein und verzichtet bewusst auf ein Wärmedämm-Verbundsystem. Den Leverkusener Genossenschaftlern geht es um Komfort und gutes Raumklima im Sommer und im Winter. Moderne Ziegel und Wärmepumpen machen es möglich. (Mehr ab Seite 27)

Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Thomas Frohne, Technischer Vorstand bbg BERLINER BAUGENOSSENSCHAFT eG baut schon heute „barrierefrei“. Er sagt: “ Wir denken als Genossenschaft über mehrere Generationen hinaus. Der Mehrwert liegt in einer sicheren Versorgung unserer Mitglieder möglichst bis ins hohe Alter, deshalb ist der reine Renditeaspekt nicht das Maß aller Dinge.“ (Mehr ab Seite 24)

Aber nicht nur beim Bau zeigen Genossenschaft Weitblick, im Wettstreit der Branchen um den besten Nachwuchs sind sie auch ganz vorn. Zum Beispiel die Genossenschaft Freie Scholle Bielefeld und der Altonaer Spar- und Bauverein, wie Prof. Dr. Volker Eichener ab Seite 43 schreibt.

**November 2014. 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 75 erscheint am 10. Dezember 2014

facebook

Jetzt mit Facebook keine aktuelle Ausgabe verpassen !

Führung/Kommunikation

# Legionellenplage im Trinkwasser, meist durch fehlende Strangregulierventile oder kein hydraulischer Abgleich

Nach 160.000 bundesweit durchgeführten Trinkwasseruntersuchungen in rund 19.000 Liegenschaften und rund 450 Gefährdungsanalysen, die mit eigenen Fachleuten durchgeführt wurden, legt Kalo, der Dienstleister für die Wohnungswirtschaft, statistisch belastbares Material vor. Bei ca. 10 Prozent aller Untersuchungen wurde festgestellt, dass der technische Maßnahmewert überschritten wurde. Oftmals war dies auf Anlagenmängel im Trinkwassersystem zurückzuführen.

Um einen Legionellenbefall bei hydraulisch ungünstig liegenden Strängen zu vermeiden, empfehlen Experten die Nachrüstung mit Strangregulierventilen.

Abbildung 1

In insgesamt 2.109 Liegenschaften traten positive Befunde auf, in 1.255 Liegenschaften lag eine geringe Kontamination von 101 bis 1.000 KBE vor. Nur in 125 Liegenschaften wurde der technische Maßnahmewert von 10.001 KBE/100 ml überschritten und somit eine extrem hohe Kontamination festgestellt. „Es gibt über zehn verschiedene Arten von Mängeln, die bei einer Überschreitung des technischen Maßnahmewertes immer wieder festgestellt werden“, erklärt Volker Eck, Mitglied der Kalo-Geschäftsleitung, „am häufigsten fehlen Wartungshinweise und -dokumentationen.“

In diesen Fällen wurden in den betroffenen Liegenschaften keine Hinweise oder Dokumentationen von Wartungs- und Instandhaltungsmaßahmen der relevanten Bauteile des Trinkwassersystems (z.B. Trinkwasserwärmer, Sicherheitseinrichtungen, Feinfilter usw.) vorgefunden. Darüber hinaus fehlte ein Betriebshandbuch. „Fehlende Strangregulierventile in 73 Prozent der begutachteten Liegenschaften und kein hydraulischer Abgleich sogar in 80 Prozent der untersuchten Fälle, gehörten zu weiteren häufig auftretenden Mängeln, die wir festgestellt haben“, so Eck weiter. Hier wurde nachgewiesen, dass oftmals innerhalb einer Liegenschaft hohe Temperaturschwankungen in den einzelnen Strängen vorliegen, so dass manche Stränge von Legionellen befallen sein können und andere nicht.

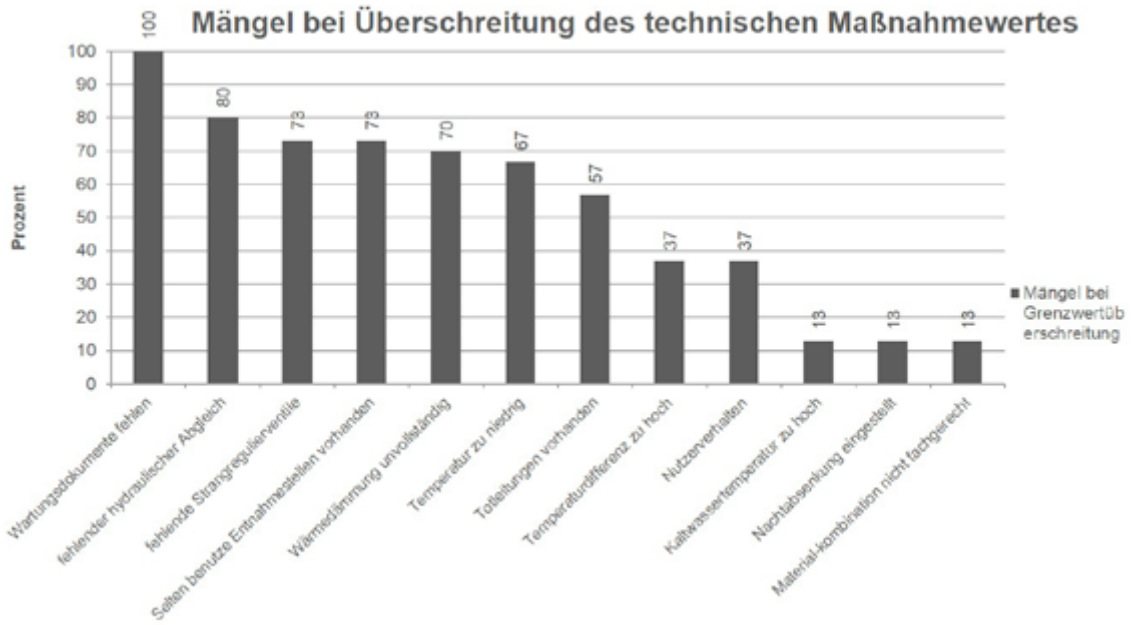



Abbildung 1: Prozentuale Verteilung der Mängel bei Überschreitung des technischen Maßnahmewertes.

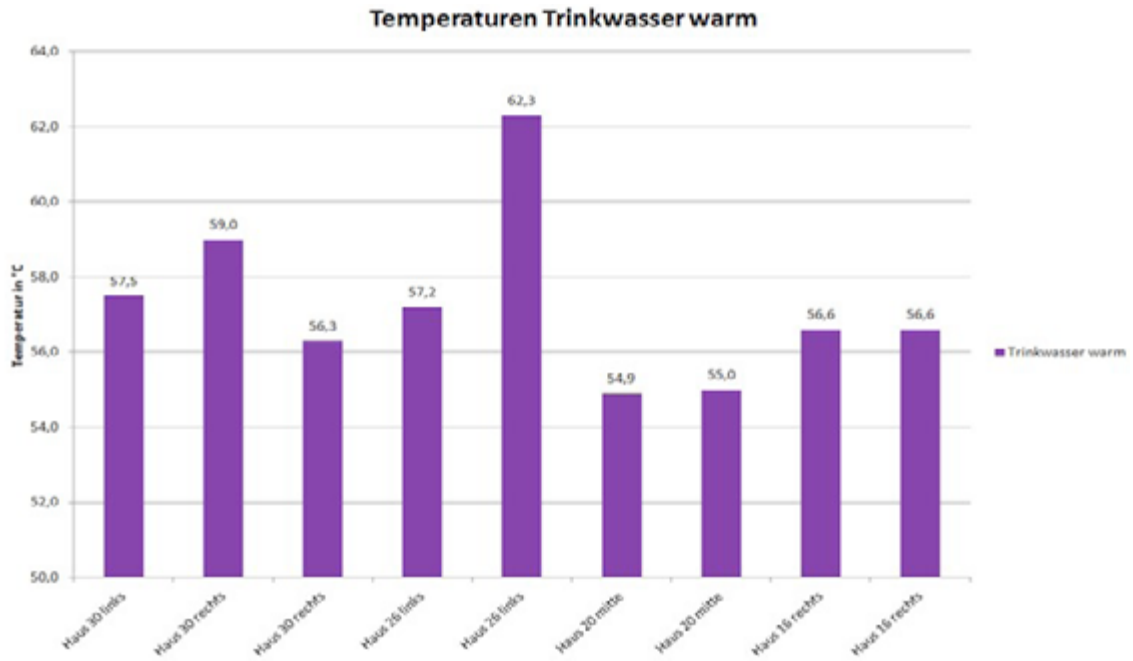



Abbildung 2: Fehlende Strangregulierventile/Hydraulischer Abgleich – Übersicht Temperaturschwankungen.

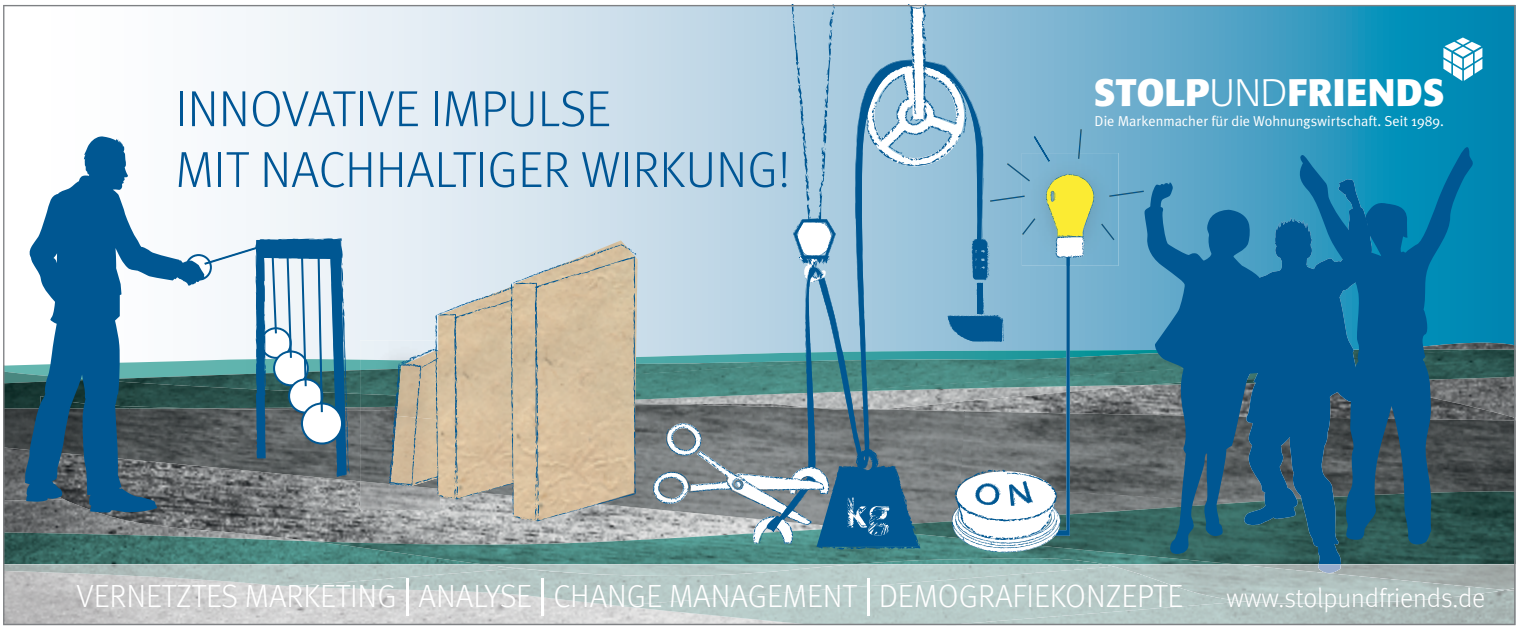
Abbildung 2

In fast drei Viertel der durchgeführten Gefährdungsanalysen wurden in der Peripherie des Trinkwassersystems Entnahmestellen (z.B. Waschbecken im Heizungskeller) vorgefunden, die selten benutzt wurden, so dass das Trinkwasser in den Stichleitungen stagnierte und das Legionellenwachstum gefördert wurde. Lückenhafte bis hin zu fehlender Wärmedämmung in 70 Prozent der durchgeführten Gefährdungsanalysen sowie zu niedrige Betriebstemperaturen in 67 Prozent der Fälle gehörten ebenfalls zu den Mängeln, die am häufigsten auftraten. „Die Kaltwassertemperatur lag in einem Fall bei 34,8°C! Häufig ist der Grund für zu hohe Kaltwassertemperaturen die mangelnde oder fehlende Dämmung von Kalt- und Warmwasserleitungen“, erläutert Volker Eck. Insgesamt sei es wichtig, auch die Kaltwassertemperaturen zu überprüfen, da diese Anlagen in zahlreichen Fällen nicht dem aktuellen Stand der Technik entsprechen und eine Gefahr für die Gesundheit der Bewohner darstellen.

„Unsere Untersuchungen haben gezeigt, wie wichtig es ist, dass Trinkwassersysteme gemäß den allgemein anerkannten Regeln der Technik erstellt und betrieben werden, so dass es zu keiner Verkeimung kommt“, resümiert Volker Eck. „Es genügt nicht, eine Anlage einmalig zu überprüfen und auf den Stand der allgemein anerkannten Regeln der Technik zu bringen. Es ist wichtig, dass der Anlagenbetrieb regelmäßig überprüft wird, da immer die Gefahr besteht, dass einmal eingestellte Parameter von Dritten verändert werden, oder sich der Betrieb durch Umbau- oder Instandhaltungsmaßnahmen verändert. “

**Rainer Frick**

Über KALORIMETA
KALO bietet kompetente Dienstleistungen für mehr als 1,2 Millionen Wohnungen in ganz Deutschland. Von der schnellen Verbrauchskostenabrechnung über professionelle Legionellenprüfung bis hin zum zuverlässigen Rauchwarnmelderservice bietet KALO mit Hilfe ihrer bundesweiten Serviceorganisation professionelle Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft. Mit mehr als 8,5 Millionen Messgeräten und über 1 Million Rauchwarnmeldern zählt KALO zu den größten Messdienstleistern in Deutschland.



# Presse-Spiegel

Energieautarke, selbstlernende Einzelraum-Regelung en:key sorgt für Schlagzeilen

Sonderdruck


Einzelraumregelung

## Komfort- und Bequemlichkeitsanspruch in der Praxis

Für Wohnungsunternehmen wächst über die steigenden Nebenkosten Handlungsdruck. Durch eine gering-investive Maßnahme lässt der kurzfristig wieder deutlich dämpfen, hat Professorin Birgit Wilkes von der Technischen Hochschule Wildau im Rahmen einer breit angelegten Studie festgestellt:
Durch den Einsatz selbstlernender, „intelligenter" Raumregelungssysteme kann der Energieeinsatz um bis zu 20 % verringert werden – wenn bei den Nutzern die entsprechende Systemakzeptanz besteht.

**Jörg Bachmann**
Technischer Leiter Geschäftsfeld Wohnungswirtschaft
Kieback&Peter GmbH & Co. KG
Berlin


Maßnahmen zur Reduzierung des Energieeinsatzes im Geschosswohnungsbau bezogen sich bislang vor allem auf die Dämmung der Gebäudehülle sowie effizienzsteigernde Maßnahmen in der Anlagentechnik zur Wärmeerzeugung. Weitgehend außen vor blieb dabei bisher aber aus den verschiedensten Gründen der gesamte Themenkomplex „Nutzerverhalten": Zum einen ist Heizverhalten naturgemäß hochgradig individualisiert,es gibt also wenig standardisierbare Lösungen. Zum anderen sind Maßnahmen und/oder Investitionen, die direkt auf eine Beeinflussung des Nutzerverhaltens abzielen, in der Regel wohnungs- oder raumbezogen. Ihre Umsetzung ist also für die Wohnungswirtschaft vergleichsweise aufwändig.
Dem gegenüber stehen aber bemerkenswerte Einspareffekte, wenn man das Nutzerverhalten entsprechend aktivieren kann: Eine nur um 1 °C abgesenkte Raumtemperatur führt beispielsweise schon zu einer signifikanten Reduzierung des Energieverbrauchs, je nach Quelle sogar von mehreren Prozent. Solange die Absenkung nur etwa 3-4 °C beträgt, gibt es außerdem bei richtiger Lüftung keine Feuchteschäden, und die Wohlfühltemperatur ist nach der Rückkehr schnell wieder hergestellt.

### Nutzer schnell überfordert

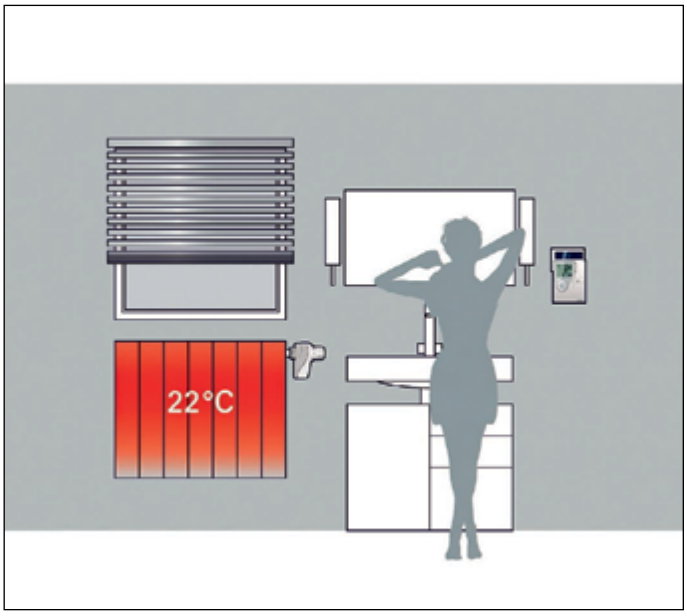
Doch dabei gibt es ein zentrales Problem, zeigt die Studie der TH Wildau gleichfalls auf: Die Nutzer wollen zwar generell Energie sparen, aber das muss einfach und mühelos möglich sein. „Es gilt, effizientes Verhalten einfach zu machen. Viele der Befragten haben sich zwar schon mit dem Thema ‚Energiesparen' auseinandergesetzt, sind aber mit der aktiven Beeinflussung der Raumtemperatur in ihrer Wohnung überfordert", so Wilkes. Die Raumtemperaturregler, wahlweise auch die einstellbaren Heizkörperthermostate sind zu aufwändig zu programmieren, zu unübersichtlich in der Menüführung oder aufgrund winziger Tasten kaum zu bedienen, lauteten einige der Kritikpunkte. „Das Alter der Probanden spielte dabei nur eine nachgeordnete Rolle. Selbst junge, technik-affine Menschen erwarten von der Wärmeverteilung in der Wohnung ausschließlich Komfort, um den sie sich nicht selber kümmern müssen."
Verifiziert wurden diese Untersuchungsergebnisse durch den Abgleich mit dem Nutzerverhalten nach Installation des selbstlernenden Systems „en:key" von Kieback&Peter. Dabei handelt es sich um ein energieautarkes System, das seit Herbst 2013 dem Markt vorgestellt wurde. Es besteht aus Raumsensor und Ventilreglern, die per „EnOcean"-Funktechnologie miteinander kommunizieren: Der Raumsensor erkennt das Nutzungsverhalten im Raum und setzt es automatisch im Ventilregler am Heizkörper in eine Regelfunktion aus Komforttemperatur und 4 °C niedrigere Spartemperatur um (s. Kasten). Dieser Prozess läuft vom Nutzer völlig unbemerkt ab; zusätzlich sind die installierten Komponenten wartungsfrei, so dass auch hier kein Handlungsbedarf für Batteriewechsel oder sonstige Instandhaltung besteht.

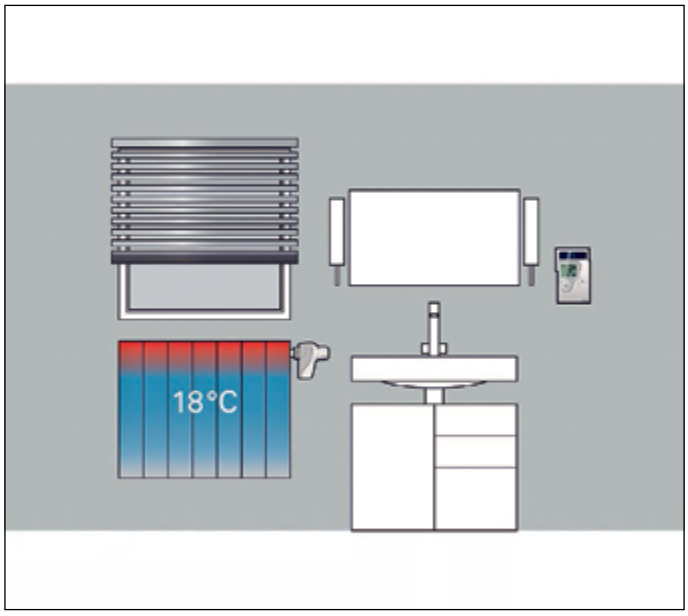
### DAS SYSTEM „EN:KEY

Das System „en:key" ist eine energieautarke, selbstlernende Einzelraumregelung, bestehend aus einem Raumsensor mit Präsenzerkennung und funkgesteuerten Ventilreglern, die anstelle konventioneller Heizkörperthermostaten montiert werden: Der Raumsensor ist mit einem PIR-Sensor ausgestattet und „erlernt" darüber die Nutzungsphasen eines Zimmers selbstständig. Aus dieser prognostizierten Nutzung abgeleitet werden die zugehörigen Ventilregler automatisch angesteuert – und regeln die Raumtemperatur entweder auf die individuell voreingestellte Komforttemperatur oder die etwa 4 °C niedrigere Spartemperatur aus, wenn ein Raum ungenutzt ist.
Durch die „EnOcean"-Funktechnologie und die Energie-Eigenversorgung der Komponenten ist die Installation des Systems kabellos einfach. Ein integriertes Solarmodul im Raumsensor bzw. der Thermogenerator in den Ventilreglern sorgen für den energieautarken, vollautomatisch ablaufenden Dauerbetrieb ohne weiteren Wartungsaufwand.


Publiziert in: Die Wohnungswirtschaft; 1-2014


**vollständiger Beitrag unter**
**www.enkey.de**




**Das Nutzerverhalten im Raum kann über bis zu 20 Prozent Energieeinsparung entscheiden – sofern die Raumtemperaturregelung äußerst einfach und komfortabel erfolgt. Ansonsten wird auf das Einsparpotential verzichtet, ergab eine Studie der TH Wildau. (Abbildungen: Kieback&Peter)**

# Nutzer-Akzeptanz hebt Energie-Einsparpotential

## Einzelraumregelung: Studie bestätigt Komfortanspruch in der Praxis

30 Prozent der Endenergie verbrauchen in Deutschland die privaten Haushalte; 75 Prozent dieser Energie werden für das Heizen aufgewandt. Für die Wohnungsgesellschaften erwächst daraus über die steigenden Nebenkosten – die sogenannte „zweite Miete" – ein massiver Handlungsdruck.

**Prof. Birgit Wilkes, Technische Hochschule Wildau: „Selbst junge, technik-affine Menschen erwarten von der Wärmeverteilung in der Wohnung ausschließlich Komfort, um den sie sich nicht selber kümmern müssen."**

Maßnahmen zur Reduzierung des Energieeinsatzes im Geschosswohnungsbau bezogen sich bislang vor allem auf die Dämmung der Gebäudehülle – also die generelle Verbrauchsreduktion – sowie effizienzsteigernde Maßnahmen in der Anlagentechnik zur Wärmeerzeugung. Weitgehend außen vor blieb dabei bisher aber aus den verschiedensten Gründen der gesamte Themenkomplex „Nutzerverhalten": Zum einen ist Heizverhalten naturgemäß hochgradig individualisiert, es gibt also wenig standardisierbare Lösungen. Zum anderen sind Maßnahmen und/oder Investitionen, die direkt auf eine Beeinflussung des Nutzerverhaltens abzielen, in der Regel wohnungs- oder raumbezogen. Ihre Umsetzung ist also für die Wohnungswirtschaft vergleichsweise aufwändig.

Dem gegenüber stehen aber bemerkenswerte Einspareffekte, wenn man das Nutzerverhalten entsprechend aktivieren kann: Eine nur um 1 °C abgesenkte Raumtemperatur führt beispielsweise schon zu einer signifikanten Reduzierung des Energieverbrauchs, je nach Quelle sogar von mehreren Prozent. „Wer bei Abwesenheit die Raumtemperatur in der Wohnung konsequent etwas absenkt, kann also direkt und spürbar sparen", betont Prof. Birgit Wilkes von der TH Wildau, denn „der Einspareffekt" wirkt sofort. „Solange die Absenkung nur etwa drei bis vier Grad beträgt, gibt es außerdem bei richtiger Lüftung keine Feuchteschäden, und die Wohlfühltemperatur ist nach der Rückkehr schnell wieder hergestellt."

Publiziert in: HeizungsJournal; 12-2013

**vollständiger Beitrag unter**
**www.enkey.de**

**Autor:** Uwe Asbach, Berlin

Eine neue energieautarke, selbstlernende Einzelraumregelung spart beim Spar- und Bauverein Solingen eG bis zu 25 % Heizenergie.

# Die „zweite Miete“ niedrig halten

Für Mieter zählt bei der Suche nach einer neuen Wohnung vor allem Zuschnitt, Ausstattung und Lage. Und, natürlich, die Mietkosten. Insbesondere durch die steigenden Energiepreise rücken dabei die Nebenkosten als sogenannte „zweite Miete“ immer stärker in den Fokus. Den Energiekosten-Anteil nachhaltig zu senken, hat daher für zukunftsorientierte Wohnungsunternehmen Priorität.

**Wenige Tage nach Installation des Systems „en:key“ waren bereits signifikante Verschiebungen im Nutzzeitprofil der jeweiligen Zimmer einer Wohnung erkennbar.**

Selbstlernend: Der Sensor stellt fest, ob sich jemand im Raum befindet und erstellt daraufhin ein Nutzzeitprofil

Wie das mit vergleichsweise geringen Investitionen möglich ist, zeigt ein Feldversuch des Spar- und Bauvereins Solingen eG: Mit der energieautarken, selbstlernenden Einzelraumregelung „en:key“ von Kieback&Peter konnte das hohe Effizienzpotenzial erschlossen werden, das im Heizverhalten der Mieter liegt. Ohne Komforteinbußen wurden dadurch in der Spitze bis zu 25 % Primärenergie eingespart.

Nutzerverhalten als mitentscheidende Einflussgröße auf den Energieverbrauch einer Immobilie zu aktivieren, ist kein neuer Ansatz. Das Pilotprojekt zur Einzelraumregelung in einem Zwölf-Familienhaus im nordrhein-westfälischen Solingen reiht sich daher auch in diverse Forschungsarbeiten der Technischen Hochschule Wildau unter der wissenschaftlichen Leitung von Frau Professorin Birgit Wilkes ein. Sie verfolgen allesamt das Ziel, das Heizverhalten der Mieter als Energieeffizienz-Maßnahme zu erschließen, ohne am Komfortanspruch zu kratzen.

Denn genau das war bislang einer der entscheidenden Gründe, warum entsprechende Systeme nicht den erhofften Erfolg brachten: Sie waren zu schwierig zu bedienen, sie schränkten den Nutzungskomfort durch unangepasste Temperaturprofile ein, oder ihre Installation war mit Aufwand verbunden, was die Nutzer ebenfalls abschreckte. Eine Erfahrung, die auch Jürgen Dingel (Leiter der Finanzabteilung beim SBV Solingen und damit auch verantwortlich für die Hausbewirtschaftung) gemacht hat: „In der Vergangenheit haben wir bereits etliche Testläufe unternommen, um über eine Veränderung des Nutzerverhaltens zu Energieeinsparungen zu kommen. Vermutlich auch wegen der aufwändigen Einstellungen durch den Anwender waren diese Tests bisher jedoch wenig erfolgreich.“

### Viele Mieter sind überfordert

Bestätigt wird diese Einschätzung durch Professorin Wilkes aufgrund ihrer Forschungsergebnisse: „Viele der befragten Mieter haben sich zwar schon mit dem Thema ‚Energiesparen‘ auseinandergesetzt, sind aber mit der aktiven Beeinflussung der Raumtemperatur in ihrer Wohnung überfordert.“

Als Alternative wurde daher jetzt auf Basis einer systemischen Analyse der TH Wildau in einem 1964 erbauten Mehrfamilienhaus des Spar- und Bauvereins Solingen eG „en:key“ installiert, ein selbstlernendes, energieautarkes Raumtemperatur-Regelsystem von Kieback&Peter. Basis für die komfortorientierte Temperaturregelung ist hier ein zimmerspezifisches Nutzzeitprofil, das vom System selbstständig erlernt wird.

Publiziert in: BundesBauBlatt; 12-2013

**vollständiger Beitrag unter**
**www.enkey.de**

# Selbstlernende, energieautarke Einzelraumregelung

## Nutzerorientiertes Einsparpotenzial im 110-WE-Hochhaus in Hennigsdorf

110 WE in einem „11-Geschosser“ in Hennigsdorf (Bild: HWB)

Im brandenburgischen Hennigsdorf bei Berlin stemmt die Wohnungsbaugesellschaft HWB mit dem Effizienzprojekt „Revitalisierung eines Hochhauses aus den 60er Jahren“ eine wirtschaftlich und inhaltlich überaus ambitionierte Maßnahme. Ein zentraler Bestandteil ist dabei die Optimierung der energetischen Situation mit entsprechender Entlastung der Mieter. Dazu gehört insbesondere eine präsenzgesteuerte, selbstlernende und energieautarke Einzelraumregelung, durch die im groben Durchschnitt zwischen acht und 15 Prozent Heizenergie pro Wohnung eingespart werden.

Mitten in Hennigsdorf, zwischen Fontane- und Friedrich-Engels-Straße, stehen direkt nebeneinander drei baugleiche Hochhäuser aus den 60er Jahren: jeweils elfgeschossig, je 110 Wohneinheiten, zuletzt 1994 grundlegend saniert. Die Lage der Objekte ist hervorragend, die Gebäudeausstattung inklusive zentraler Haustechnik ist auf einem aktuellen Standard; verbesserungsfähig ist die Wohnungsausstattung zur Anpassung an die regionalen Marktverhältnisse (speziell der Wohnungszuschnitt) – ergab eine aktuelle Analyse im Vergleich zum Gesamtbestand der HWB. Auf dieser Basis wurde ein betriebswirtschaftlich bis ins Detail durchkalkulierter Revitalisierungsprozess gestartet. Zentrale Bestandteile dieses Prozesses sind unter anderem die Änderung der Mieterstruktur über zielgerichtete Segregation, die Modernisierung des ersten Objektes im laufenden Vermietungsprozess, die Aufwertung des Wohnumfeldes und – im Kontext jetzt besonders interessant – die Verbesserung der Energieeffizienz durch den Einsatz eines präsenzgesteuerten, selbstlernenden, energieautarken Energie-Managementsystems in jeder Wohnung.

„Dass sich über das Nutzerverhalten signifikante Energieeinsparungen erzielen lassen, ist unstrittig. Also müssen die Mieter entsprechend sensibilisiert oder – wenn das nicht gelingt – technische Lösungen gefunden werden, die zu dem gleichen Ziel führen“, beschreibt HWB-Geschäftsführer Holger Schaffranke den Hintergrund.

Der hohe Stellenwert, den die HWB dieser pointierten Einzelmaßnahmen im 1,5-Millionen-Euro-Sanierungspaket gibt, resultierte dabei aus zuvor erfassten Verbrauchsdaten: Der wohnungsbezogene Energieverbrauch variierte bei annähernd homogener Mieterstruktur, identischem Wohnungszuschnitt und gleichem Mikroklima in dem Hochhaus bis Faktor 3, „womit der Mietereinfluss auf den Heizenergieverbrauch auch hier zweifelsfrei feststand“, so Holger Schaffranke (siehe Grafik 1).

Publiziert in: installation-dkz; 2-2014

**vollständiger Beitrag unter**
**www.enkey.de**

en:key

Mehr Informationen zu en:key und die vollständigen Beiträge aus der Fach-Presse finden Sie unter www.en:key.de

Kieback & Peter GmbH & Co. KG • Tempelhofer Weg 50 • 12347 Berlin • Tel. 030 / 6 00 95-0 • Fax 030 / 6 00 95-164 • eMail info@kieback-peter.de

Um-Frage

# Expedition – Wohnungswirtschaft mit Stefanie Meik Heute: „Wohnungsunternehmen 4.0“ – Europas Wohnungswirtschaft goes digital

Kostendruck, Energiewende, demografischer Wandel, Wettbewerb und 24-Stunden Gesellschaft. Diese Themen beschäftigen die Wohnungswirtschaft in ganz Europa. Die Umsetzung der Maßnahmen hat abhängig vom Land eine unterschiedliche Priorität. Wir haben gefragt: Wie geht die europäische Wohnungswirtschaft mit diesen Herausforderungen um? Und wie sieht das Wohnungsunternehmen der Zukunft aus?

Digitaler Lifestyle und das Internet der Dinge sind Trends, die immer stärkeren Einfluss auf die Wohnungswirtschaft nehmen. Für die junge Generation ist es völlig normal, digital jederzeit und von jedem Ort zu kommunizieren. Daraus entwickelt sich eine Erwartungshaltung gegenüber Vermietern. Themen für die Kommunikation mit dem Wohnungsunternehmen gibt es genug: Beispielsweise Wohnungsanmietung/-kündigung oder Beschwerden. Zusätzlich bereitgestellte Serviceangebote wie Reinigung, Putzservice, Car-Sharing gehören ebenfalls zu den Wünschen der Mieter. Mit zunehmendem Alter gewinnen die Themen Gesundheit, Sicherheit, Nachbarschaftshilfe und Serviceleistungen in den eigenen vier Wänden immer mehr an Bedeutung. Auf den Punkt gebracht: Das Wohnungsunternehmen der Zukunft muss mehr bieten als nur Wohnen, um seine Kunden zu binden. Diese Entwicklung zeichnet sich nicht nur in der deutschen Wohnungswirtschaft ab.

**Weiterlesen per KLICK**

Themen für die Kommunikation sind zum Beispiel: Reinigung, Car-Sharing, Wohnungsanmietung

http://www.expedition-wohnungswirtschaft.de/2014/10/wohnungsunternehmen-4-0-europas-wohnungswirtschaft-goes-digital/

Um-Frage

# Studie: Große Mehrheit der Mieter verteilt Bestnoten für ihre Wohnung

Ob in der Stadt oder auf dem Land – die große Mehrheit der deutschen Mieter fühlt sich wohl in ihrer Wohnung. Knapp zwei Drittel (65 Prozent) bewerten sowohl den Zustand als auch die Ausstattung ihres Zuhauses mit der Note sehr gut bis gut. Das ergab eine bevölkerungsrepräsentative Studie der TAG Immobilien AG gemeinsam mit der TU Darmstadt. Dazu wurden 1.000 Mieter in Deutschland befragt.

Foto TAG AG

Immerhin noch 23 Prozent der Befragten verteilen die Note 3, also befriedigend, für ihre Mietwohnung. Ähnlich verhält es sich bei dem näheren Umfeld des Wohnhauses, das ebenfalls zwei Drittel mit sehr gut bis gut bewerten. Lediglich sechs Prozent der Mieter benoten die Umgebung mit mangelhaft oder ungenügend. Die Zufriedenheit der deutschen Mieter bezieht sich der Studie zufolge auch auf die Einkaufsmöglichkeiten in der Umgebung, die Verkehrsanbindung, den Kontakt zu den Nachbarn und den Service des Vermieters – ganz unabhängig davon, ob sich die Wohnung mitten in der Stadt oder auf dem Land befindet.

Lediglich sechs Prozent der Mieter benoten die Umgebung mit mangelhaft oder ungenügend

„Das Ergebnis der Umfrage zeigt, dass sich Wohnungsbauunternehmen weitgehend auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Mieter eingestellt haben“, sagt Claudia Hoyer, im Vorstand der TAG zuständig für das Immobilienmanagement. So hätten Familien zum Beispiel andere Vorstellungen von einer Mietwohnung als Singles oder Senioren. Auf diese Wünsche gezielt einzugehen, eröffnet insbesondere in Deutschland große Möglichkeiten. Ist doch die Bundesrepublik eines der wenigen Länder in Europa, die einen etwa gleich großen Mietwohnungs- und Eigentumsmarkt haben: In einer Mietwohnung leben laut Statistischem Bundesamt etwas mehr als die Hälfte der Deutschen (54,9 Prozent), im selbst genutzten Eigenheim 45,1 Prozent. „Das bedeutet für Wohnungsbauunternehmen Herausforderung und Chance zugleich“, sagt Hoyer. Schließlich werden laut Schätzungen von Experten bis 2025 hierzulande jährlich etwa 310.000 neue Wohnungseinheiten gebraucht. Prof. Dirk Schiereck von der TU Darmstadt empfiehlt Wohnungsbauunternehmen, noch stärker auf die Besonderheiten in den jeweiligen Regionen Rücksicht zu nehmen. „Es gilt für die Unternehmen, sich mit langfristigen und nachhaltigen Lösungen auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen einzustellen“, sagt der Immobilienexperte. Da es in Deutschland keinen einheitlichen Wohnungsmarkt gibt, gestalten sich die Märkte lokal.

So baut die TAG beispielsweise im Erfurter Ortsteil Stotternheim ein viergeschossiges Objekt zu familienfreundlichen Wohnungen mit individuellen Grundrissen. „Mit dieser umfangreichen Modernisierung kommen wir auch der großen Nachfrage nach preisgünstigem Wohnraum für Familien nach“, sagt TAG-Vorstand Hoyer. Die Wohnungen liegen in einem kinderfreundlichen Umfeld mit grünem Innenhof und Spielplatz. Neben geräumigen Drei- bis Fünf-Raumwohnungen sind Ein-Raum-Apartments für Singles vorgesehen. Jede Wohnung verfügt über einen Balkon, Küchen und Bäder sind mit Fenstern ausgestattet. Der Einzugstermin ist für Dezember dieses Jahres geplant. Derzeit sind bereits 20 der 24 Wohnungen vermietet.

große Nachfrage nach preisgünstigem Wohnraum für Familien

**Dominique Mann**
**Claudia Thöring**

## Über die TAG Immobilien AG

Die TAG Immobilien AG ist ein im MDAX gelistetes börsennotiertes Unternehmen mit einer mehr als 125-jährigen Geschichte. Die Hauptstandorte sind der Großraum Hamburg und Berlin, die Region Salzgitter sowie Thüringen/Sachsen und Nordrhein-Westfalen. Insgesamt bewirtschaftet TAG aktuell etwa 74.000 Wohnungen sowie dazugehörige Gewerbeflächen, Garagen und Pkw-Stellplätze. Ziel des Unternehmens ist es, die Wohnqualität für seine Mieter zu verbessern. So passt die TAG etwa ihre Bestände den modernen Wohnbedürfnissen an, engagiert sich im Umfeld der Wohnquartiere und fördert eine gute Nachbarschaft. Durch ein umsichtiges Management seiner Immobilien und eine zukunftsorientierte Entwicklung seines Portfolios senkt der Konzern kontinuierlich den Leerstand und steigert den Wert seines Gesamtportfolios.

74.000 Wohnungen

LED

LED's® CHANGE THE WORLD

Flur und Keller - das sichere Licht für Vermieter

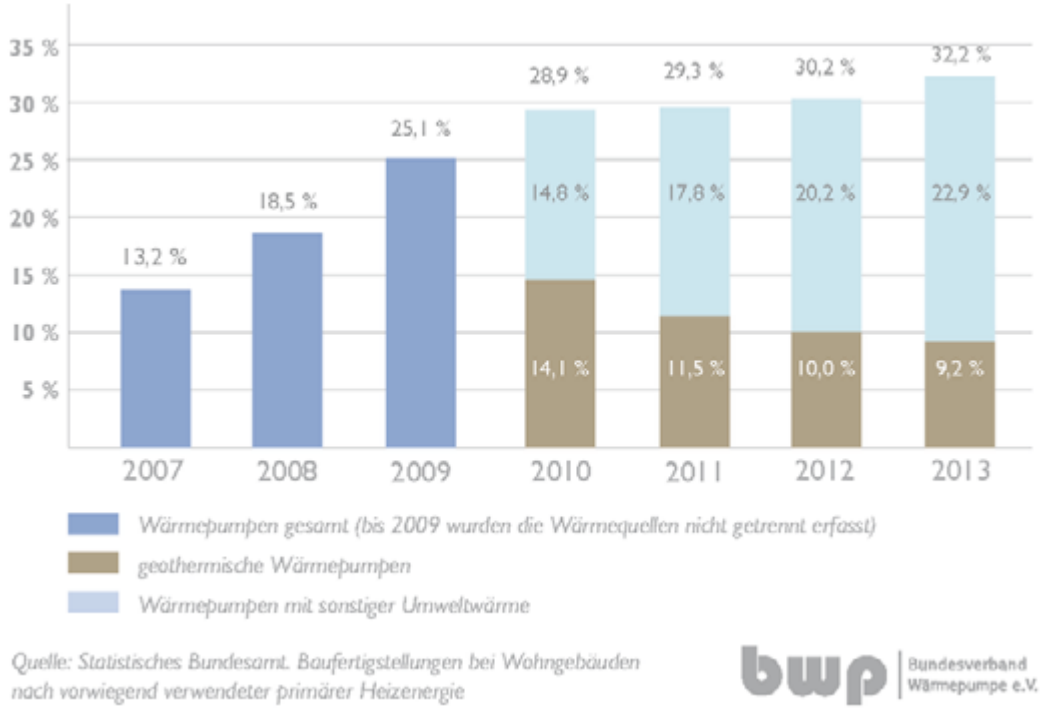
**LEDs CHANGE THE WORLD GMBH,** Weilerweg 30, D-53639 Königswinter

www.leds-change-the-world.com

Energie/Umwelt

# Jeder dritte Neubau wird per Wärmepumpe beheizt

Laut dem Statistischen Bundesamt ist der Anteil von Wärmepumpen als primäre Heizquelle in neugebauten Wohngebäuden 2013 auf 32,2 Prozent gestiegen – ein Plus von 2 Prozentpunkten. Der Geschäftsführer des Bundesverband Wärmepumpe (BWP) e.V., Karl-Heinz Stawiarski, bewertet die Entwicklung als Vertrauensbeweis der Bauherren: „Der stetige Anstieg der Neubauten mit Wärmepumpe zeigt, dass Endkunden die Wärmepumpe immer mehr als das Heizsystem der Zukunft wahrnehmen, mit dem sie auch noch in 20 Jahren und länger ihr Haus zuverlässig beheizen können".




Anteil der Wärmepumpen im Neubau in Deutschland von 2007 - 2013

Seit 2007 hat sich der Anteil der Bauherren, die sich für die Wärmepumpe entscheiden, nahezu verdreifacht: Setzten vor sechs Jahren nur 13,2 Prozent der Bauherren auf diese Technologie, so waren es 2013 bereits 32,2 Prozent. Bei Einfamilienhäusern liegt der Anteil von Wärmepumpen sogar bei 33,8 Prozent.

Luftwärmepumpen sind einfacher zu installieren und daher günstiger

## Luftwärmepumpen immer beliebter

Besonders häufig entschieden sich Bauherren für Luftwärmepumpen. 22,9 Prozent der installierten Heizungen im Neubau nutzen die Wärmequelle Luft, wohingegen der Anteil erdgekoppelter Wärmepumpen von 10 Prozent auf 9,2 Prozent gesunken ist. Bereits seit 2011 verzeichnet die Erdwärme-Branche einen Rückgang der Neuinstallationen. 2010 lagen Luftwärmepumpen und Erdwärmepumpen mit Anteilen von 14,8 und 14,1 Prozent noch in etwa gleich auf. Karl-Heinz Stawiarski sieht diesen Rückgang in der leichteren Erschließbarkeit der Wärmequelle sowie der gestiegenen Effizienz der Luftwärmepumpen begründet: „Luftwärmepumpen sind einfacher zu installieren und daher günstiger in der Anschaffung. Durch die technische Entwicklung erreichen sie heute außerdem hohe Effizienzwerte." Der BWP-Geschäftsführer empfiehlt jedoch, bei der Entscheidung für eine Wärmequelle auch die Zusatznutzen einer Erdwärmeanlage

zu berücksichtigen. So könne man sich mit erdgekoppelten Anlagen das konstante Temperaturniveau des Erdreichs, das ganzjährig bei ca. 10° C liegt, zunutze machen und in den heißen Sommermonaten besonders effizient und umweltfreundlich kühlen. Zudem erschließe man sich und nachfolgenden Generationen mit einer Erdwärmeanlage eine erneuerbare Energiequelle auf dem eigenen Grundstück, erklärt Karl-Heinz Stawiarski: „Eine Erdwärmesonde hält bis zu 100 Jahre und steigert so den Wert einer Immobilie für viele Jahrzehnte."

## Wärmepumpe vor allem im Osten und Süden stark

Thüringen auf Platz: Fast die Hälfte aller Neubauten haben eine Wärmepumpe

Interessant sind auch die regionalen Unterschiede. Im Osten Deutschlands entscheiden sich Bauherren neu errichteter Wohnhäuser besonders häufig für eine Wärmepumpe: Thüringen belegt mit einem Anteil von 47,7 Prozent den Spitzenplatz im Länderranking, dicht gefolgt von Sachsen mit 47,4 Prozent. Auch in Sachsen-Anhalt (42,5 Prozent) und Brandenburg (36 Prozent) haben weit über einem Drittel der Bauherren Wärmepumpen installiert. Die südlichen Bundesländer liegen ebenfalls über dem Durchschnitt. Das Schlusslicht bilden hingegen die Stadtstaaten Berlin (23,1 Prozent), Hamburg (17,7 Prozent) und Bremen (6,6 Prozent) sowie die nördlichen Bundesländer Schleswig-Holstein (20,8 Prozent) und Niedersachsen (15,4 Prozent).

Auch der Anteil der Wärmequellen ist in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich gewichtet. Erdwärme ist besonders beliebt in Sachsen, Brandenburg und Sachsen-Anhalt, gleichwohl auch hier ein rückläufiger Trend zu beobachten ist. In Baden-Württemberg sind über sechs Mal mehr Luftwärmepumpen in Neubauten installiert worden, als erdgekoppelte Anlagen. Ähnlich verhält es sich in Hessen, wo 27,8 Prozent der Heizungen in Neubauten Luftwärmepumpen sind und 5,3 Prozent Erdwärmepumpen.

## Neubausektor muss Vorbild für Bestand werden

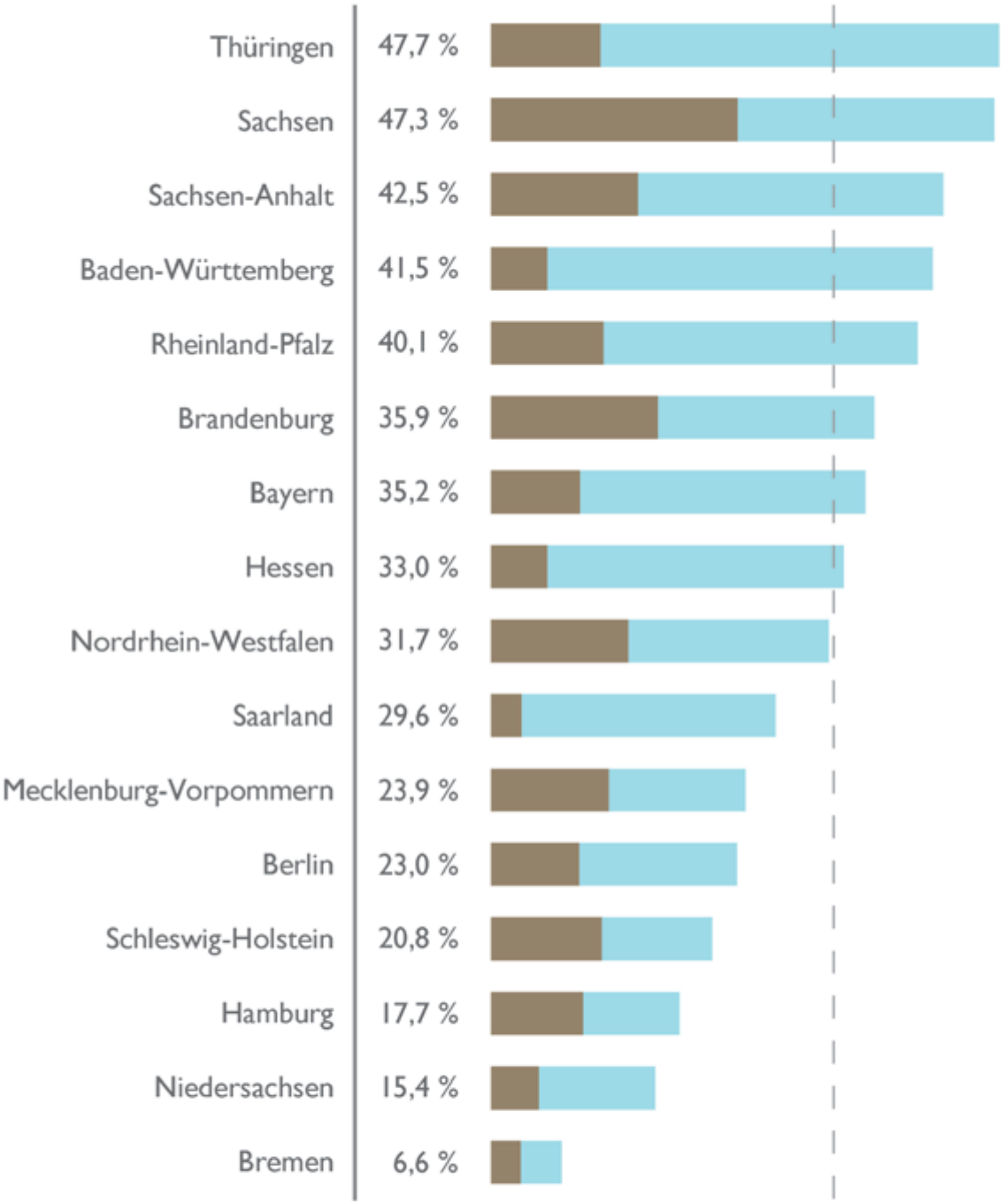
Aus energiepolitischer Sicht bieten die Zahlen aber keinen Anlass für falschen Optimismus. Angesichts von fast 20 Millionen Bestandswohngebäuden ist der Einfluss der jährlich rund 100.000 Neubauten marginal. „Nur in jedem achten Wohngebäude wird mit erneuerbaren Energien geheizt – und von den bestehenden fossilen Heizkesseln sind 80 Prozent hoffnungslos veraltet und ineffizient. Um dies zu ändern, brauchen die Hausbesitzer attraktive Anreize, um in die Nutzung erneuerbarer Wärme zu investieren", so Karl-Heinz Stawiarski. Dazu zählt der BWP-Geschäftsführer neben geeigneten Förderprogrammen auch ein gerechteres Preisgefüge der Energieträger am Wärmemarkt. Wärmepumpen-Strom sei gegenüber anderen Heizenergieträgern überproportional mit Steuern, Abgaben und Umlagen belastet. „Das bestraft nicht nur die Verbraucher, die sich mit einer Wärmepumpe für ein besonders klimaschonendes Heizsystem entschieden haben, sondern schafft zudem einen fixen Preissockel, der flexiblere Tarifmodelle verhindert," erläutert der Wärmepumpen-Experte und ergänzt: „Damit vertut die Politik die immense Chance, Wärmepumpen als schaltbaren Verbraucher zum Lastmanagement einzusetzen. Das würde helfen, unsere Stromnetze stabil zu halten und mehr volatilen Ökostrom aus PV-Anlagen und Windparks in den Wärmemarkt zu bringen."

**Lea Timmermann**

facebook

Jetzt mit Facebook keine aktuelle Ausgabe verpassen !

## *Anteil der Wärmepumpe im Neubau 2013*




*Quelle: Statistisches Bundesamt. Baufertigstellungen bei Wohngebäuden nach vorwiegend verwendeter primärer Heizenergie im Jahr 2013*

bwp Bundesverband Wärmepumpe e.V.

Energie/Umwelt

# Investition rechnet sich: Heizkörper umlagefähig und spart bis zu 11 %

Modernisierungsmaßnahmen sind nicht nur aufwendig, sondern auch kostspielig. Wohnbaugesellschaften und private Eigentümer stehen vor der Herausforderung, das immer größer werdende Gefälle zwischen umfangreicher, energieeffizienter Modernisierung und einer adäquaten Kostendeckung zu stemmen. Kosten für modernisierte Heizungsanlagen lassen sich laut § 559 BGB jedoch seit Mitte 2013 auf die jährliche Miete umlegen.

Alle mehrlagigen Flachheizkörper von Kermi sind mit der patentierten x2-Technologie ausgestattet und in verschiedenen für jede Raumgröße und jeden Wärmebedarf erhältlich

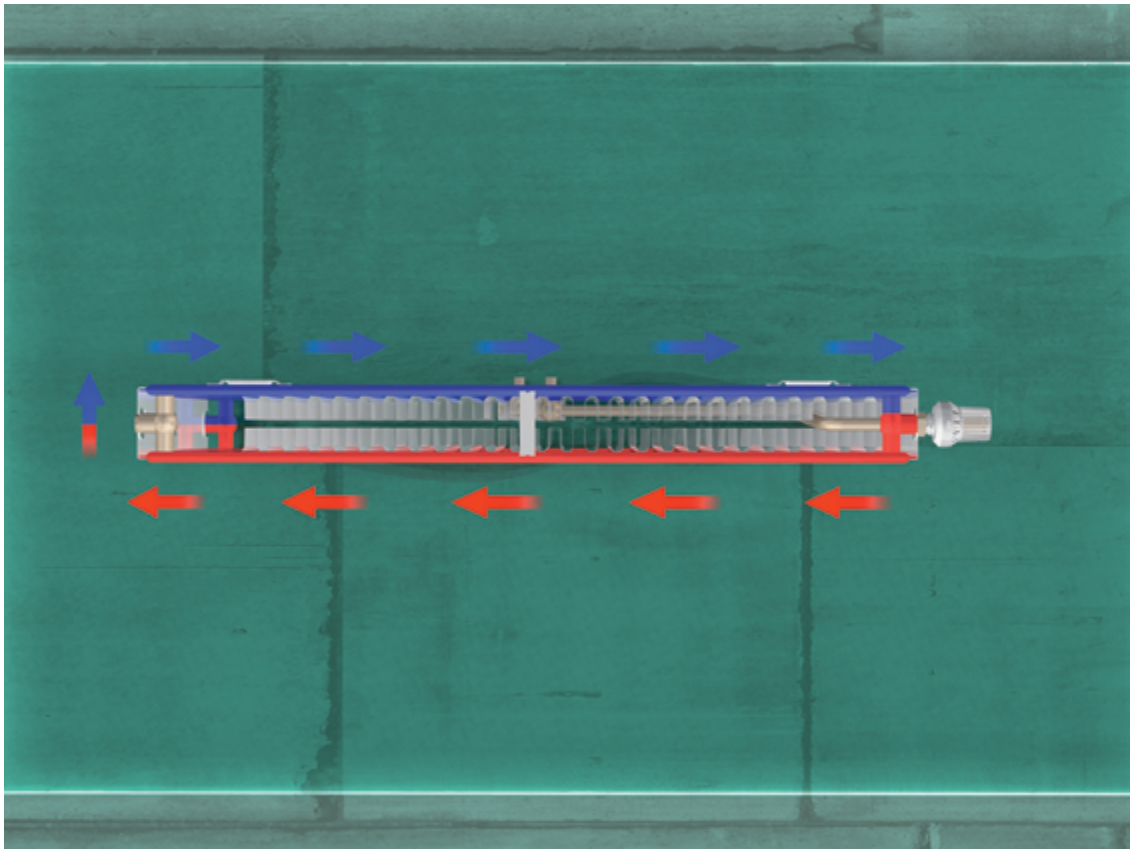
Bezüglich der Kostenumlagefähigkeit von Heizanlagen gibt es konkrete Vorgaben vom Gesetzgeber: Werden durch den Einbau neuer Heizkörper Endenergie oder nicht erneuerbare Primärenergie eingespart, der Gebrauchswert der Mietsache nachhaltig erhöht und die Wohnverhältnisse auf Dauer verbessert, gilt die Maßnahme nach § 559 als umlagefähig. Der patentierte Flachheizkörper therm-x2 des Heizungsexperten Kermi erfüllt genau diese Anforderungen und ist gemäß der gesetzlichen Vorschrift umlagefähig. Wohnungsunternehmen, die in die x2-Technologie investieren, können die Kosten weiterberechnen.

## Optimale Wärmeabgabe und hohe Wirkungsgrade

Mit den gängigen Wärmeerzeugern kombinierbar

Die Kermi GmbH, ein Traditionsunternehmen aus dem bayrischen Plattling mit über 50 Jahren Erfahrung in der Heizungsbranche, hat den therm-x2 Flachheizkörper entwickelt und patentiert. Heutzutage produziert das Unternehmen ausschließlich Heizkörper, die mit der x2-Technologie ausgestattet sind. Die serielle Durchströmung bringt viele Vorteile mit sich: sie zeichnet sich durch eine schnelle Aufheizzeit des Flachheizkörpers, eine optimale Abgabe behaglicher Strahlungswärme an den Raum und damit durch einen hohen Wirkungsgrad auch bei niedrigen Systemtemperaturen aus. Die x2-Flachheizkörper sind mit allen konventionellen und regenerativen Wärmeerzeugern frei kombinierbar und eignen sich besonders für den Betrieb mit Niedertemperatursystemen wie Wärmepumpen, Brennwerttechnik und Solarthermie. Ein weiterer Pluspunkt: Durch die x2-Technologie können Energiespareffekte von bis zu elf Prozent erreicht werden.

**Steffi Hofinger**



Durch die serielle Durchströmung wird das gesamte heiße Wasser zuerst in die vordere Heizfläche geleitet. Auch bei niedrigeren Heizvorgängen erwärmt sich die Front des Heizkörpers dadurch merklich. Fotos Kermi

LED

LED's® CHANGE THE WORLD

Flur und Keller - das sichere Licht für Vermieter

**LEDs CHANGE THE WORLD GMBH,** Weilerweg 30, D-53639 Königswinter

www.leds-change-the-world.com

Energie/Umwelt

# Undichte Heizkörper? Nicht mit RAL Gütezeichen Ausschreibungen

Eine erfolgreiche Ausschreibung stellt nicht nur sicher, dass eine Beschaffung wirtschaftlich ist, sie sorgt auch dafür, dass die Qualität der ausgeschriebenen Produkte stimmt. Um Qualitätsanforderungen durchzusetzen, das Risiko von Mängeln und Reklamationen zu verringern und gleichzeitig den Ausschreibungsprozess zu vereinfachen, können Wohnungsbauunternehmen auf das System der RAL Gütezeichen zurückgreifen.

RAL-Prüfung Materialanalyse

Produkte mit RAL Gütezeichen erfüllen Güte- und Prüfvorgaben, die unabhängige Institutionen wie etwa Landes- und Bundesbehörden sowie Prüforganisationen erarbeitet haben. Ein RAL Gütezeichen ersetzt somit individuell formulierte, ausführliche Qualitäts- und Leistungskriterien und sorgt zusätzlich für eine unabhängige Prüfung der zugesagten Produkteigenschaften. Nationale oder internationale Bieter werden durch das RAL-System nicht benachteiligt, selbst wenn sie nicht über das Gütezeichen verfügen. Indem ein Bieter die transparenten RAL-Vorgaben erfüllt und das durch ein Prüfzeugnis nachweist, kann auch er an Ausschreibungen teilnehmen. Dadurch steht das Prinzip der RAL Gütesicherung im Einklang mit dem Vergaberecht, das Transparenz und Diskriminierungsfreiheit vorschreibt.

## Geprüft statt undicht

Am Beispiel einer Ausschreibung von Heizkörpern wird deutlich, wie das RAL Gütezeichen zu einer hohen Qualität und Sicherheit von Produkten beiträgt: „Heizkörper auf dem europäischen Markt tragen das CE-Kennzeichen - es steht für ausgewählte, europaweit einheitliche Mindestanforderungen. Das CE-Kennzeichen sagt aber lediglich aus, dass sich ein Hersteller nach seinem eigenen Urteil an bestimmte Regeln hält. Dagegen werden bei RAL-Heizkörpern alle sicherheitsrelevanten Kriterien von neutraler Stelle wiederholt begutachtet. Außerdem werden Verstöße gegen die RAL-Gütevorschriften im Gegensatz zum CE-Zeichen konsequent mit dem Entzug des Gütesiegels geahndet“, erklärt Andreas Lücke, Hauptgeschäftsführer des Bundesindustrieverbandes Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V.

Um die Gefahr eines undichten Heizkörpers auszuschließen, wird jeder einzelne RAL-Heizkörper geprüft. Bei der Druckprüfung müssen Qualitätsheizkörper mindestens das 1,3-fache des zulässigen Betriebsüberdrucks aushalten und Berstprüfungen bestehen. Daneben werden weitere Qualitätskriterien wie die Wärmeleistung, das Material oder die Korrosionsbeständigkeit regelmäßig überwacht. Mindestens einmal pro Jahr erfolgt eine Fremdkontrolle durch eine neutrale Prüfstelle – ohne vorherige Anmeldung. Dadurch werden auch versteckte Qualitätsmängel vermieden.

Insgesamt profitieren Vergabestellen, die bei Ausschreibungen Produkte mit RAL Gütezeichen voraussetzen, von einer hohen Qualität der Produkte, ohne viel Zeit in die Formulierung detaillierter, qualitätsbezogener Ausschreibungskriterien und Prüfungen investieren zu müssen.

www.heizkoerper-ral.de

**German Lewizki**

Fachwissen für technische Entscheider

AVW empfiehlt:

# Brand ?

## Einbruch

## Naturgefahren

# Leitungswasser-schäden

## Schimmelschäden

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

SCHADEN PRÄVENTION.DE

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

**Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.**

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

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

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

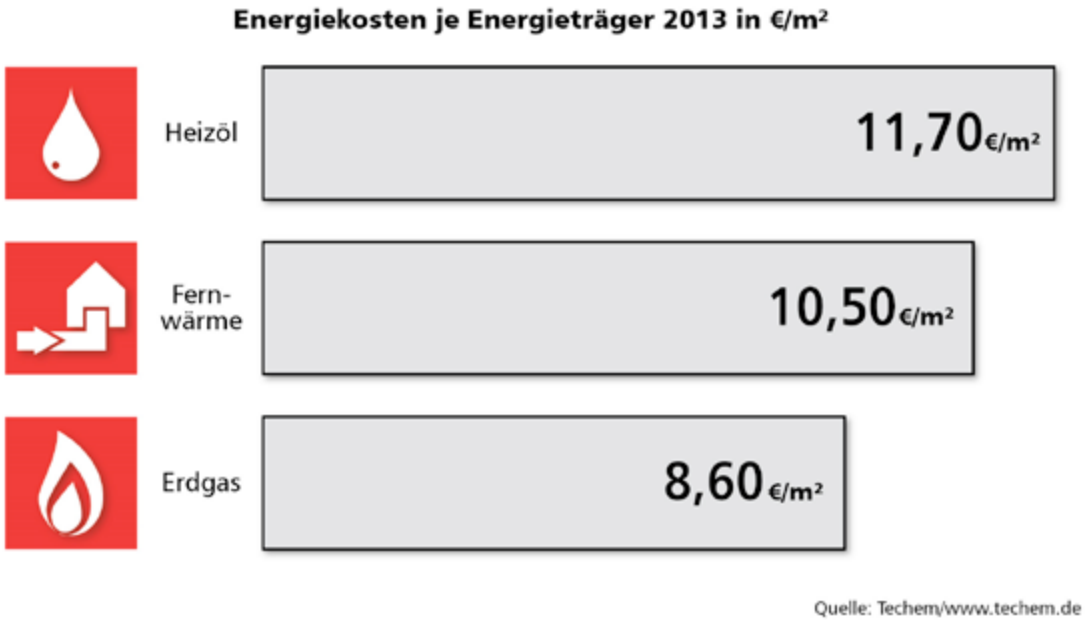
AVW Unternehmensgruppe Versicherungsmakler

Wohnungswirtschaft *heute.* Fakten und Lösungen für Profis

Energie/Umwelt

# Energieeffizienz in Immobilien: kaum Fortschritte, merkliche Kostenunterschiede zwischen Heizöl, Erdgas und Fernwärme

Ein gestiegener Energieverbrauch gepaart mit weiterhin hohen Energiepreisen riss im vergangenen Jahr insgesamt erneut ein Loch in die Portemonnaies deutscher Haushalte. Grund für den Mehrverbrauch waren die 2013 gegenüber dem Vorjahr kühlere Witterung und eine vergleichsweise lange Heizperiode. Die Verbräuche stiegen pro Quadratmeter für die gemeinsame Erzeugung von Heizwärme und Warmwasser für Fernwärme um rund 3,8 Prozent, für Erdgas um rund 4,6 Prozent und für Heizöl um rund 5,4 Prozent gegenüber 2012. Das geht aus der aktuellen, deutschlandweiten Energiekennwerte-Studie des Energiemanagers Techem hervor, die Mitte Oktober veröffentlicht wurde. Die Analyse basiert auf Daten, die im Rahmen der Verbrauchsabrechnungen von rund 1,5 Millionen Wohnungen in 125.000 Mehrfamilienhäusern bundesweit erhoben und für die Energiekennwert-Studie anonymisiert ausgewertet wurden. Sie liefert detaillierte Informationen zu Energieverbräuchen für Heizung und Warmwasser in Mehrfamilienhäusern in rund 140 deutschen Städten, für unterschiedliche Gebäudegrößen und Energieträger.




Deutliche Kostenunterschiede für Energieträger

Besonders stark gefordert waren auch im Jahr 2013 Haushalte, wenn sie von einer Ölheizung versorgt wurden. Dies sieht man auch im direkten Vergleich der jährlichen Verbrauchskosten pro Quadratmeter: Während sie in erdgasversorgten Wohnungen rund 8,60 Euro/m2 und in fernwärmeversorgten rund 10,50 Euro/m2 betrugen, lagen sie in heizölversorgten bei 11,70 Euro/m2. Dies entspricht jährlichen Kostenunterschieden von rund 85 bis 220 Euro für eine Durchschnittswohnung mit 70 m2 Wohnfläche.

Energiekennwerte 2014 ab sofort erhältlich
Die Energiekennwerte-Studie erscheint bereits in der 15. Auflage und gilt seit Jahren als Standardwerk für die Immobilienbranche.

## Hoher Sanierungsstand in den neuen Bundesländern

Die Studie zeigt, dass es deutschlandweit deutliche regionale Unterschiede im Energieverbrauch gibt: Mehrfamilienhäuser in den neuen Bundesländern weisen für 2013 im Schnitt gegenüber Regionen in Westdeutschland für Heizung und Warmwasser einen niedrigeren Energieverbrauch auf, obwohl die Witterung dort vergleichsweise kühl war - die Ausnahme bilden hier Berlin und Brandenburg. Das lässt Rückschlüsse auf ein entsprechendes Nutzerverhalten, eine ausreichende Dämmung sowie einen guten Zustand der Heizungsanlagen in vielen ostdeutschen Gebäuden zu. Die Annahme eines energetisch vergleichsweise hochwertigen Gebäudebestandes in den neuen Länder bestätigt eine flächendeckende Auswertung von rund 44.000 Energieausweisen der letzten acht Jahre, die im Rahmen der aktuellen Techem Studie erstmals erfolgte. Diese zeigt dort einen deutlich höheren Modernisierungsgrad der Heizkessel (Ausnahme Berlin) sowie vielerorts - wenngleich weniger durchgängig - eine durchschnittlich höhere Anzahl an Sanierungsmaßnahmen der Gebäudehülle. Entsprechend haben ältere und neue Gebäude in Ostdeutschland gleichermaßen einen recht niedrigen Energieverbrauch, während es in Westdeutschland zwischen einzelnen Gebäudeklassen erhebliche Unterschiede gibt: Altbauten verbrauchen dort deutlich mehr als Neubauten.

## Optimierung der Wärmeversorgung

Dies unterstreicht nach Ansicht von Techem das Einsparpotenzial in Bestandsgebäuden, das in den neuen Bundesländern bereits deutlich besser ausgeschöpft wurde. Lothar Schäfer, Vorsitzender der Geschäftsführung von Techem, warnt darum auch vor einer weiteren Fokussierung auf hochenergieeffiziente aber teure und aufwendige Neubauprojekte: „Die Energieeinsparpotenziale im deutschen Gebäudebestand sind noch lange nicht ausgeschöpft. Dabei könnten hier mit geringeren Kosten größere Effekte erzielt werden als im Neubau - und vor allem breitenwirksame.“ Dazu müssten neben einer wirtschaftlich vertretbaren Dämmung der Gebäudehülle auch Maßnahmen zur Modernisierung der Heizungsanlagen vorangetrieben und energiesparendes Verhalten der Bewohner unterstützt werden. „Nur so können wir die gesetzten Energieeinsparziele erreichen und gleichzeitig den Anstieg der Energiekosten für die Mieter eindämmen“, so Schäfer. Diesen Bedarf sieht auch Prof. Viktor Grinewitschus von der EBZ Business School in Bochum. Er fordert, einer möglichst flächendeckenden Umsetzung von Maßnahmen mit hoher Wirtschaftlichkeit gegenüber lokal begrenzten Spitzensanierungen den Vorzug zu geben. „Die Unterschiede zwischen den alten und neuen Bundesländern zeigen, welches Potenzial im Gebäudebestand steckt. Bei den möglichen Maßnahmen geht es nicht immer nur um Gebäudedämmung. Die Energiekennwerte zeigen vielmehr, dass bei der Effizienz der eingesetzten Heizungstechnik erheblicher Handlungsbedarf besteht“, so Grinewitschus.

**Robert Woggon**

Die Ergebnisse zeigen regionale Unterschiede im Verbrauch von Wärme, Warm- und Kaltwasser auf Basis von Erdgas, Heizöl und Fernwärme. Sie geben damit einen Einblick in die energetische Situation des Gebäudebestandes in Deutschland und bieten Verantwortlichen Hilfestellungen, um den Energieverbrauch in Wohnungen zu bewerten und Ansatzpunkte für Energiesparmaßnahmen zu erkennen. Die aktuelle Analyse basiert auf Daten aus dem Kalenderjahr 2013. Die Werte wurden im Rahmen von Auswertungen der Verbrauchsabrechnungen von rund 1,5 Millionen Wohnungen in 125.000 Mehrfamilienhäusern bundesweit anonymisiert erhoben.
Die Energiekennwerte 2014 kosten 15 Euro und können ab sofort per E-Mail unter energiekennwerte@techem.de (Kennziffer „9982074“) bestellt werden.
Weitere Informationen gibt es unter www.techem.de/energiekennwerte.

**Erdgas und Strom für die Wohnungswirtschaft**

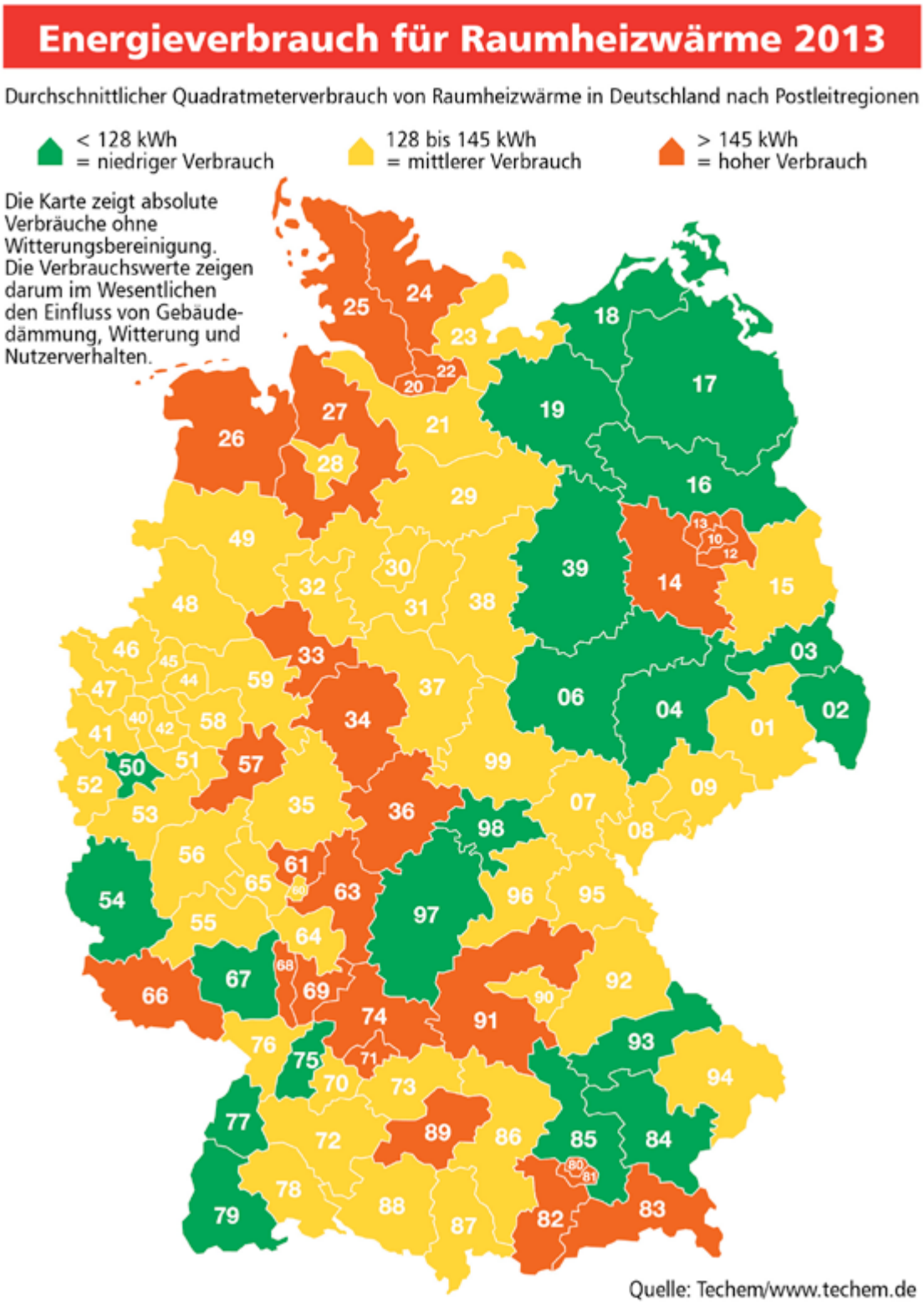
Die DEH Deutsche Energiehandels GmbH bietet Wohnungswirtschaftskunden entscheidend mehr: Abrechnungs- und Preissysteme, die die Marktmöglichkeiten optimal nutzen. Dazu die Wahl zwischen Öko- und Preisvorteilsprodukten. Und außerdem eine persönliche Betreuung, die jeweils auf die individuellen Bedürfnisse eingeht.

Angleichung der Laufzeiten unterschiedlicher Standorte? Stichtagsgenaue Abrechnung innerhalb eines vorgegebenen Kurzzeitkorridors? **Aber gerne doch!**

**Sprechen Sie mit uns, lassen Sie sich beraten und noch heute ein individuelles Versorgungsangebot erstellen.**

DEH
Deutsche Energiehandels GmbH

DEH Deutsche Energiehandels GmbH
Industrie-Str. 9 • 78224 Singen
Tel. (07731) 5900–1900
info@deh-wohnungswirtschaft.de
www.deh-wohnungswirtschaft.de




Energieverbrauch für Raumheizwärme 2013 Deutliche Kostenunterschiede für Energieträger

Gebäude/Umfeld

# „Wohnen mit Weitblick“ – Architekt Roman Lichtl und bbg-Vorstand Thomas Frohne im Gespräch

Wohnungsbau hat Konjunktur. Gerade in Ballungsgebieten ist attraktiver Wohnraum – ob im Eigentum oder zur Miete – gefragt. Zukunftsweisende Konzepte im Quartier sind gefragt: Familiengerecht, seniorenfreundlich und barrierefrei – Wohnen für alle Generationen heißt die vermeintliche Zauberformel. Gerade Wohnungsgenossenschaften haben eine lange Tradition im Hinblick auf generationengerechte und nachhaltige Wohnkonzepte. Statt vom altersgerechten Bauen spricht der Architekt Roman Lichtl deshalb vom alltagsgerechten Bauen. Über den Ansatz des Berliner Architekten sprach Insa Lüdtke auch mit einem seiner Bauherren, Thomas Frohne, Technischer Vorstand bbg BERLINER BAUGENOSSENSCHAFT eG.

Den generationengerechten Ansatz unterstreicht das zentral gelegene Generationenhaus, das die Bewohner für Freizeitaktivitäten und Feste nutzen können. Neben der verkehrsberuhigten Gestaltung des Wohnumfeldes, das frei von Autoverkehr sein wird, bietet ein Concierge-Service Unterstützung im Alltag.

**Herr Lichtl, der Ruf nach barrierefreiem Wohnraum ist groß, lediglich 2% des Wohnungsbestands sind derzeit altersgerecht ausgelegt. Mit welchen architektonischen Angeboten gehen Sie auf die neuen Bewohnerbedürfnisse ein?**

R. Lichtl: Ja, diese Zahlen sind bemerkenswert, besonders wenn wir uns die demografischen Verschiebungen in den nächsten 15 Jahren bewusst machen. Als Architekt kann ich in dieser Hinsicht jetzt schon vordenken bzw. vorplanen – ich spreche hier deshalb statt vom alters- vom alltagsgerechten Bauen. Damit meine ich ein ganzheitliches Komfortangebot für ein selbstbestimmtes Leben aller Generationen. Eine Wohnung und auch das gesamte Wohnumfeld soll Menschen eine unkomplizierte Alltagsbewältigung ermöglichen, egal in welcher Lebenssituation sie sich befinden und ohne zu stigmatisieren.

Bei Neubauten wie etwa unserem gemeinsamen Projekt, mit dem Arbeitstitel bbg-Dorf, sehen wir etwa grundsätzlich lichte Türbreiten von einem Meter vor, und Schwellen bauen wir erst gar nicht ein. Wir versuchen Bauherren dazu zu ermuntern, über das einzelne Gebäude hinaus - im Ensemble – zu denken. Beim bbg-Dorf spielen etwa gemeinschaftlich nutzbare Außenbereiche eine wichtige Rolle im Hinblick auf ein generationengerechtes Wohnen. Im Bestand sehe ich das differenzierter: Hier gilt es, trotz aller kreativen Ideen mit Bedacht, Bedarf und bauliche Möglichkeiten abzuwägen. Da kann es sogar sinnvoll sein, die leerstehende Wohnung im Erdgeschoss gegenüber herzurichten und dem betagten Bewohner den Umzug zu subventionieren.

Das bbg-Dorf wird als Ensemble um einen gemeinschaftlichen Grünraum angelegt. Viergeschossige Riegelbauten nehmen insgesamt 160 Wohneinheiten auf. Sie sind mit 1,5 bis 4 Zimmern unterschiedlich groß geschnitten und vom Wohnumfeld, zur Haustür bis zum Balkon barrierefrei geschnitten.

**Herr Frohne, wie setzt sich Ihre Bewohnerstruktur in Ihren Beständen altersmäßig zusammen?**
T. Frohne: Unsere Genossenschaft umfasst aufgrund ihrer beinahe 130-jährigen Geschichte einen Streubesitz von knapp 7.000 Wohnungen, der sich über fast alle Berliner Bezirke verteilt. Die Bewohnerstruktur ist aber überall ähnlich und altersmäßig sicherlich repräsentativ für die Berliner Bevölkerung. Das Durchschnittsalter unserer knapp 9.000 Mitglieder - also nicht aller Bewohner - beträgt rund 55 Jahre.

**Der demografische Wandel ist unumkehrbar. Welche Pläne haben Sie diesbezüglich für das im Jahr 2030?**
T. Frohne: Wir rüsten schon heute, wo es geht, unsere Wohnungen im Zuge von Wohnungswechseln oder individuell auf Bewohnerwunsch altersgerecht um. Das bedeutet etwa den Einbau von ebenerdigen Duschen und den Abbau von Schwellen innerhalb der Wohnung oder zum Balkon. Auch Aufzüge und Treppenlifter wurden schon nachträglich an- und eingebaut. Allerdings muss man auch klar sagen, dass die Mehrheit der Wohnungen nun mal in den oberen Geschossen liegen und damit nur bedingt „barrierefrei“ zur Verfügung stehen können.

**Ist eine durchgängig großzügige und flexible Bausweise nicht unverhältnismäßig teuer – wie hoch schätzen Sie die Mehrkosten für solch eine Investition ein und wann zahlt sich diese aus?**
T. Frohne: Wir denken als Genossenschaft über mehrere Generationen hinaus. Der Mehrwert liegt in einer sicheren Versorgung unserer Mitglieder möglichst bis ins hohe Alter, deshalb ist der reine Renditeaspekt nicht das Maß aller Dinge. Natürlich muss sich ein Objekt rechnen, aber wir haben hier nicht den Shareholderdruck wie andere.

Dipl.-Ing. Thomas Frohne

Architekt Roman Lichtl

**Wie sieht ein generationengerechtes Wohnumfeld bzw. Quartier aus?**
T. Frohne: Wir sorgen in Teilen selbst für eine solche Ausstattung, indem wir versuchen, unseren Bewohnern altersgerechte Angebote zu machen, angefangen von Freizeitaktivitäten bis hin zur Vermittlung von Pflegedienstleistungen. Wir beobachten durch unsere Aktivitäten, dass dadurch im Umfeld weitere entsprechende Angebote und Einrichtungen entstehen.

In einigen Wohnanlagen haben wir Conciergedienste eingerichtet, die bei Bedarf Kontakt zu Anbietern der lokalen Infrastruktur wie z. B. Ärzten, Apotheken und Einzelhandel herstellen. Darüber hinaus haben wir ein Netzwerk mittels Kooperation geschaffen, das soziale Leistungen außerhalb unseres Kerngeschäftes anbietet wie beispielsweise eine Schuldnerberatung, Hilfsmittelberatung, Hilfe vor Vereinsamung, Pflege und im Hinblick auf Freizeitangebote. Diese werden häufig übrigens von unseren Mitgliedern angeboten, wir bieten die Räume dazu. Hier ist unser Motto: „Von Mitgliedern für Mitglieder!".

**Gerade im Alter wollen Menschen Sicherheit. Werden Sie deshalb auch mit stationären Anbietern vor Ort Kooperationen anstreben?**
T. Frohne: Dieses Feld ist von uns noch nicht so bestellt. Wir haben Versuche hierzu bereits gemacht, die aber von unseren Mitgliedern nicht in der gedachten Form angenommen wurden. Ausschließen werden wir solche Kooperationen für die Zukunft auf keinen Fall.

**Welche Rolle spielen energetische Standards bzw. der Wunsch nach einer ökologischen Bauweise im Hinblick auf generationengerechtes, nachhaltiges Wohnen?**
R. Lichtl: Unabhängig von den bereits gültigen Standards und Vorgaben würde ich diesem Aspekt im Sinne der Generationengerechtigkeit eine große Bedeutung beimessen. Zudem wachsen Kundenansprüche im Hinblick auf Kostenbewusstsein, Verbraucherschutz und Wohngesundheit.

**Meine Herren, wir schreiben das Jahr 2030 - wie wollen Sie dann selbst einmal wohnen?**
T. Frohne: Da bin ich 78 und hoffentlich noch fit genug für die jetzt noch vorhandenen Treppen. Allerdings habe ich mir vorgenommen, frühzeitig aufgrund meiner Erfahrungen über späteres, möglichst barrierearmes Wohnen nachzudenken. Auch heute erfreue ich mich schon an einer Dusche mit niedrigem Einstieg. Was für Betagte gut ist, kann ja heute schon nicht schlecht sein.
R. Lichtl: Selbst als Architekt von Pflegeeinrichtungen wünsche auch ich mir, Zuhause alt zu werden. Wenn es dort aber irgendwann nicht mehr geht, dann sollte es ein Haus sein, das mit seiner Gestaltung nicht nur die Bewohner, sondern ebenso die Betreuer und Angehörigen berücksichtigt.

Neben dem Bedürfnis nach Geborgenheit und Orientierung sollte Architektur also auch funktionale Anforderungen wie kurze Wege erfüllen und auch Raum zur Regeneration und Identifikation geben. Wer hier gerne arbeitet bzw. zu Besuch kommt, trägt zur Wohlfühlatmosphäre und Willkommenskultur bei.

**Vielen Dank für das Gespräch**

Gebäude/Umfeld

# Bauverein Bergisches Heim eG: Komfortable Wohnungen in moderner Ziegelbauweise

Die wirtschaftlichen und bauphysikalischen Pluspunkte dämmstoffgefüllter „Unipor Coriso"-Mauerziegel zeigt ein aktuelles Bauprojekt in Leverkusen-Schlebusch. Hier entstanden zwischen November 2012 und August 2014 drei Mehrfamilienhäuser in monolithischer Bauweise mit jeweils sechs Mietwohnungen sowie drei – als Reihenhaus erbaute – Einfamilienhäuser. Während bei den Mehrfamilienhäusern der gleichermaßen wärme- wie schalldämmende „Unipor WS10 Coriso"-Ziegel zum Einsatz kam, bot der „Unipor W08 Coriso" die ökonomisch und ökologisch maßgeschneiderte Lösung für die Außenwände der Einfamilienhäuser.

Massive, zum Werterhalt beitragende Bauweise mit Unipor-Mauerziegeln: Der gewählte Wandbaustoff sollte möglichst flexibel und wirtschaftlich den bauphysikalischen Anforderungen an die Außenwände aller Gebäude anzupassen sein. Ein weiterer wichtiger Auswahlfaktor war der bewusste Verzicht auf ein Wärmedämm-Verbundsystem. Alle Fotos UNIPOR

Der Bauverein Bergisches Heim eG beschränkt sich aufgrund seiner Historie und im Interesse seiner Genossenschaftsmitglieder in seinen baulichen Aktivitäten ganz bewusst auf die Leverkusener Region. Ein aktuell fertiggestelltes Wohnungsbauprojekt befindet sich am Ligusterweg im Leverkusener Stadtteil Schlebusch. Wohnkomfort und ein ansprechendes Erscheinungsbild reizen Interessenten ebenso wie die Nähe zum Schlebuscher Zentrum mit seinen zahlreichen Einkaufsmöglichkeiten sowie zum Stadtpark Bürgerbusch. Die Neubauten liegen damit in direkter Nachbarschaft zum beliebtesten Naherholungsgebiet der Stadt am Rhein.

Unipor-Sonderprodukte wie beispielsweise Ziegel-Rollladenkästen verbessern die energetische Qualität des Mauerwerkes und bieten einen homogenen Putzuntergrund.

## Mitgliedern ein Heim bieten

Der seit der Gründung bestehende Anspruch der Genossenschaft lautet, ihren Mitgliedern gleichermaßen preisgünstigen wie komfortablen Wohnraum zu verschaffen, in dem sie sich heimisch fühlen können. Er drückt sich sowohl in dem Begriff „Heim“ in der Genossenschaftsbezeichnung wie auch in dem propagierten Motto „Wohnen ein Leben lang“ aus. Schon deshalb wird der Wohnungsbestand permanent modernisiert sowie durch Neubauten erweitert und ergänzt.

## Mieter sind Miteigentümer

1500 Wohnungen im Bestand

Der Bauverein Bergisches Heim eG blickt auf eine fast 100-jährige Geschichte zurück. Die Mieter der Genossenschaftswohnungen sind durch den zu erwerbenden Genossenschaftsanteil gleichzeitig Mitglieder und Miteigentümer des Bauvereins und seiner Wohnimmobilien. Ein Konzept, das über die Jahrzehnte erfolgreich aufgegangen ist, wie der Bestand von mittlerweile rund 1.500 eigenen Wohnungen verdeutlicht.

Der Bauverein baut kostenbewusst, ohne dabei auf Qualität zu verzichten – und dies für alle Bevölkerungsgruppen. Neu errichtete Wohnungen müssen dabei den heutigen Wohnbedürfnissen von jung und alt ebenso wie von Singles und Familien genügen. Deshalb sah der Entwurf des beauftragten Architekten Heinz Middeke (Leverkusen) neben drei Mehrfamilienhäusern mit jeweils sechs Zwei- bis Vierzimmer-Wohnungen auch drei Einfamilien-Reihenhäuser vor. Bei der Architektur und Grundrissgestaltung verzichtete Middeke bewusst auf gestalterische Experimente. Vielmehr setzte er die Vorgaben des Bauherren mit zügig zu errichtenden, kompakten Gebäudekörpern, schlichten Satteldächern und nutzungsorientierten Grundrissen um. Alle Gebäude wurden als „weiße Wanne“ komplett unterkellert, wobei zwei Mehrfamilienhäuser durch eine durchgehende, an ein bereits bestehendes Gebäude angeschlossene Tiefgarage miteinander verbunden sind. Als Option wurde bei den Einfamilienhäusern ein möglicher Ausbau des Dachgeschosses eingeplant, womit sich die Wohnfläche bei Bedarf um rund 40 Quadratmeter erhöhen würde.

Massive Ziegelbauweise und keine architektonischen Experimente: Kompakte Gebäudekörper, schlichte Satteldächer und nutzungsorientierte Grundrisse zeichnen das Wohnungsbauprojekt in Leverkusen-Schlebusch aus.

## Werterhaltende Bauweise gefordert - bewusster Verzicht auf ein Wärmedämm-Verbundsystem

Perfekte Außenwandlösung

Angesichts der Vorgaben seitens des Bauvereins war eine massive, zum Werterhalt beitragende Bauweise praktisch Voraussetzung. Der gewählte Wandbaustoff sollte möglichst flexibel und wirtschaftlich den bauphysikalischen Anforderungen an die Außenwände aller Gebäude anzupassen sein. Ein weiterer wichtiger Auswahlfaktor war der bewusste Verzicht auf ein Wärmedämm-Verbundsystem (WDVS), um diffusionsoffene Außenwände zu erreichen. Der Bauverein entschied sich für zwei für das Bauvorhaben maßgeschneiderte Mauersteine aus dem Unipor Coriso-Programm des Klinker- und Ziegelwerks Franz Wenzel (Hainburg, Hessen). Während der „WS10 Coriso"-Ziegel durch seine Kombination aus hoher Tragfähigkeit (Druck-festigkeitsklasse 12) und Wärmedämmung (Wärmeleitzahl 0,10 W/(mK)) sowie einem Schalldämmmaß von 52,2 Dezibel die perfekte Außenwandlösung für die Mehrfamilienhäuser bot, überzeugt der bei den Einfamilienhäusern eingesetzte „W08 Coriso"-Ziegel durch seinen besonders hohen Wärmeschutz. Dank eines sehr geringen Wärmeleitwertes von nur 0,08 W/(mK) erreichte die beidseitig verputzte Fassade schon mit einer Wanddicke von 30 Zentimetern einen Wärmedurchgangswert von nur 0,25 W/(m²K). Er übertraf damit deutlich die Anforderungen der EnEV 2009, die einen Wärmedurchgangswert der Außenwand von maximal 0,28 W/(m²K) fordert.

## Ruhig und wohnbehaglich

angenehme Raumklima

Der WS10 Coriso-Ziegel wurde speziell für die Ansprüche des Mehrgeschosswohnungsbaus entwickelt. Ein zu gewährleistender hoher Luftschallschutz stand neben zu garantierender hoher Tragfähigkeit dabei im Vordergrund. So sorgen diagonal verlaufende Stege an der Innen- und Außenseite des Ziegels für mehr Quersteifigkeit und damit für hohe Tragfähigkeit (zulässige Druckspannung 1,9 MN/m²) und Schalldämmung (Rw.ref= 52,2 dB). Messungen an mehrgeschossigen Referenzgebäuden belegen, dass der vertikale und horizontale Schallschutz deutlich über dem von der DIN 4109, Beiblatt 2, empfohlenen erhöhten Schallschutz beziehungsweise der VDI-Richtlinie 4100 (2007) liegen.

Ein weiterer klassischer Vorteil von Mauerziegeln ist zudem ihr Beitrag zu einem angenehmen Raumklima. Sehr schnell werden die Bewohner neben der komfortablen Ausstattung, wie beispielsweise einer Fußbodenheizung, die Sonnenwärme und Raumfeuchte ausgleichenden Pluspunke der monolithischen Ziegelbauweise schätzen lernen. So leistet der porosierte Ziegel durch seine temporäre Wärmespeicherung seinen Anteil zum Schutz der Innenräume vor Überhitzung, weil er die tagsüber gespeicherte Sonnenwärme erst während der kühleren Abendstunden abgibt.

Die Bewohner des neue Baukomplexes in Leverkusen-Schlebusch profitieren vom Mauerwerk aus „Unipor WS10 Coriso"-Ziegeln: Diese wurden speziell für die Ansprüche des mehrgeschossigen Wohnungsbaus entwickelt. Die mineralisch gefüllten Mauerziegel kombinieren dabei sehr gute Wärmedämmung mit hervorragenden statischen Eigenschaften sowie hohem Schallschutz.

## Unproblematische Verarbeitung

Wärmepumpe mit Erdwärme

Die beiden Coriso-Ziegel konnten Bauträger und Rohbauunternehmer auch durch ihre wirtschaftliche Verarbeitung überzeugen. Als Planziegel ließen sie sich von dem mit der Rohbauausführung beauftragten Bauunternehmen August Schmidt (Wermelskirchen) zeit- und mörtelsparend in Dünnbettmörtel verarbeiten. Die Bauarbeiten gingen aufgrund der hohen Verarbeitungsfreundlichkeit der Ziegel und maßgeschneiderter Ergänzungssteine zügig voran. Zwei der Mehrfamilienhäuser waren Anfang Mai 2014 bezugsfertig. Beim dritten Mehrfamilienhaus und den Einfamilienhäusern, die wie die Mehrfamilienhäuser über eine Wärmepumpe mit Erdwärme beheizt werden, erfolgte die Übergabe im August.

## Bautafel:

Objektadresse: Liguster Weg 3-13, 51375 Leverkusen
Bauherr: Bauverein Bergisches Heim eG, An der Steinrütsch 40, 51375 Leverkusen
Entwurf und Planung: Dipl.-Ing. Architekt Heinz A. Middeke, Reuschenberger Str, 41 b, 51379 Leverkusen
Bauausführung: August Schmidt GmbH & Co.KG, Industriestraße 18, 42929 Wermelskirchen
Außenwände Einfamilienhäuser: Unipor W08 Coriso-Ziegel Außenwände Mehrfamilienhäuser: Unipor WS10 Coriso-Ziegel
Ziegellieferant: Klinker und Ziegelwerk Franz Wenzel GmbH & Co. KG, Offenbacher Landstraße 105, 63512 Hainburg-Hainstadt, Mitgliedswerk der Unipor-Gruppe
Gesamtwohnfläche: rd. 1.700 m²
Bauwerkskosten (DIN 276): rd. 3,0 Mio. Euro inkl. Tiefgarage
Bauzeit (Gesamtprojekt): November 2012 bis August 2014

Gebäude/Umfeld

# Elf klassisch-elegante Stadtvillen – BUWOG feiert Richtfest für ersten Bauabschnitt des Neubauprojekts „Westendpark“ in Berlin-Westend

Nur sieben Monate nach dem Baustart hat die BUWOG Group jetzt das Richtfest für den ersten Bauabschnitt des Neubauprojekts „Westendpark“ mit rund 120 Gästen und dem Leiter des Stadtplanungsamtes von Berlin-Charlottenburg, Rainer Latour, gefeiert. An der Tharauer Allee im Berliner Westend entstehen bis zum Frühjahr 2017 in einer parkähnlichen Anlage insgesamt elf klassisch-elegante Stadtvillen mit rund 112 Eigentumswohnungen und 119 Tiefgaragenstellplätzen auf einer Grundstücksfläche von rund 12.400 Quadratmetern. Rund 70 % Prozent der Wohnungen des ersten Bauabschnitts im „Westendpark“ in der Berliner City West sind mittlerweile verkauft. Seit Anfang Oktober ist nun der der zweite Bauabschnitt, wie geplant, im Verkauf. Die Kaufpreise der neuen Wohnungen beginnen bei 3.600,- Euro je Quadratmeter Wohnfläche.

Richtfest “Westendpark”; Foto Buwog

„Wir profitieren von dem steigenden Bedarf an hochwertigem Wohnraum im Westen der Stadt. Das Projekt bietet besonders Eigennutzern ein gleichsam City-nahes und grünes Wohnumfeld. In wenigen Minuten können Havel, Waldbühne und der Grunewald erreicht werden und der S-Bahn Anschluss Berlin-Pichelsberg befindet sich fußläufig vor der Tür des Wohnquartiers“, erläutert Alexander Happ, Geschäftsführer der BUWOG in Berlin, die Lagequalität des Wohnquartiers.

Steigender Bedarf an hochwertigem Wohnraum

Darstellung “Westendpark”

Die 2- bis 5-Zimmer-Wohnungen verfügen über variable Raumgrößen zwischen 70 und 210 m², dreifachisolierverglaste großflächige Fenster sowie Südbalkone respektive Terrassen oder Privatgärten mit natürlicher Heckenrahmung. Die Ausstattung der mit Deckenhöhen von 2,90 bis 3,05 Metern sehr hohen, lichten Wohnungen erfolgt mit außergewählten Designlinien. Alle Wohneinheiten verfügen über Tageslichtbäder, Fußbodenheizung und Echtholzparkettböden.

Deckenhöhen 2,90 bis 3,05 Metern

Aber auch für Kapitalanleger sind die Wohnungen im „Westendpark“ eine attraktive Anlagemöglichkeit. Das Westend ist eine der bevorzugten Wohngegenden im Bezirk Charlottenburg-Wilmersdorf. Die um 1866 entstandene Kolonie ist eines der etablierten Berliner Villengebiete, welche nach dem vornehmen Londoner Stadtteil benannt wurde.

**Nikolaus von Raggamby**

## Weitere Informationen unter www.westendpark.de

Die Preise für Eigentumswohnungen sind in Charlottenburg-Wilmersdorf laut des GSW Wohnmarktreports von 2012 zu 2013 um 10,2 Prozent gestiegen. Für den Zeitraum 2011 bis 2015 wird für Charlottenburg-Wilmersdorf ein weiterer Bevölkerungsanstieg von 6,1 Prozent prognostiziert, woraus sich eine anhaltende Nachfrage nach Neubauwohnungen ableiten lässt.

Gebäude/Umfeld

# Thermische Behaglichkeit aus der Geschossdecke – Schnelle Bauzeit und hohe Energieeffizienz mit betonintegrierter Deckenheizung

Die Kurstadt Bad Salzungen wirbt als „grüne Stadt mit starker Sole“ mit attraktiven Bauplätzen und Immobilien zu günstigen Preisen. Besonderes Augenmerk gilt der Entwicklung von altersgerechten, barrierefreien Wohnungen. Die stadteigene GEWOG GmbH Bad Salzungen errichtet in unmittelbarer Nähe zum Medizinischen Versorgungszentrum Bad Salzungen ein Wohngebäude mit 39 Mietwohnungen. Im Pflichtenheft für das Architekturbüro Rüdiger Wetzel und den TGA-Fachplaner IBK Haustechnik, beide aus Bad Salzungen, standen neben der barrierefreien Ausführung der 50 bis 75 m2 großen Wohnungen eine energieeffiziente und thermisch behagliche Beheizung des Gebäudeensembles mit 2.150 m2 Wohnfläche.

Vor dem Aufbetonieren der Halbfertigteile werden die die Heizregister an die Heizkreisverteiler der jeweiligen Wohnungen angeschlossen und abgedrückt; alle Fotos Uponor

Das Planungskonzept zur Beheizung beinhaltete die oberflächennahe thermische Aktivierung der Geschossdecken. Ein für Wohnungsbauprojekte innovativer Ansatz, der durch die konsequente Verwendung von Beton-Halbfertigteilen mit vorgefertigten Rohrregistern auch die Bauzeit und die Kosten reduziert.

So werden die drei Vollgeschosse der Gebäude mit der Betonkernaktivierung Uponor Contec über die Decken und das Dachgeschoss zusätzlich mit der Deckenheizung Renovis temperiert – unsichtbar, geräusch- und zugluftfrei. Neben der höheren Behaglichkeit überzeugt die Betonkernaktivierung auch in der Gesamtkostenbetrachtung gegenüber einer konventionellen Heizung mit Heizkörpern. Dank des hohen Wohnkomforts, der guten Lage und des attraktiven Mietpreises gibt es vor der geplanten Fertigstellung im Mai 2015 bereits viele Interessenten für die Mietwohnungen.

Deckenheizung temperiert – unsichtbar, geräusch- und zugluftfrei

Die Fertigelemente wurden mit 12 cm Ortbeton aufbetoniert. Diese enthalten neben den Heizregistern auch Teile der Elektroinstallation.

## Flächenheizung reduziert Energiekosten

Aufgrund der deutlich besseren Wärmedämmung der Gebäudehülle und des größeren solaren Eintrages hat sich in den vergangenen Jahren der Heizenergie-bedarf von Gebäuden deutlich verringert, weshalb sich Niedrigtemperaturheizungen wie Flächenheizung und die Betonkernaktivierung als energieeffiziente und behagliche Alternative zu herkömmlichen Heizkörpern etabliert haben. Aufgrund der höheren Oberflächentemperatur der Raumflächen im Vergleich zu einer Radiatorheizung kann die Lufttemperatur bei gleichem Behaglichkeitsempfinden um 2 K abgesenkt werden, was bis zu 12 % Energiekosten spart.

Die Uponor Contec Betonkernaktivierung nutzt die thermische Masse des Betons in der Gebäudestruktur. Die integrierten Rohrregister in den Betondecken werden von Wasser durchströmt und sorgen dadurch für die gewünschte Erwärmung oder Kühlung der thermischen Masse. Im Heizfall decken die Geschossdecken die komplette Heizlast ab. Im Kühlfall wird der ungewollte Anstieg der Raumtemperatur, beispielsweise durch Sonneneinstrahlung und interne Wärmequellen, gedämpft. Die Systemtemperatur unter- bzw. überschreitet dabei nur geringfügig die Umgebungstemperatur. Damit ist die Contec Betonkernakti-vierung ideal mit erneuerbaren Energiequellen zu betreiben.

Die Betonkernaktivierung stellt kein Ersatz für ein Be- und Entlüftungssystem oder eine konventionelle Klimaanlage dar, doch reduziert diese die Aufgaben der Lüf-tungstechnik auf die Gewährleistung des hygienisch erforderlichen Luftwechsels. So wird der 0,5-fache Luftwechsel pro Stunde über Lüftungseinlässe in den Fensterrahmen und eine zentrale Absaugung im Bad erreicht. Die Abluft wird einer zentralen Wärmerückgewinnungsanlage zugeführt, die die zurückgewonnene Energie zur Erwärmung des Trinkwasserspeichers nutzt.

## Neuer Ansatz für Beheizung im Geschoss-Wohnungsbau

Während sich die Betonkernaktivierung zum Heizen und Kühlen von Bürogebäuden bereits etabliert hat, wird diese energie- und kosteneffiziente Technologie bei Wohngebäuden noch selten eingesetzt. Dipl.-Ing. Harald Kirchner, Inhaber von IBK Haustechnik, kann die noch immer genannten Vorbehalte gegenüber der Betonkernaktivierung hinsichtlich der Regulierung und der Trägheit der Wärmeentladung entkräften.

Das Heizkonzept seines Planungsbüros vereint bei diesem Wohngebäude die Vorteile einer Betonkernaktivierung mit dem Komfort einer Flächenheizung. Die Raumtemperatur wird wie bei einer modernen Fußbodenheizung über eine Einzelraumregelung eingestellt. Dies wird durch die oberflächennahe Verlegung der Rohrregister erreicht, die auf dem Halbfertigteil mit etwa 5 cm Abstand zur Deckenunterseite installiert sind und somit eine schnelle Reaktionszeit ermögli-chen.

Aufgrund der zu erwartenden Mieterstruktur – zumeist ältere Menschen, die sich auch tagsüber und an allen Wochentagen überwiegend in der Wohnung aufhalten – ist darüber hinaus ein sehr gleichmäßiges Nutzungs- und damit Temperaturprofil bei der Entladung der thermisch aktivierten Decken zu erwarten.

**Über Uponor**
Uponor ist einer der weltweit führenden Anbieter von Lösungen für die Bereiche Heizen/Kühlen und Trinkwasserinstallation. Mit rund 4.100 Mitarbeitern weltweit ist das Unternehmen der starke Partner für Fachhandwerker, Planer, Investoren, Generalunternehmer sowie Verantwortliche aus den Bereichen Wohnungsbau, Agrar und Industrie. Die Produkte von Uponor leisten tagtäglich einen wichtigen Beitrag, um die Lebensqualität zu verbessern und sorgen für Energieeffizienz, Komfort und sauberes Trinkwasser. Das Unternehmen ist in Helsinki börsennotiert und hat im Jahr 2013 einen konsolidierten Umsatz von 906 Millionen Euro erwirtschaftet.

Die Uponor PE-Xa-Rohre wurden in den Beton-Halbfertigteilen im Werk Osterfeld der Heidelberger Betonelemente GmbH & Co. KG installiert.

## Energiebedarf unterschreitet KfW-70-Standard

Das Wohngebäude mit einem Endenergiebedarf von 56 kWh/m2 a unterschreitet den KfW-Förderstandard 70. Neben einer 14 cm starken Dämmung der Gebäudehülle, einer 24 cm starken Auf- und Untersparrendämmung sowie Fenstern mit einem Dämmwert von 1,1 W/m2*K reduziert die Südausrichtung der Wohnungen und der dadurch gewonnene solare Eintrag die Heizlast auf 32 kWh/m2 a. Das Gebäude mit einer Nutzfläche von 2.847 m2 wird über das Fernwärmenetz eines Gasturbinen-Kraftwerks mit einer hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplung versorgt. Die Temperatur wird in der Übergabestation von 110 °C im Winter und 90 °C im Sommer auf Niedrigtemperaturen gemischt. Bis zu 45 Heizkreise pro Geschoss werden im Vorlauf mit 38 °C betrieben und erreichen im Rücklauf 28 °C. Die Kraft-Wärme-Kopplung der Energieerzeugung reduziert den Primärenergiebedarf des Gebäudes auf niedrige 32 kWh/m 2 a.

## Heizregister in Betonwerk vormontiert

Vorgefertigte Elemente werden just-in-time zur Baustelle geliefert

Die meisten Geschossdecken werden wie beim Wohngebäude in Bad Salzungen mittlerweile in Fertigbauweise hergestellt. Diese Bauweise reduziert die Bauzeit und die lohnintensiven Arbeiten beim Gießen der Decke. Deshalb werden auch die Heizregister für die thermische Aktivierung bereits werkseitig in die vorgefertigten Deckenelemente integriert. Nach einem detaillierten Verlegeplan von Uponor wurde im Werk Osterfeld der Heidelberger Betonelemente GmbH & Co. KG das Uponor Comfort Pipe in der Dimension 16 x 1,8 mm in einem Verlegeabstand von 12 bis 15 cm und einer Betonunterdeckung von 5 cm auf den Registern montiert. In der Vorfertigung wurden zudem auch die Aussparungen für Elektro-, Lüftungs- und Trinkwasserleitungen und sogar die Haken zur Installation der Deckenlampen integriert.

In einem exakt getakteten Plan wurden pro Geschoss etwa 55 Elemente mit den integrierten Contec Modulen für die acht Wohneinheiten pro Geschoss gefertigt und just in time auf die Baustelle geliefert. Nach dem Anschluss der Register durch das SHK-Fachunternehmen Preissel, Bad Salzungen, an den Heizkreisverteiler wurden die 80 mm starken Fertigelemente mit 120 mm Ortbeton aufbetoniert. Die auf Raummaß gefertigten Betonelemente werden entsprechend der raumbezogenen Heizlast von 40 bis 50 W/m2 im Heizfall thermisch aktiviert.

Nach dem Verlegeplan von Uponor wurden die thermisch aktivierten Deckenelemente mit Rohrregistern bestückt.

## Thermisch aktive Deckenpanels

Zusätzlich zur Betonkernaktivierung in den Regelgeschossen werden die Wohnun-gen im Dachgeschoss mit dem Trockenbausystem Uponor Renovis ausgestattet. Etwa 100 m² der werkseitig mit einem Rohrregister versehenen Gipskartonplatten sorgen bei einem Belegungsgrad von 18 % der Deckenfläche für eine effiziente Beheizung der Wohnungen. Die gute Wärmeleitfähigkeit der verwendeten Gipskartonplatten ermöglicht hohe Heizleistungen bis 120 W/m2 an der Wand und von 60 W/m2 an der Decke. Die Flächenelemente überzeugen durch die schnelle Reaktionszeit bei Temperaturänderungen.

Die Uponor Renovis Trockenbauelemente bestehen aus einer 15 mm starken Gipskartonplatte von Knauf, in die ein hochwertiges Uponor PE-Xa-Rohr 9,9 x 1,1 mm integriert ist. Diese werden mit einer Unterkonstruktion aus CD-Profilen 27/60 direkt auf bestehende Wände und Decken montiert. Die Rohre in den Panels werden an die Verteilleitungen aus hochdruckvernetztem PE-Xa-Rohr in der Dimension 20 x 2 mm verbunden und an den Tichelmann-Verteiler ange-schlossen.

Die auf dem Renovis Element aufgedruckte Verlegung der Rohre erleichtert den Einbau von Einbauleuchten oder Luftauslässen. Nach der Oberflächengestaltung des Renovis Elements können bei nachträglichen Aussparungen oder Befestigungen die integrierten Rohre mit einer aufgelegten Thermofolie sichtbar gemacht werden.

**Michaela Freytag**

http://www.uponor.de

facebook

Jetzt mit Facebook keine aktuelle Ausgabe verpassen !

Gebäude/Umfeld

# Neue Dienstleistung: Innovationstreiber Kalo bietet Wartung für kontrollierte Wohnraumlüftungs-Anlagen an

Kalo überrascht mit einem neuen Angebot: Seit jeher ein Vorreiter für Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft, übernimmt Kalo in Zukunft auch die Wartung von kontrollierten Wohnraumlüftungsanlagen. Kalo ist wieder der erste Messdienstleister, der diesen immer wichtiger werdenden Servicebereich flächendeckend in Deutschland anbietet.

Ab sofort erweitert Kalo den Servicebereich: In Zukunft bietet das Unternehmen zusätzlich zu Messdienstleistungen, Rauchmelderservice und Trinkwasseruntersuchungen inklusive Gefährdungsanalyse auch die Wartung von kontrollierten Wohnraumlüftungsanlagen an. Bereits in den Bereichen Rauchmelderservice und Trinkwasseruntersuchung gehört Kalo zu den Vorreitern seiner Branche. „Als innovativer Dienstleister für die Wohnungswirtschaft passen wir gut vorbereitet unsere Angebote auf die Bedürfnisse unserer Kunden an“, erklärt Jan- Christoph Maiwaldt, Vorstandsvorsitzender von Kalorimeta. „Daraus folgt nun die Erweiterung um das Geschäftsfeld kontrollierte Wohnraumlüftung. Die vielen Anfragen aus der Wohnungswirtschaft haben uns gezeigt, dass die bisherige Wartung von Anlagen zur Wohnraumlüftung durch damit beauftragte Firmen häufig nicht den zufriedenstellenden Leistungsstand erreichen konnte. Genau diese Kompetenz hat aber Kalo. Das Wartungsangebot von Kalo stellt sicher, dass aufgrund unserer Erfahrung in Gebäuden und Wohnungen ein lückenloser Wartungsstand erreicht werden kann.“

Kontrollierte Wohnraumlüftungen (KWL) wurden in den letzten Jahren zu einer Notwendigkeit. Mit der zunehmenden Dichtheit von Gebäudehüllen – sowohl im Neubau als auch in sanierten Gebäuden – steigt die Nachfrage nach KWL. Das Ziel: Schimmel zu vermeiden und die Energieeffizienz des Gebäudes zu steigern. Kalo hat Servicekräfte für die Wartung von KWL-Anlagen ausbilden lassen und bietet die Wartung nach einer erfolgreichen Pilotphase bundesweit an.

Die Notwendigkeit zeigt sich auch deutlich an den Bewegungen im Markt: Allein im Jahr 2013 betrug der Gesamtumsatz von Wohnraumlüftungen 252 Millionen Euro – rund 120.000 Lüfter wurden abgesetzt. Das jährliche Durchschnittswachstum im Zeitraum 2012 bis 2016 beträgt voraussichtlich rund 15 Prozent.

Eine der ersten Kunden für die neue Kalo-Dienstleistung ist die Wohnungsgenossenschaft Neue Lübecker, für die Kalo bereits ein KWL-Projekt gestartet und mehrere hundert KWL-Anlagen gewartet hat. Kalo schulte das Fachpersonal, übernahm die Wartung und erstellte Wartungsprotokolle. Dank der umfassenden Erfahrung, die Kalo aus dem Rauchmelderservice mitbringt, konnte Kalo auch in diesem Projekt eine konsequente Restantenverfolgung gewährleisten. „Die Reaktionen aus dem Kundenkreis waren durchweg positiv, da endlich alle Wartungen entsprechend der Herstellerangaben und gemäß den Anforderungen der DIN 1946 Teil 6 durchgeführt wurden“, berichtet Volker Eck, Mitglied der Kalo-Geschäftsleitung Technik, „auch von den Mietern kam eine positive Rückmeldung, dass endlich die sichtbar verschmutzen Filter ausgetauscht wurden.“ Der Auftrag wurde erfolgreich abgeschlossen und weitere Großprojekte sind beauftragt.

**Rainer Frick**

Über KALORIMETA
KALO bietet kompetente Dienstleistungen für mehr als 1,4 Millionen Wohnungen in ganz Deutschland. Von der schnellen Verbrauchskostenabrechnung über professionelle Legionellenprüfung bis hin zum zuverlässigen Rauchwarnmelderservice bietet KALO mit Hilfe ihrer bundesweiten Serviceorganisation professionelle Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft. Mit mehr als 8,5 Millionen Messgeräten und über 1 Million Rauchwarnmeldern zählt KALO zu den größten Messdienstleistern in Deutschland. KALO unterstützt mit ihrer Initiative „Deutschland wird sicher“ die schnelle Verbreitung von Rauchwarnmeldern im Mehrfamilienhausbestand.

KALO
einfach persönlicher.
www.kalo.de

Gebäude/Umfeld

# Raphaelhöfe Soers mit FIABCI Prix d´Excellence Germany in GOLD ausgezeichnet

Die Raphaelhöfe Soers Aachen sind Goldgewinner des renommierten FIABCI Prix d´Excellence Germany in der Kategorie „Wohnen“. Dr. Reiner Götzen, geschäftsführender Gesellschafter von INTERBODEN, „Es ist uns trotz der Herausforderungen der Grundstücksbesonderheiten und des Denkmalschutzes eine überzeugende Umsetzung gelungen“, so Götzen.

Raphaelhöfe Soers;
Foto Interboden

2003 hatte sich die Ordensgemeinschaft „Töchter vom Heiligen Kreuz“ entschlossen, das Kloster St. Raphael aufzugeben und das 151.000 Quadratmeter umfassende Gesamtareal zu verkaufen. Nun stehen dort die Raphaelhöfe Soers, die 65 Familien, Singles, Ehepaaren und Senioren ein neues Zuhause bieten. Nur 1,5 Kilometer vom Aachener Dom entfernt und am Landschaftsschutzgebiet gelegen, werden dort die Wünsche einer urbanen und gleichzeitig Ruhe und Grün suchenden Klientel befriedigt. Die neue Nutzung würdigt die historische Architektur, die Klosterstrukturen und den 1.400 Quadratmeter großen Klosterhof, der als Quartiersmittelpunkt neu in Szene gesetzt wurde. So konnte eine gelungene Verbindung von modernem, energieeffizientem Wohnraum hinter alten und neuen Fassaden geschaffen werden, mit unterschiedlichen Wohnformen und Wohnungsgrößen für alle Generationen. Das Investitionsvolumen für diese Projektentwicklung betrug 24 Millionen Euro.

Eine zweigeschossige Tiefgarage für 75 Pkw und Fahrräder lässt den Innenhof des Quartiers nahezu autofrei erlebbar sein und unterstützt damit gezielt die erholsame Atmosphäre. Das kunstvolle Lichtkonzept, welches neben dem Wahrzeichen des Quartiers, dem sanierten Glockenturm, auch die übrige Klosteranlage und die Außenräume illuminiert, unterstreicht dabei noch das Gefühl von Sicherheit und Geborgenheit.

**Über INTERBODEN**
Die inhabergeführte Firmengruppe INTERBODEN ist seit 60 Jahren am Immobilienmarkt. Im Vordergrund steht der innovative, konzeptbezogene Wohnungs- und Gewerbebau.

Die insgesamt realisierten 8.520 Quadratmeter Wohnfläche teilen sich auf diverse neue Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie 21 Eigentumswohnungen im einstigen Klostergebäude selbst, vier davon sogar in der ehemaligen Klosterkapelle. Für viele individuelle Menschen sei ein adäquates Wohnangebot realisiert worden, sagt INTERBODEN Geschäftsführer Götzen. „Gleichzeitig wurden die Gebäude, Plätze und Höfe konzeptionell so zusammengefügt, dass hier eine Wertegemeinschaft entstehen wird, die miteinander kommuniziert und in guter Nachbarschaft lebt." Fast wie in einem Kloster eben.

Der FIABCI Prix d´Excellence ist ein renommierter internationaler Preis für herausragende Projektentwicklungen und wurde in diesem Jahr als bundesweite Auszeichnung zum ersten Mal auch in Deutschland in den Kategorien „Wohnen" und „Gewerbe" ausgelobt. Der Preis werde an Projektentwicklungen verliehen, die sich durch ein gelungenes Gesamtkonzept auszeichnen, so die Vorsitzende des FIABCI Prix d´Excellence Germany, Dipl.-Ing. Jana M. Mrowetz. „Die Qualität der eingereichten Projekte war beeindruckend und unterstützt unser Anliegen, mit dem Wettbewerb eine Plattform zu schaffen, die Ideen und Dialoge über die gebaute Umwelt anregt." Die Preisstatue für die Gewinner wurde von dem renommierten deutschen Künstler Thomas Eller entworfen und aus Lichtbeton hergestellt.

**Red**

INTERBODEN versteht sich als Architektur- und Dienstleistungs-Bauträger, der Lebens- und Arbeitswelten schafft. Ziel ist es, für jeden Standort individuelle Konzeptbausteine zu entwickeln und zu einer einzigartigen Lebenswelt mit sozialer und ökologischer Nachhaltigkeit zusammenzufügen. Mit dem Erfolgsrezept der Lebenswelten® ist INTERBODEN branchenweit bekannt und mehrfach ausgezeichnet worden.
www.interboden.de

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

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung/Kommunikation

# Wie sieht Mieterkommunikation der Zukunft aus, Herr Stolp?

Viele Wohnungsunternehmen nutzen gedruckte Mietermagazine, um ihre Mieter zu informieren und an ihr Unternehmen zu binden. Das ist nach wie vor sinnvoll, findet Kay Stolp, Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück in seiner Kolumne. Allerdings sei es auch für Wohnungsunternehmen an der Zeit, durch gezieltes Content Marketing im Netz neue Zielgruppen zu gewinnen.

Marketing-Experte Kay Stolp weiß Printmedien sehr zu schätzen, nimmt aber für Wohnungsunternehmen die Zielgruppen der Zukunft ins Visier. Wenn's sein muss, auch am Frühstückstisch.

Unsere Kinder sind die Zielgruppe von morgen

„Es ist Sonntagmorgen: Ihre künftige Zielgruppe sitzt mir gegenüber. Sie schlürft Kaffee. Genau wie ich. Ich lese dabei die Zeitung. Ihre Zielgruppe tippt behände auf ihren Smartphones herum: Meine Söhne sind Mitte, Ende 20. Sie stehen am Beginn ihres Berufslebens, denken langsam an den Aufbau eines eigenen Haushalts. Sie sind Ihre potenziellen Mieter oder Mitarbeiter von morgen. Es lohnt sich, die veränderten Gewohnheiten der „Digital natives" – also der Generation, die seit der Kindheit mit digitalen Medien vertraut ist – genau zu beobachten. Etwa das veränderte Leseverhalten: Während ich gut recherchierte und ausführliche Berichte und Reportagen schätze und es gewohnt bin, Texten Zeit zu geben, springen meine Söhne in hoher Frequenz von einem Thema zum nächsten.

Smartphone braucht schnelle Navigation

Das kann man gut finden oder nicht: Als Marketing-Dienstleiter stelle ich mir vor allem die Frage, wie Wohnungsunternehmen diese Lesegewohnheiten erfolgreich nutzen können, um auch die neuen Mieter- und Mitarbeitergenerationen an sich zu binden. Konkret: Wie sieht das Corporate Publishing der Zukunft aus? Klar ist: Es findet zunehmend im Netz statt. Mietermagazine auf der Website als PDF zum Download anzubieten, ist ein guter Anfang (übrigens auch hinsichtlich der Suchmaschinen-Optimierung Ihrer Website). Allerdings ist die Navigation in PDFs recht umständlich. Zudem dauert es recht lange, bis ein Smartphone die Dateien geladen hat – zu lange für die ungeduldigen Mieter von morgen. Es müssen also neue Formate gefunden werden.

Dabei muss man das Rad nicht neu erfinden. Ein Blick auf die Seiten der erfolgreichen Online-Nachrichtenmagazine zeigt, in welche Richtung es geht: Einfache Strukturen, knackige Headlines, direkte Interaktionsmöglichkeiten. Zudem sollten auch die Texte an das Medium angepasst werden: Im Printmagazin darf und soll man ausholen und erklären. Im Netz ist die Aufmerksamkeitsspanne geringer – kürzer und präziser ist demnach der Stil. Die wichtigste Frage beantworten die großen Nachrichtenportale allerdings nicht: nämlich die nach den Inhalten. Was sind die Themen, mit denen Wohnungsunternehmen im Netz erfolgreich auf sich aufmerksam machen können? Aus meiner Sicht sind dabei drei Faktoren entscheidend:

Wer die Zielgruppen der Zukunft mit Corporate Publishing erreichen will, muss sich mit ihren Nutzungsgewohnheiten auseinandersetzen.

**Themen mit lokalem Bezug**

1. Das Gros der Themen sollte einen deutlichen lokalen Bezug haben. Schließlich hilft es nicht, mit einem Webmagazin Leser aus ganz Deutschland anzuziehen, die weder als Mieter noch als Mitarbeiter infrage kommen.
2. Die Themen sollten Interaktionsanreize bieten. Im Netz können Sie niedrigschwellig mit Ihren Mietern kommunizieren – diese Chance sollten Sie nutzen, um mehr über Ihre Zielgruppen zu erfahren. Und warum sollten sich Ihre Mieter eigentlich nicht auch redaktionell an dem Angebot beteiligen?
3. Die Themen müssen zu Ihrem Wohnungsunternehmen und seiner Positionierung auf Ihrem Markt sowie zur Zielgruppe passen.

**Coca Cola kommt mit Webmagazin**

Das Potenzial von Corporate Publishing im Netz ist groß. Die Marketing-Verantwortlichen von Coca Cola Deutschland etwa haben in diesem Jahr ihre Website komplett durch ein Webmagazin ersetzt. Die Brause-Fabrikanten gehören damit zu den radikalsten Verfechtern des Content Marketings, das auch in anderen Unternehmen und Branchen an Bedeutung gewinnt.

Ob es für Wohnungsunternehmen sinnvoll ist, ihre Websites zu ersetzen, bezweifle ich im Moment noch. Sicher ist aber: Die Branche sollte sich den veränderten Gewohnheiten der nächsten Mieter- und Mitarbeitergeneration stellen. Und das lieber heute als morgen. Denn morgen wohnt mein Sohn vielleicht schon bei einem Vermieter, der zwar weniger bietet als Sie, ihn aber am Frühstückstisch mit ansprechend aufbereiteten Inhalten auf seinem Smartphone erreicht hat."

**Kay Stolp**

facebook

Jetzt mit Facebook keine aktuelle Ausgabe verpassen !

Führung/Kommunikation

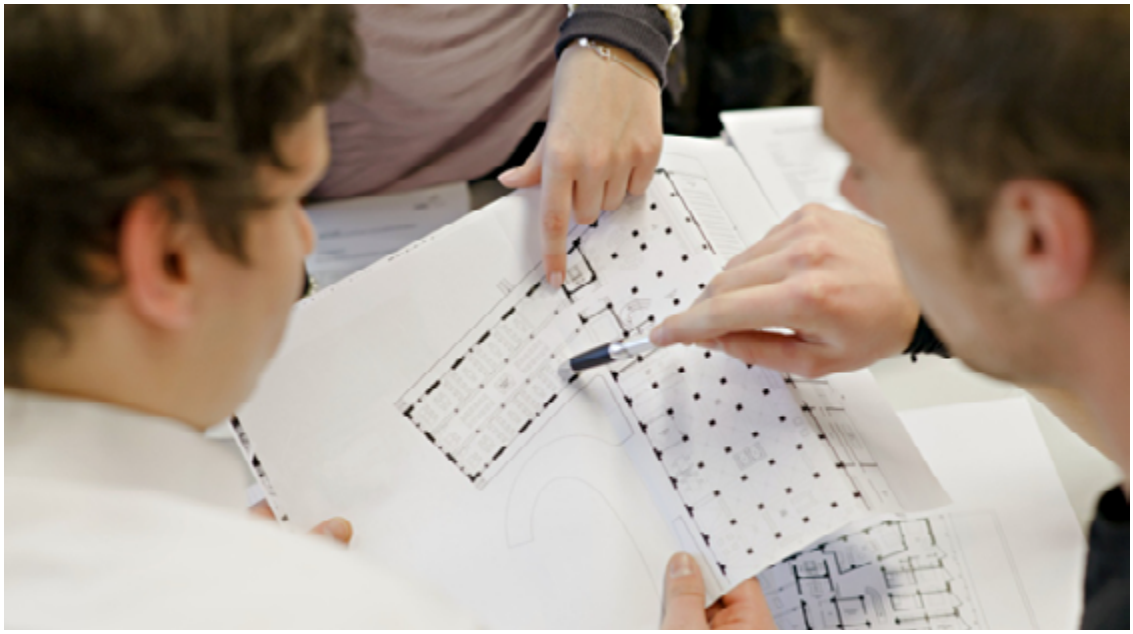
# Prof. Dr. Volker Eichener: Der „War For Talents“ ist schon im Gange – wie ein Wohnungsunternehmen qualifizierten Nachwuchs rekrutieren kann

„Es wird zunehmend schwieriger, qualifizierte Mitarbeiter zu finden“ – Nicht weniger als 66% von über 900 Wohnungsunternehmen, die wir im Rahmen der Studie „Unternehmenstrends 2020“ befragt wurden, stimmen dieser Aussage zu. Und es wird sich noch verschärfen: Die Zahl der Schulabgängern ist seit Anfang der 2000er Jahre bereits von bundesweit knapp 950.000 Personen pro Jahr auf rund 850.000 zurückgegangen, und in den nächsten Jahren steht uns ein weiterer Rückgang auf nur noch 750.000 junge Menschen bevor, welche die Schulen verlassen.

Studentische Gruppenarbeit an der EBZ Business School; alle Fotos EBZ Business School

Der „War For Talents“ – der Kampf um die besten Köpfe – ist bereits in vollem Gange. Während zahlreiche Wirtschaftszweige bereits über Fachkräftemangel klagen, haben große Unternehmen und etliche Branchen damit begonnen, sich durch strategisches „Employer Branding“, d.h. Markenbildung als Arbeitgeber, die „Rosinen“ zu sichern. Die Wohnungswirtschaft muss sich also rüsten, um sich in der Konkurrenz um qualifizierte Nachwuchskräfte zu behaupten. Doch wie sollten sie dabei verfahren?

## Große Unternehmen sichern sich schon die „Besten“



Studierende an der EBZ Business School überarbeiten einen Grundriss im Rahmen der Bestandsmodernisierung. Quelle: EBZ Business School

## Die eigenen Bekanntheit steigern

Kooperationen mit Schulen

Schon durch lokale Maßnahmen können sich Wohnungsunternehmen als Arbeitgeber in die Köpfe der jungen Menschen rufen. So können sie den Schulen Plätze für Schülerpraktika anbieten oder sich über Fördervereine, Sponsoring, Arbeitskreise und Veranstaltungen bekannt machen. Einige Unternehmen, wie z.B. die Genossenschaft Freie Scholle Bielefeld und der Altonaer Spar- und Bauverein haben bereits begonnen, örtlichen Schulen Kooperationen bei Unterrichtseinheiten anzubieten.

Solche Maßnahmen sind geeignet, die Wohnungswirtschaft in die „Mund-zu-Mund"-Propaganda zu bringen. Diese Vorgehensweise ist sehr erfolgreich, denn Studien haben gezeigt, dass Empfehlungen von Eltern, Freunden und Bekannten nach wie vor der wichtigste Weg sind, um sich einen potentiellen Arbeitgeber auszusuchen.

## Welche Arbeitgeber für die „Generation Y" attraktiv sind

Die fünf wichtigsten Faktoren, die einen Arbeitgeber attraktiv machen

Als Arbeitgeber muss man nicht nur bekannt sein. Eine Studie einer Beratungsfirma hat aufgezeigt, dass die Übereinstimmung der Werte des Unternehmens mit den persönlichen Werten für Bewerber das wichtigste Kriterium bei der Auswahl eines Arbeitgebers darstellt. Welche der Werte für die junge Generation wichtig sind, hat die Shell-Jugendstudie aus dem Jahr 2010 aufgewiesen. Danach sind „gute Freunde", eine „gutes Familienleben" und „eigenverantwortlich leben und handeln" für jeweils über 90% der jungen Leute wichtig. Über drei Viertel der Jugendlichen halten auch „Fleiß und Ehrgeiz", „Phantasie und Kreativität" sowie „das Leben in vollen Zügen genießen" für wichtig.

Damit bestätigt sich, dass die „Generation Y" eine pragmatische Lebenseinstellung aufweist, bei der im Zweifel die Work-Life-Balance wichtiger ist als die berufliche Karriere. 74% der deutschen Fach- und Führungskräfte sind Familie und Privatleben wichtiger als der Beruf, und ein Viertel hat sogar schon einmal eine Beförderung auf eine Führungsposition abgelehnt.

Noch konkretere Anforderungen an attraktive Arbeitgeber hat die Universum Studierendenumfrage aus dem Jahr 2014 ermittelt. Die fünf wichtigsten Faktoren, die einen Arbeitgeber attraktiv machen, sind danach – in dieser Reihenfolge – ein attraktives Grundgehalt, ein freundliches Arbeitsumfeld, eine sichere Anstellung, hohes Einkommen in der Zukunft und vielfältige Arbeitsaufgaben. Und unter den langfristigen Karrierezielen liegt eine ausgewogene Work-Life-Balance an erster Stelle.

Angesichts solcher Erwartungen haben Wohnungsunternehmen durchaus gute Chancen, talentierte junge Leute für sich zu gewinnen. Gerade zu den sicherheits- und familienorientierten Werten können regional tätige Wohnungsunternehmen attraktive Bedingungen bieten. Mit sozial verantwortlichem Unternehmenshandeln lässt sich ebenfalls punkten.

## Die Nachwuchskräfte wollen einen Hochschulabschluss – früher oder später

Prof. Dr. Volker Eichener

Routinearbeit und Verwaltungshandeln sind nicht „sexy“

Die Studien machen auch deutlich, dass Routinearbeit und Verwaltungshandeln als nicht so „sexy“ gelten wie abwechslungsreiches und kreatives Arbeiten. Tatsächlich führt der Strukturwandel der Wohnungswirtschaft dazu, dass Aufgabenprofile vielfältiger und anspruchsvoller werden. Die Wohnungswirtschaftler von morgen müssen nicht nur immer anspruchsvollere betriebswirtschaftliche Kompetenzen aufweisen, sondern auch zunehmende technische sowie soziale und kommunikative Kompetenzen. Diese polyvalenten Qualifikationsbilder erfordern Analyse- und Problemlösungskompetenzen, die über Rezeptwissen hinausgehen und typischerweise in akademischen Studiengängen vermittelt werden. Mit ihrer allmählichen Akademisierung wird die Wohnungswirtschaft als Arbeitgeber attraktiver. Die Hälfte aller Schulabgänger weisen eine Hochschulzugangsberechtigung auf, davon nehmen 70% ein Hochschulstudium auf. Von den übrigen 30% absolvieren viele eine kaufmännische Ausbildung. Exakt 90% der angehenden Immobilienkaufleute am EBZ verfügen über eine Hochschulzugangsberechtigung. Bei diesen Immobilienkaufleuten glimmt der Wunsch im Herzen, sich doch noch irgendwann akademisch zu qualifizieren.

Durch ihr modulares Bildungsangebot kann die Wohnungswirtschaft Schulabgängern hervorragende Perspektiven bieten. Dies wird beispielsweise an der EBZ Business School sichtbar:

- Wer die Ausbildung zum/zur Immobilienkaufmann/-frau beginnt, kann an der EBZ Business School parallel zur Ausbildung, zeitversetzt oder auch nach dem Abschluss der Ausbildung das Bachelorstudium Real Estate und sogar noch ein anschließendes Masterstudium absolvieren. Es gibt neben der immer beliebter werdenden Möglichkeit des Fernstudiums sogar eine spezielle Studiengruppen und ein Zeitmodell, um den Bachelor parallel zur Berufsausbildung zu erwerben.
- Wer nach dem Schulabschluss sofort studieren will, kann mit dem „Werkstudentenmodell“ der EBZ Business School für die Wohnungswirtschaft gewonnen werden. Das Wohnungsunternehmen beschäftigt den oder die Studierende/n auf Teilzeitbasis, das Studium erfolgt simultan freitags und samstags oder als Fernstudium, das Unternehmen zahlt die Studiengebühren und ein Taschengeld. Das Modell ist für beide Seiten hochattraktiv: Der Schulabgänger erhält die Möglichkeit, unter den exklusiven Bedingungen einer privaten Hochschule zu studieren, hat schon einen Arbeitgeber und bekommt sein Studium und seinen Lebensunterhalt finanziert. Und das Wohnungsunternehmen erhält für bescheidene Kosten einen motivierten jungen Menschen, der von Monat zu Monat mehr kann. Und das Wohnungsunternehmen schlägt konkurrierenden Branchen im „War for Talents“ ein Schnäppchen: Während die anderen Arbeitgeber mit aufwendigen Recruitment-Angeboten um Hochschulabsolventen buhlen, bindet das Wohnungsunternehmen bereits die Abiturienten und Fachabiturienten an sich.

Bachelor- und Masterabsolventen müssen übrigens nicht zwangsläufig Führungspositionen angeboten werden. Stattdessen können „Fachkarrieren“ mit job enrichment (Aufgabenintegration), Sonderaufträgen oder Projekten erfolgen. 83% der Nachwuchskräfte ist eine gute fachliche Arbeit sogar wichtiger als ein hierarchischer Aufstieg.

**Prof. Dr. Volker Eichener**

Rektor der EBZ Business School – University of Applied Scienes in Bochum

Führung/Kommunikation

# Peter Nagels Kunststück – Schleswig-Holsteins 1. Edition Kunst mit Wein

Einige sammeln Kunst, andere sammeln edlen Wein. Die Edition Kunst mit Wein von Schleswig-Holstein Die Kulturzeitschrift für den Norden vereint beides. Für die Kunst steht Peter Nagel, für den Wein Melanie Engel vom Weingut Ingenhof in Malkwitz.

Drei Kunststücke Schleswig-Holstein als Geschenk, Peter Nagels „Das Kunststück“, ein einmaliger Wein mit dem „Kunststück“ auf der Flasche und Schleswig-Holstein Die Kulturzeitschrift für den Norden als Jahresabo

Die wichtigste Voraussetzung: Kunst und Wein müssen aus Schleswig-Holstein kommen. Peter Nagel, Mitbegründer der Gruppe Zebra, Professor der Muthesius Kunsthochschule zu Kiel, einer der großen schleswig-holsteinischen Maler lebt und arbeitet hier.

Melanie Engels Weinberg liegt in der Holsteinischen Schweiz. Wir haben 500 Flaschen trockenen Rotwein, Jahrgang 2011, aus ihrem Keller ausgesucht - ein Cuvée aus Regent und Cabernet Cortis. Er wuchs, reifte und wurde hier im Lande abgefüllt. Für diesen Wein schuf Peter Nagel „Das Kunststück“, das Etikett und signierte Flasche für Flasche von Hand. Wir laden Sie ein dieses Kunststück zu erwerben. //

Das Kunststück, jede Flasche ist von Hand nummeriert und signiert

## Wir haben für Sie zwei Pakete geschnürt.

**Paket 1:**
Eine Flasche Peter Nagels „Das Kunststück“ nummeriert und handsigniert plus ein Jahresabo (sechs Ausgaben) Schleswig-Holstein - Die Kulturzeitschrift für den Norden zum Preis: 68 Euro.

Das Weingut Ingenhof setzt auf robuste Weinsorten wie Cabernet Cortis, mit denen man auch hoch im Norden Qualitätswein herstellen kann.

**Paket 2:**
Eine Flasche Peter Nagels „Das Kunststück" nummeriert und handsigniert plus ein Jahresabo (sechs Ausgaben) Schleswig-Holstein - Die Kulturzeitschrift für den Norden und ein Kunstdruck auf 320 Gramm Papier vom „Kunststück" (Auflage 150, nummeriert und handsigniert in A2. Durch individuelle Handkolorierung wird jedes Blatt zum Unikat.) Preis: 148 Euro.

## So bestellen Sie:

Entweder per mail an:
das.kunststueck@schleswig-holstein.sh

## oder per Post an die Redaktion

Redaktion Schleswig-Holstein
Die Kulturzeitschrift für den Norden
Kristof Warda, Löjaer Berg 22, 23715 Bosau

## „Edlen Wein in Schleswig-Holstein herzustellen, ist wahrlich ein Kunststück."

Peter Nagel

Melanie Engel klärt Peter und Hanne Nagel über ihren Weinberg auf: Der Südhang des Kleinen Gröndalberges in der Holsteinischen Schweiz bietet mit seiner Neigung von 30° perfekte Anbaubedingungen; Fotos David Bunde, Kristof Warda

Führung/Kommunikation

# Dr. Rainer Zitelmann: Was hat die CDU bei der Mietpreisbremse durchgesetzt?

In der Öffentlichkeit ist der Eindruck entstanden, die Union habe gegenüber dem ersten Gesetzentwurf zur Mietpreisbremse gravierende Änderungen durchgesetzt. Außer der – für den Wohnungsneubau und für Projektentwickler natürlich nicht zu unterschätzenden – Herausnahme des Wohnungsneubaus aus der Regelung, kann ich jedoch keine gravierenden positiven Änderungen feststellen. Die meisten Änderungen sind bloße Kosmetik.

Neu ist nun, dass die Länder die Mietpreisbremse nur dann einführen dürfen, wenn bestimmte Indikatoren gegeben sind. Darauf ist die CDU stolz. Doch diese Indikatoren sind so wachsweich und die Hürden sind so niedrig, dass sie nichts verändern. In dem Gesetz heißt es, dass die Länder die Mietpreisbremse nur für solche Gebiete in Kraft setzen dürfen, in denen der Wohnungsmarkt angespannt ist und die angemessene Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen „besonders gefährdet" sei.

## Diese Gefährdung sei „insbesondere" dann gegeben, wenn

Dr. Rainer Zitelmann Foto Dr. ZitelmannPB

- die Mieten stärker steigen als im bundesweiten Durchschnitt
- die durchschnittliche Mehrbelastung der Haushalte den bundesweiten Durchschnitt deutlich übersteigt
- die Wohnbevölkerung wächst, ohne dass durch Neubautätigkeit insoweit erforderlicher Wohnraum geschaffen wird
- geringer Leerstand bei großer Nachfrage besteht.

Nimmt man den bundesweiten Durchschnitt als Maßstab, dann ist eines die-ser Kriterien in allen Metropolen und auch in vielen anderen Städten gegeben. Zumal nicht alle Kriterien kumulativ zutreffen müssen, sondern ein einziges Kriterium ausreicht. Und selbst in dem Fall, dass keiner der genannten Indikatoren gegeben ist, hindert dies eine Landesregierung nicht daran, die Mietpreisbremse einzuführen, denn die Formulierung „insbesondere" erlaubt auch, dass ganz andere Indikatoren herangezogen werden.

Zudem hat die CDU durchgesetzt, dass die Landessregierung geeignete Maßnahmen zur Behebung des Wohnungsmangels nennen muss. Das wird keiner Landesregierung schwerfallen. Welcher Politiker würde denn sagen, er wolle die Hände in den Schoß legen und gar nichts unternehmen, um Wohnraum zu schaffen? Stolz ist die Union auch darauf, dass die Mietpreisbremse nunmehr definitiv auf fünf Jahre begrenzt ist. Ich halte es jedoch für sehr unwahrscheinlich, dass die nächste Regierung das Gesetz nicht genau an dieser Stelle ändern wird. Welcher Politiker will sich denn in fünf Jahren den Vorwurf gefallen lassen, eine scheinbar „mieterfreundliche" Regelung wirklich auslaufen zu lassen und nicht zu perpetuieren? Meine Befürchtung: Die Mietpreisbremse wird mindestens solange Bestand haben wie der Solidaritätszuschlag oder wie die unter Bismarck eingeführte Sektsteuer.

Im Gesetzentwurf heißt es, dass die Folgen der geänderten Vorschriften evaluiert werden sollen, sobald die ersten Länder Gebrauch von der Ermächtigung gemacht haben, Gebiete mit „angespannten Wohnungsmärkten“ auszuweisen, und danach mindestens drei weitere Jahre vergangen sind. Auch dieser Zusatz wurde auf Wunsch der Union in das Gesetz eingefügt. Es ist jedoch naiv anzunehmen, eine Evaluation hätte automatisch zur Folge, dass die Mietpreisbremse wieder abgeschafft wird. Wer glaubt denn im Ernst, dass die Politiker, die jetzt einhellig diese Regelungen beschlossen haben, nach einigen Jahren ihren Irrtum zugeben?

Das Problem, dass insbesondere in den Großstädten das Angebot an Mietwohnungen geringer ist als die Nachfrage, wird durch die Mietpreisbremse nicht beseitigt. Schon jetzt kann man vorhersagen, wie die Politik darauf reagieren wird: Wenn die Mietpreisbremse auf der einen Seite eine gewisse Wirkung entfaltet, auf der anderen Seite aber die Probleme, die durch sie gelöst werden sollen, nicht beseitigt werden, dann werden die Politiker sagen: „Die Mietpreisbremse hat noch nicht lange genug ihre segensreiche Wirkung entfalten können, aber es müssen die Ausnahmen, die jetzt im Gesetz vorgesehen sind, abgeschafft werden.“

Leider herrschen in der Immobilienwirtschaft zahlreiche falsche Vorstellungen über die Mietpreisbremse. Verbreitet ist beispielsweise die Legende, auch die Modernisierungen seien von der Mietpreisbremse ausgenommen – genau wie der Neubau. Das stimmt aus zwei Gründen jedoch nicht: Das, was viele Vermieter unter „Modernisierung“ verstehen, ist keineswegs ausgenommen. Zieht der Mieter aus und der Vermieter muss die Wohnung mit hohen Kosten wieder vermietungsfähig machen, dann handelt es sich in der Regel um eine Instandsetzung, nicht jedoch um eine Modernisierung – und schon gar nicht um eine „umfassende Modernisierung“. Die „umfassende Modernisierung“ ist eine im Bewertungsrecht und im Steuerrecht eingeführte Begrifflichkeit. Faktisch muss eine Modernisierung dem Neubau gleichkommen. In der Gesetzesbegründung heißt es, dass die Kosten mindestens ein Drittel eines Neubaus betragen müssen, was angesichts ständig steigender energetischer Anforderungen an einen Neubau nur selten erreicht werden wird.

Eine „umfassende Modernisierung“ wird in der Praxis nur ausnahmsweise erfolgen, beispielsweise bei einer Kernsanierung von Baudenkmälern und von Sanierungsobjekten, wie diese in den Paragrafen 7h/7i des Einkommensteuergesetzes definiert sind.

Viele Marktteilnehmer glauben jedoch, wenn sie viel Geld für eine umfangreiche energetische Sanierung in die Hand nehmen, seien sie von der Mietpreisbremse nicht betroffen. Das ist jedoch ein Irrtum, da es sich hierbei eindeutig nicht um eine „umfassende Modernisierung“ handelt.

Und selbst wenn eine umfassende Modernisierung vorgenommen wird, dann sind – anders als in der Öffentlichkeit kolportiert – die Rechtsfolgen ganz andere als beim Neubau. Wohnungen, die nach dem 1.Oktober 2014 erstmals genutzt und vermietet werden, sind dauerhaft von der Mietpreisbremse ausgenommen. Bei einer umfassenden Modernisierung ist dagegen nur die erste Vermietung einer Wohnung ausgenommen – genau so, wie es im ersten Gesetzentwurf für den Neubau geregelt war. Also auch ist hier kein Fortschritt zu erkennen.

Das Kernproblem des ganzen Gesetzentwurfes wurde durch die Änderungen ohnehin nicht gemindert: Der zentrale Begriff des Gesetzes, auf den sich alles andere bezieht, ist die „ortsübliche Vergleichsmiete“. Dieser Begriff ist nicht definiert, was zu zahlreichen Rechtsstreitigkeiten führen wird.

Auf Wohnungseigentümer kommt ein hochkompliziertes, extrem streitanfälliges Gesetz zu. Das geben auch die Beamten zu, die den Gesetzentwurf geschrieben haben. Hier heißt es ausdrücklich: „Hierdurch (also durch die Mietpreisbremse, R.Z.) können für Vermieter und Mieter zusätzliche Kosten durch die Beauftragung von Rechtsanwälten entstehen“. Zudem sei mit einer „Häufung von Zivilprozessen“ zu rechnen, heißt es. „Der Umfang solcher Streitigkeiten und der dadurch voraussichtlich entstehenden Kosten ist mangels ausreichender Schätzgrundlagen nicht prognostizierbar“, so wird ausdrücklich eingeräumt. Ist es nicht ein Armutszeugnis, wenn die Politiker selbst zugeben, dass sie ein Gesetz verabschieden, das zu einer Prozessflut führen wird und Zwietracht zwischen Mietern und Vermietern sät?

**Dr. Rainer Zitelmann**

Geschäftsführer der Dr. ZitelmannPB. GmbH

Führung/Kommunikation

# 60 Standorte im Deutschlandvergleich: Bedarf an Wohnraum unverändert hoch – regional unterschiedliche Entwicklung

Die Nachfrage nach Wohnraum ist in den deutschen Ballungsgebieten, zahlreichen Großstädten, Universitätsstädten aber auch in kleineren kaufkraftstarken Standorten sowie in begehrten Feriendestinationen ungebrochen hoch. Dementsprechend ist die Entwicklung der Wohnimmobilienpreise weiterhin aufwärts gerichtet, wobei sich regionale Unterschiede beobachten lassen. Dies ist das Ergebnis des von Engel & Völkers vorgelegten „Wohnimmobilien Marktbericht Deutschland 2014/2015".

## München ist Spitzenreiter bei den Wohnimmobilienpreisen

„Spitzenquadratmeterpreise für Wohnungen stellen wir in den Städten München, Hamburg, Berlin, Frankfurt, Köln, Stuttgart und Düsseldorf fest", sagt Kai Enders, Vorstandsmitglied der Engel & Völkers AG. So wurden im ersten Halbjahr 2014 in sehr guten Lagen von München und Hamburg bis zu 16.000 Euro pro Quadratmeter für Eigentumswohnungen aufgerufen, dicht gefolgt von Berlin mit bis zu 15.000 Euro pro Quadratmeter. Im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser wurden ebenfalls in München Höchstpreise von bis zu 13 Mio. Euro in sehr guten Lagen gezahlt. Neben den Großstädten wurden auch in den kleineren kaufkraftstarken Standorten Starnberg und Baden-Baden mit bis zu 10 Mio. Euro bzw. 5,5 Mio. Euro hohe Spitzenpreise erzielt. In Bad Homburg lag das Maximum bei 5 Mio. Euro. Liebhaberobjekte erzielten an allen Standorten vereinzelt noch weitaus höhere Kaufpreise.

## Transaktionsvolumen: Berlin knackt Milliardenmarke

Die hohen Wohnimmobilienpreise an kleinen Standorten mit hoher Kaufkraft schlagen sich auch in den vergleichsweise hohen Positionen im Ranking der Transaktionsvolumina 2013 nieder. So erzielte Bad Homburg im Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser ein Transaktionsvolumen von 107,9 Mio. Euro und belegt damit den 26. Platz vor den Großstädten Dresden und Leipzig. Baden-Baden nimmt mit 60,8 Mio. Euro Umsatz Platz 34 ein und Starnberg sichert sich als kleinster Standort mit rund 23.000 Einwohnern Rang 38 (53,9 Mio. Euro). Die Spitzenposition nimmt wie im Vorjahresranking erneut Hamburg mit 1,315 Mrd. Euro ein, gefolgt von Berlin mit 1,159 Mrd. Euro. Die Hauptstadt verzeichnete auch den größten Umsatzanstieg unter den Top-10-Städten mit 16,4 Prozent gegenüber 2012 und knackte erstmals die Milliardenmarke. Zudem hat Berlin im Ranking der absoluten Transaktionsvolumina bei Eigentumswohnungen mit einem Umsatz von 4,332 Mrd. Euro München von der Spitzenposition verdrängt.

## Dynamische Entwicklung der Baugenehmigungen und -fertigstellungen

Sinkende Haushaltsgrößen und der steigende Bedarf an Wohnraum in zentralen Lagen sorgen für einen anhaltend hohen Nachfrageüberhang in den 60 betrachteten Standorten des Marktberichts. Dieser wird nicht zuletzt durch die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank verstärkt. Während die Zahl der Baugenehmigungen lange Zeit rückläufig war und 2008 ihren Tiefpunkt erreichte, wurde 2013 der Bau von rund 266.000 Wohnungen genehmigt – so viele wie seit zehn Jahren nicht mehr. „Die dadurch steigende Bautätigkeit wird in den bevorzugten Standorten jedoch angesichts steigender Einwohnerzahlen vorerst keine merkliche Entspannung auf dem Wohnimmobilienmarkt bringen", sagt Kai Enders.

Über Engel & Völkers: Engel & Völkers ist ein weltweit führendes Dienstleistungsunternehmen in der Vermittlung von hochwertigen Wohn- und Gewerbeimmobilien sowie Yachten im Premium-Segment. Mit seinem Lizenzsystem rangiert Engel & Völkers als einziges deutsches Unternehmen unter den 100 besten Franchiseunternehmen der Welt.* Rund 540 Shops im Bereich hochwertige Wohnimmobilien sowie 60 Gewerbebüros, die Büro-, Einzelhandels- und Industrieflächen, Investmentobjekte, Wohn- und Geschäftshäuser sowie Immobilienportfolios vermitteln, bieten privaten und institutionellen Kunden eine professionell abgestimmte Dienstleistungspalette.

## Toplagen auf hohem Preisniveau – gute und mittlere Lagen ziehen nach

Die hohe Nachfrage nach Wohnraum sorgt an den meisten von Engel & Völkers betrachteten Standorten für weiter steigende Immobilienpreise. Diese betreffen besonders die guten und mittleren Lagen, weil diese zunehmend als Alternative in den Fokus rücken. Denn das Angebot an Immobilien in sehr guten Lagen ist stark begrenzt. Hinzu kommt, dass Kaufinteressenten weniger kompromissbereit sind und nur dann hohe Preisforderungen für eine Immobilie akzeptieren, wenn sie alle wichtigen Kriterien erfüllt. Entsprechend ist an vielen Standorten besonders in sehr guten Lagen eine Stabilisierung der Preise zu beobachten. Hingegen bieten gute und mittlere Lagen noch mehr Entwicklungspotenzial. Darüber hinaus konnte Engel & Völkers an einigen Standorten einen Anstieg der Preisuntergrenzen in guten und sehr guten Lagen beobachten. So ist beispielsweise in Essen die Preisuntergrenze bei Ein- und Zweifamilienhäusern in guten Lagen gestiegen. Die Preisobergrenze blieb jedoch unverändert, sodass sich die Preisspanne verkleinert hat.

## Hohe Nachfrage trifft auf geringes Angebot

Zu den aufstrebenden Standorten zählen besonders Universitätsstädte wie Kassel oder Mainz. Auch in den ostdeutschen Städten Dresden, Leipzig und Jena sieht Engel & Völkers noch viel Potenzial. Hier trifft ein stark steigendes Bevölkerungswachstum auf ein deutlich zu geringes Angebot an Wohnraum in den begehrten Lagen. Weiterhin knapp wird auch die Zahl verfügbarer Wohnimmobilien in Nürnberg bleiben, während gleichzeitig immer mehr Menschen nach einem Zuhause in der fränkischen Großstadt suchen. In Hannover sind eben-falls die bevorzugten Wohnlagen von einer zunehmenden Angebotsverknappung geprägt. Hier zeigt die Preiskurve weiterhin nach oben. Auch in Berlin ist die Preisspitze noch nicht erreicht, denn im Vergleich zu München und Hamburg ist das Preisniveau noch recht moderat. Dies zieht vor allem internationale Investoren in die Bundeshauptstadt. „Besonders im Premium-Segment ist in Berlin die Nachfrage nach Wohnraum hoch. Hier ist noch Luft nach oben“, so Enders. Vergleichsweise gemäßigt sind die Preise für Eigentumswohnungen und die Mieten beispielsweise auch noch in Dresden.

## Ausblick: Anstieg der Kaufpreise und Mieten an zahlreichen Standorten

Bedingt durch die steigenden Haushalts- und Zuzugszahlen in deutschen Städten werden die Wohnimmobilienmärkte in den betrachteten Standorten mittelfristig von einer steigenden Nachfrage geprägt sein. Auch eine Sättigung der Nachfrage im Luxussegment und bei Ferienimmobilien ist nicht zu erkennen. An mehr als der Hälfte der berücksichtigten Standorte ist mit einem weiteren Anstieg der Kaufpreise für Wohnimmobilien zu rechnen. „Dieser wird allerdings nicht so stark ausfallen wie in den Vorjahren. Im Mietsegment rechnen wir insbesondere in Universitätsstädten wie Aachen, Nürnberg, Leipzig und Jena mit einem Anziehen der Preise“, so Kai Enders abschließend. Insgesamt wird sich der Wohnimmobilienmarkt in Deutschland auch weiterhin regional unterschiedlich entwickeln

**Bettina Prinzessin Wittgenstein**

Beratung, Verkauf, Vermietung oder Bewertungen rund um Immobilientransaktionen sind die Kernkompetenzen der rund 5.000 Mitarbeiter/innen. Derzeit ist Engel & Völkers in 38 Ländern auf fünf Kontinenten präsent. Die Grundlage des Erfolgs basiert auf intensiver Aus- und Fortbildung in einer eigenen Immobilien-Akademie sowie auf einer hohen Qualitätssicherung der systematisch aufgebauten Dienstleistung. 2014 erhielt Engel & Völkers das Gütesiegel „Top Nationaler Arbeitgeber“ vom Nachrichtenmagazin „Focus“. Im gleichen Jahr wurde das Unternehmen Testsieger beim Maklerranking vom Deutschen Kundeninstitut (DKI) und dem Finanzmagazin „Euro am Sonntag“. Zudem ist Engel & Völkers Gewinner in der Kategorie „Beste Unternehmensmarke“ des „Marken Awards der Immobilienbranche 2014“ von ImmobilienScout24.
www.engelvoelkers.com
* Quelle: Franchise Direct „Top 100 Global Franchises Ranking 2011“

## Eigentumswohnungen 2013

| Rang | Stadt (Einwohner, 31.12.2013) | Mio. EUR |
|---|---|---|
| 1 | Berlin (3.421.829) | 4.332,1 |
| 2 | München* (1.407.836) | 3.771,0 |
| 3 | Hamburg (1.746.342) | 1.785,0 |
| 4 | Köln (1.034.175) | 1.250,8 |
| 5 | Frankfurt (701.350) | 1.054,0 |
| 6 | Düsseldorf (598.686) | 887,3 |
| 7 | Stuttgart* (604.297) | 871,0 |
| 8 | Nürnberg (498.876) | 518,0 |
| 9 | Leipzig (531.562) | 515,0 |
| 10 | Augsburg (276.542) | 478,1 |
| 11 | Dresden (530.754) | 438,0 |
| 12 | Bremen (548.547) | 417,8 |
| 13 | Hannover (518.386) | 361,4 |
| 14 | Freiburg (220.286) | 357,0 |
| 15 | Bonn (311.287) | 299,0 |
| 16 | Mannheim* (296.690) | 294,1 |
| 17 | Essen (569.884) | 277,1 |
| 18 | Wiesbaden (273.871) | 269,6 |
| 19 | Münster (299.708) | 250,9 |
| 20 | Mainz (204.268) | 244,4 |
| 21 | Heidelberg (152.113) | 196,7 |
| 22 | Dortmund (575.944) | 172,6 |
| 23 | Braunschweig (247.227) | 155,2 |
| 24 | Ulm (119.218) | 151,3 |
| 25 | Potsdam (161.468) | 150,7 |
| 26 | Bielefeld (328.864) | 144,0 |
| 27 | Kiel (241.533) | 137,9 |
| 28 | Konstanz (79.645) | 136,7 |
| 29 | Aachen (241.683) | 136,5 |
| 30 | Oldenburg (159.610) | 132,4 |
| 31 | Baden-Baden (53.012) | 102,6 |
| 32 | Ludwigshafen (161.518) | 101,8 |
| 33 | Bochum (361.734) | 94,0 |
| 34 | Rostock (203.431) | 90,8 |
| 35 | Erfurt (204.880) | 83,9 |
| 36 | Göttingen (121.961) | 82,4 |
| 37 | Saarbrücken (177.201) | 81,5 |
| 38 | Kassel (194.087) | 77,9 |
| 39 | Lübeck (212.958) | 71,6 |
| 40 | Bad Homburg (52.379) | 63,3 |
| 41 | Flensburg (83.971) | 53,1 |
| 42 | Jena (107.679) | 50,1 |
| 43 | Chemnitz (242.022) | 50,0 |
| 44 | Starnberg (23.223) | 34,1 |
| 45 | Schwerin* (91.583) | 27,5 |

* ETW als Wohn- und Teileigentum zusammengefasst
Quelle: Gutachterausschüsse, Destatis, Engel & Völkers Residential
Bemerkungen: Würzburg k. A.

Im Ranking der absoluten Transaktionsvolumina von Eigentumswohnungen hat Berlin mit einem Volumen von 4,332 Mrd. Euro München von der Spitzenposition verdrängt. Quelle: Engel & Völkers

## Ein- und Zweifamilienhäuser 2013

| Rang | Stadt (Einwohner, 31.12.2013) | Mio. EUR |
|---|---|---|
| 1 | Hamburg (1.746.342) | 1.315,2 |
| 2 | Berlin (3.421.829) | 1.159,1 |
| 3 | München (1.407.836) | 766,0 |
| 4 | Köln (1.034.175) | 596,0 |
| 5 | Bremen (548.547) | 384,5 |
| 6 | Stuttgart (604.297) | 366,9 |
| 7 | Düsseldorf (598.686) | 331,6 |
| 8 | Dortmund (575.944) | 239,7 |
| 9 | Essen (569.884) | 238,7 |
| 10 | Hannover (518.386) | 235,4 |
| 11 | Nürnberg (498.876) | 227,0 |
| 12 | Frankfurt (701.350) | 223,9 |
| 13 | Bonn (311.287) | 207,0 |
| 14 | Münster (299.708) | 203,8 |
| 15 | Mainz (204.268) | 161,4 |
| 16 | Bielefeld (328.864) | 155,5 |
| 17 | Lübeck (212.958) | 144,5 |
| 18 | Aachen (241.683) | 138,9 |
| 19 | Augsburg (276.542) | 134,7 |
| 20 | Bochum (361.734) | 130,0 |
| 21 | Oldenburg (159.610) | 129,3 |
| 22 | Potsdam* (161.468) | 126,0 |
| 23 | Heidelberg (152.113) | 123,5 |
| 24 | Braunschweig (247.227) | 120,7 |
| 25 | Wiesbaden (273.871) | 114,1 |
| 26 | Bad Homburg (52.379) | 107,9 |
| 27 | Leipzig (531.562) | 105,7 |
| 28 | Dresden* (530.754) | 100,0 |
| 29 | Kiel (241.533) | 93,8 |
| 30 | Freiburg (220.286) | 88,8 |
| 31 | Göttingen (121.961) | 71,3 |
| 32 | Ulm (119.218) | 68,3 |
| 33 | Mannheim (296.690) | 65,4 |
| 34 | Baden-Baden (53.012) | 60,8 |
| 35 | Kassel (194.087) | 59,9 |
| 36 | Flensburg (83.971) | 58,4 |
| 37 | Konstanz (79.645) | 55,8 |
| 38 | Starnberg (23.223) | 53,9 |
| 39 | Saarbrücken* (177.201) | 46,9 |
| 40 | Rostock* (203.431) | 33,7 |
| 41 | Erfurt (204.880) | 32,8 |
| 42 | Chemnitz (242.022) | 31,8 |
| 43 | Schwerin (91.583) | 27,1 |
| 44 | Ludwigshafen (161.518) | 25,7 |
| 45 | Jena (107.679) | 19,2 |

* ausgenommen Doppelhaushälften und Reihenhäuser
Quelle: Gutachterausschüsse, Destatis, Engel & Völkers Residential
Bemerkungen: Würzburg k. A.

Mit 1,315 Mrd. Euro Umsatzvolumen nimmt Hamburg erneut die Spitzenposition im Ranking der absoluten Transaktionsvolumina von Ein- und Zweifamilienhäusern ein. Quelle: Engel & Völkers

Führung/Kommunikation

# Leipzigs neue Abfallsatzung treibt Miete nach oben

Leipzig plant zum 1. Januar 2015 eine neue Abfallsatzung. „Unter dem Deckmäntelchen sinkender Gebühren für das Leeren der Tonnen und geringerer Preise für Biotonnen kommt es in Wahrheit zu Mehrkosten für die meisten Mieter und Genossenschaftsmitglieder“, kritisieren die vier Wohnungsgenossenschaften der Plattform „wohnen bei uns“.

Fakt ist: In vielen Gegenden Leipzigs wird wöchentlich geleert. Diese Entleerung aber soll sich laut einem Schreiben der Stadt ab Januar 2015 deutlich verteuern.

Eine Umstellung auf einen 14-tägigen Leerungsturnus zwingt Vermieter dagegen zu erheblichen Investitionen – u.a. in neue Mülltonnen und größere Abfallplätze. Egal ob wöchentliche oder zweiwöchentliche Leerung – in beiden Fällen steigen damit real die Kosten für Vermieter und Mieter.

„Die Stadtreinigung betätigt sich faktisch als Kostentreiber für die Warmmieten. Einerseits fordert die Stadtverwaltung preiswertes Wohnen für alle. Gleichzeitig steigen durch die vorgesehene Abfallsatzung die Betriebskosten als wesentlicher Bestandteil der Mieten. Schon jetzt ist klar: Die drohenden Mehrkosten durch Umbau der Müllplätze und Neuanschaffung von Restabfalltonnen gehen zu Lasten anderer Investitionen (z.B. altengerechten Wohnungsumbau) und der Gesamtmiete“, bemängelt Sven Moritz Abteilungsleiter Wohnungswirtschaft der Vereinigten Leipziger Wohnungsgenossenschaft (VLW eG).

Die Plattform kritisiert, dass es trotz einer vom Ordnungsbürgermeister getroffenen Zusicherung keine Abstimmung zwischen Genossenschaften und Stadtreinigung zur neuen Abfallsatzung gab. „Hier ist ein gegebenes Wort nicht eingehalten worden“, unterstreicht Ulrich Dietel, Vorstand der Baugenossenschaft Leipzig. Auch ein Gespräch von Abteilungsleitern der Genossenschaften mit Vertretern der Stadtreinigung brachte kein Ergebnis darüber, wie hoch z.B. die tatsächliche Gebührenerhöhung beim einwöchigen Leerungsturnus ist. „Diese Geheimhaltungsstrategie hat offensichtlich das Ziel, über einen Stadtratsbeschluss Fakten zu schaffen“, befürchtet Ulrich Dietel. Nach aktuellem Stand ist es den Mitgliedern der Plattform nicht möglich zu berechnen, wie hoch sich die Abfallsatzung tatsächlich auswirkt. Sicher ist nur: Es kommt in jedem Fall zu Mehrkosten.

Die Plattform „wohnen bei uns“ fordert deshalb, die Stadtratsvorlage zu stoppen. Stattdessen müssen umgehend konstruktive Gespräche über eine für Mieter und Vermieter kostenneutrale neue Abfallsatzung gemeinsam mit der Wohnungswirtschaft geführt werden.

**Swenia Teichmann**

Die in der Plattform „wohnen bei uns“ zusammengeschlossenen Wohnungsgenossenschaften sind der größte unabhängige Wohnraumanbieter in Leipzig. Dazu gehören die Baugenossenschaft Leipzig eG (BGL), die Wohnungsgenossenschaft UNITAS eG sowie die Vereinigte Leipziger Wohnungsgenossenschaft eG (VLW) und die Wohnungsgenossenschaft Transport eG (WOGETRA). Sie verfügen zusammen über einen Bestand von 31.000 Wohnungen und bieten 50.000 Menschen ein Zuhause.

Führung/Kommunikation

# Veränderung. Und dann? Change Management in der Wohnungswirtschaft (Teil 4)

In der WoWiheute-Serie „Change Management in der Wohnungswirtschaft“ ging es bisher um die erfolgreiche Gestaltung und Umsetzung von Veränderungsprozessen in Wohnungsunternehmen. Zum Abschluss der Serie steht die Frage nach der Erfolgsevaluierung, der Festigung des Erreichten und dem Transfer von neuen Abläufen in die Unternehmenskultur im Vordergrund.

Erfolgreiches Change Management hilft nicht nur, aktuelle Projekte zum Erfolg zu führen, sondern kann zu einem Umdenken im Wohnungsunternehmen beitragen.

Nehmen wir an, Sie haben sich das Ziel gesetzt, Ihr Wohnungsunternehmen noch stärker auf Ihre Mieter auszurichten. Sie haben beispielsweise das so genannte „One Face to the Customer“-Prinzip eingeführt, Ihre Mitarbeiter geschult und die Geschäftszeiten an die Bedürfnisse der (potenziellen) Kunden angepasst. Nach anfänglicher Skepsisarbeiten Ihre Mitarbeiter mit den neuen Abläufen und scheinen die neue Unternehmenspolitik mitzutragen. Doch haben Sie Ihr Ziel erreicht? Werden die Neuerungen vom Markt wahr- und angenommen? Und wie wirken sich die neuen Prozesse auf die Arbeitszufriedenheit Ihrer Mitarbeiter aus?

Wie wirken sich die neuen Prozesse auf die Arbeits¬zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter aus?

## Ergebnisse messbar machen

An diesem Punkt wird deutlich, wie wichtig begleitendes Monitoring für Veränderungsprozesse ist. Im oben genannten Beispiel sind Kunden- und Mitarbeiterbefragungen ein probates Mittel, um den Erfolg einer Maßnahme zu evaluieren. Wurden die wesentlichen Eckdaten zur Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit schon vor den eingeleiteten Maßnahmen abgefragt, gibt eine nachgelagerte Befragung (möglichst mit identischen Fragen und genügendem zeitlichen Abstand zur Einführung der neuen Prozesse) Aufschluss über deren Erfolg. Insbesondere bei größeren Wohnungsunternehmen ab etwa 1500 Wohneinheiten sind Befragungen zur Messung der Zielerreichung empfehlenswert. Bei kleineren Unternehmen können auch informelle Gespräche mit Mietern und Mitarbeitern zur Erfolgsevaluierung zum Einsatz kommen.

Die Wohnungsunternehmen mit mehr als 1500 WE sind Befragungen empfehlenswert

**Erdgas und Strom für die Wohnungswirtschaft**

Die DEH Deutsche Energiehandels GmbH bietet Wohnungswirtschaftskunden entscheidend mehr: Abrechnungs- und Preissysteme, die die Marktmöglichkeiten optimal nutzen. Dazu die Wahl zwischen Öko- und Preisvorteilsprodukten. Und außerdem eine persönliche Betreuung, die jeweils auf die individuellen Bedürfnisse eingeht.

Angleichung der Laufzeiten unterschiedlicher Standorte? Stichtagsgenaue Abrechnung innerhalb eines vorgegebenen Kurzzeitkorridors? **Aber gerne doch!**

**Sprechen Sie mit uns, lassen Sie sich beraten und noch heute ein individuelles Versorgungsangebot erstellen.**

DEH
Deutsche Energiehandels GmbH

DEH Deutsche Energiehandels GmbH
Industrie-Str. 9 • 78224 Singen
Tel. (07731) 5900–1900
info@deh-wohnungswirtschaft.de
www.deh-wohnungswirtschaft.de

Der Vorteil standardisierter Methoden ist die direkte Vergleichbarkeit der Ergebnisse. Sie können Erfolge gegenüber den Mitarbeitern und dem Aufsichtsrat bzw. der Vertreter- oder Mitgliederversammlung handfest dokumentieren und belegen. Sowohl Handlungsfelder als auch erreichte Verbesserungen werden anhand dieser Messwerte greifbar und anschaulicher. Messbare Erfolge motivieren die Mitarbeiter und tragen so dazu bei, die Veränderungen im Unternehmen zu etablieren. Die Rückmeldungen der Kunden können auch für die Außendarstellung genutzt werden. Besondere Stärken des Services, des Produktangebots oder Zitate zufriedener Mieter können als Belege für die Qualität der Unternehmensleistungen zum Beispiel für Broschüren oder den Internetauftritt herangezogen werden. Vielleicht zeigt die nachgelagerte Befragung aber auch Punkte auf, an denen noch nachgebessert werden könnte.

## „Refreezing“ oder permanente Erneuerung?

Ein gutes Zeichen: Wenn die Maßstäbe wachsen, an denen Sie sich messen lassen.

Und damit sind wir an einem Punkt angelangt, der schon im ersten Teil der Serie „Change Management in der Wohnungswirtschaft“ aufgegriffen wurde und der den thematischen Kreis schließt: In der Fachliteratur werden Veränderungsprozesse in die Phasen „Unfreezing“ (also die Aufweichung des alten Ist-Zustandes), „Moving“ (die Umsetzung eines Veränderungsvorhabens) und „Refreezing“ (die Etablierung des neuen Zustands) unterteilt. Mit dem „Wiedereinfrieren“ ist jedoch kein Erstarren in den neu geschaffenen Strukturen gemeint. Vielmehr soll die Offenheit und Bereitschaft für Veränderungen ein Teil des neuen Selbstverständnisses bleiben. Denn die Umwelt verändert sich – ein „Einfrieren“ von Verhaltensmustern und Strukturen ist also kaum wünschenswert. Auch wenn sich die deutsche Wohnungswirtschaft gegenüber anderen Branchen durch eine relativ hohe Kontinuität auszeichnet, wird auch hier stete Veränderungsbereitschaft der Führungskräfte und Mitarbeiter immer wichtiger. Unbestritten ist, dass Mitarbeiter Zeit benötigen, um neue Prozesse und Strukturen zu verinnerlichen und nicht in alte Verhaltensmuster zurückzufallen. Doch gerade in dieser Transfer- und Einübungs-Zeit besteht immer noch die Möglichkeit zu Feinjustierungen. So könnte sich beispielsweise in einem Kundenorientierungsprozess herausstellen, dass die erweiterten Service-Zeiten eines Wohnungsunternehmens von den Mietern und Interessenten nicht an allen Tagen so stark genutzt werden wie gedacht. In dem Fall wäre nach einer Erprobungsphase zu überlegen, einen kleinen Schritt zurück zu gehen, um den Mitarbeitern mehr Raum für andere Aufgaben zu verschaffen.

Offenheit und Bereitschaft für Verände¬rungen ist ein Teil des neuen Selbstverständnisses

## Am Ball bleiben: Die wichtigste Aufgabe von Führungskräften

Besonders wichtig ist in dieser Phase von Veränderungsprozessen, dass die Führungskräfte sich weiter aktiv einbringen. Sowohl Erfolge als auch geplante oder ungeplante Abweichungen von den vereinbarten Umsetzungsschritten sollten zurückgemeldet werden. Durch Lob und konstruktive Kritik signalisieren die Führungskräfte ihr dauerhaftes Interesse am Prozess und sichern so den Erfolg seiner Umsetzung. Denn nur wenn die erarbeiteten Veränderungen ihren Weg in den Arbeitsalltag aller Mitarbeiter finden, können die gesteckten Ziele erreicht werden. Genauso wichtig ist, dass die Rückmeldungen der Mitarbeiter berücksichtigt werden. In der Umsetzung und Einführung der neuen Abläufe oder Strukturen wird deutlich, was in der Praxis gut funktioniert und die erhofften Verbesserungen bringt und wo weitere Absprachen oder Hilfestellungen benötigt werden. Wenn es gelingt, die Mitarbeiter nicht nur zu Veränderungen zu überreden, sondern sie davon zu überzeugen und sie am Prozess zu beteiligen, kann sich eine grundsätzliche Veränderungsbereitschaft in der Unternehmenskultur etablieren. Gutes Change Management ist daher mehr, als die Bewältigung einer akuten Aufgabe. Es kann wesentlich zu einer langfristigen und nachhaltigen Entwicklung von Wohnungsunternehmen beitragen.

**Jutta Pralle, Hanno Schmidt**

Jutta Pralle ist Diplom-Psychologin und Beraterin für Change Management, Hanno Schmidt Konzeptioner und Texter. Beide Autoren arbeiten für die Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück. Das Unternehmen berät Wohnungsgenossenschaften und Wohnungsunternehmen in der Hand von kommunalen, kirchlichen und sozialen Trägern. Mehr Informationen auf www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

# Beim Wintercheck von Immobilien gebäudetechnische Anlagen nicht vergessen!

Von O bis O: Die aus dem Straßenverkehr bekannte Regelung in der kalten Jahreszeit auf Winterreifen umzusatteln – nämlich von Oktober bis Ostern – gilt auch für Immobilien und ihre gebäudetechnischen Anlagen. „Frost und Schnee können Betriebsausfälle bei der Gebäudetechnik verursachen. Dies führt zu hohen Kosten aufgrund von Frost- und Wasserschäden sowie erhöhtem Energieverbrauch. Das gilt bei Betriebs- und Werkstätten wie Wohngebäuden gleichermaßen“, warnt Marc Eickholz, Leiter der Abteilung Facility Management bei der Niederberger Gruppe, und rät dazu, spätestens im Oktober Maßnahmen für eine sichere Nutzung von Immobilien in den Wintermonaten zu ergreifen.

Reinigung Luftkanal - Vorher/ Nachher; alle Fotos Niederberger

## Gehwege, Hofflächen, Parkplätze, Ein- und Ausfahrten sowie Durchgänge Laubfrei halten:

Feuchtes Laub erhöht die Sturzgefahr. Da bundesweit die meisten Gemeinden die Pflicht zur Gehwegreinigung an die Immobilienbesitzer bzw. Wohnungseigentümergemeinschaften übertragen haben, sollten sich Hausverwaltungen frühzeitig um Fachbetriebe kümmern. „Am besten darauf achten, dass der Fachbetrieb mit dem notwendigen Equipment, insbesondere mit Straßenreinigungsfahrzeugen in geeigneten Größen, ausgestattet und in der Lage ist, auch Winterdienste zuverlässig zu übernehmen“, rät Eickholz und empfiehlt: „Da diese Transparenz meist schwierig darzustellen ist, sollte zumindest eine Referenzliste erbeten werden“. Falls kein Dienstleister beauftragt wird, sollte immer genug Streumittel/ Räumequipment griffbereit sein.

Nach Referenzliste fragen

# Berliner Immobilienrunde

## Deutschlands führender Veranstalter für Immobilien-Seminare

### Wohnungsneubau in Berlin – die interessantesten Projekte

**11. November 2014**

Bei dieser Veranstaltung stellen sieben Wohnungsprojektentwickler ihre Berliner Projekte vor. Eingangs bringt Andreas Schulten von bulwiengesa die neuesten, für Projektentwickler relevanten Daten zum Berliner Markt.

### Wohnungsfonds für institutionelle und private Investoren

**12. November 2014**

Umfragen unter institutionellen Investoren belegen, dass Wohnimmobilien an der Spitze der Beliebtheitsskala stehen. Zunehmend wird aber nicht mehr direkt investiert, sondern indirekt, über Spezialfonds. Daneben gibt es aber auch offene und geschlossene Wohnungsfonds, die sich an private Anleger richten und die zunehmend nachgefragt werden. Nach einem Einführungsvortrag von FERI EuroRating stellen führende Vertreter von Wohnungsfonds ihre Investitionsstrategien dar.

### Praxisseminar: Die besten Vertriebsstrategien für ETWs (Neubau und Bestand)

**4. Dezember 2014**

Die Veranstaltung dient dem Erfahrungsaustausch zwischen Wohnungsvertrieben und Bauträgern. Sie richtet sich sowohl an Projektentwickler/Bauträger, die den richtigen Vertriebspartner bzw. Anregungen für den Eigenvertrieb suchen, als auch an Wohnungs-Bestandshalter und Aufteiler, die einen Privatisierer suchen. Es stellen sich neun erfolgreiche Vertriebe aus ganz Deutschland vor. Solche, die Neubau-Projekte vertreiben wie auch solche, die Bestandswohnungen oder Denkmalschutz-Immobilien verkaufen.

### Dezentrale Energieversorgung und Energieeffizienz in der Wohnungswirtschaft

**28. Januar 2015**

Die energiewirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Wohnungswirtschaft haben sich aufgrund des technologischen Fortschritts und des neuen Rechtsrahmens im Zuge der Energiewende entscheidend geändert. Der Wettbewerbsfaktor Energie gewinnt zunehmend an Gewicht. Da die Energiekosten kontinuierlich steigen, wächst der Druck zum Handeln – durch Senkung der Energiebezugskosten oder des Energieverbrauchs, etwa mit Hilfe der Gebäudemodernisierung. In der Veranstaltung sollen sowohl zukunftsfähige Geschäftsmodelle aufgezeigt als auch über konkrete Best-Practice-Modelle referiert werden. Ziel ist es, Entscheider der Energie- und Wohnungswirtschaft zusammenzubringen.

---

**Gerne schicken wir Ihnen unsere Einladungen.**
**Bitte fordern Sie die Programme unter info@immobilienrunde.de an.**

## Dachrinnen reinigen:

Reinigung und Inspektion RLT-Anlagen

Laub sammelt sich in Regenrinnen und Fallrohren. Verstopfte und überlaufende Dachrinnen führen häufig zu Durchnässungsschäden an der Fassade. Auch wenn Laub mit Tauwasser in der Regenrinne gefriert, kann diese platzen. Die Immobilie nimmt folglich Schaden und Geld muss für Instandsetzung investiert werden. Die Dachrinnenreinigung und auch die Reinigung der Fallrohre sollte deshalb nicht vernachlässigt werden. „Arbeiten auf dem Dach sind nicht ungefährlich. Nicht nur aus Gründen der Arbeitssicherheit sowie zur Vermeidung von Folgeschäden sollte deshalb ausschließlich auf professionelle Fachbetriebe zurückgegriffen werden. So sind beispielsweise auch unsere Teams mit modernstem Equipment ausgestattet und darin geschult auch Dächer von Eiszapfen sowie von Schneelast zu befreien“, ergänzt Marc Eickholz.

Dächer von Eiszapfen und Schneelast befreien

## Fenster, Türen und Dach überprüfen:

Empfehlenswert ist vor Winterbeginn die Fassade auf Risse sowie Dachziegel bzw. Flachdach auf Beschädigungen hin zu überprüfen. In Putzrisse sowie beschädigte Dachziegel kann Wasser eindringen. Es gefriert und dehnt sich dabei um etwa 10 Prozent aus. Der Putz wird dann regelrecht von der Mauer gesprengt. Auch die Dichtungen von Türen und Fenstern nicht vergessen und gegebenenfalls erneuern lassen, um Heizkosten zu senken und Zugluft zu vermeiden.

In Putzrisse sowie beschädigte Dachziegel kann Wasser eindringen

## Trinkwasseranlagen abstellen:

Trinkwasseranlagen, die außerhalb von Gebäuden, beispielsweise Springbrunnen oder Bewässerungsanlagen, oder in nicht frostsicheren Räumen installiert sind, sollten entleert und abgestellt werden, sofern diese nicht benötigt und entsprechend mit einer Begleitheizung ausgestattet sind.

## Heizungs- und Lüftungsanlagen reinigen und warten lassen:

Grundsätzlich sollten Heizelemente, Thermostatventile sowie elektrische Bau- und Regelteile an Heizungs- und Lüftungsanlagen auf ihre Funktion hin überprüft werden. Dazu gehört es auch, Heizregister in der RLT zu reinigen, das Heizungssystem zu warten und umweltfreundlich einzustellen. Denn eine optimierte Heizkurve spart Energiekosten und Geldbeutel zugleich. Bei Heizplatten und Heizkörpern werden die Zwischenräume mit speziellen Absauggeräten gereinigt. Das dient der Hygiene und besseren Wärmeübertragung an den Raum und folglich niedrigeren Heizkosten. „Je nach Bauart sind Maßnahmen zu ergreifen, dass der Wärmetauscher bei Luftheizungsanlagen nicht einfriert. Die Luftverteilung der Anlagen sollte zugfrei und ein effektiver Wärmeverteilungsgrad eingestellt sein“, gibt Marc Eickholz einen Tipp und ergänzt: „Keine Sorge übrigens bei Luft-Wasser-Wärmepumpen, die außerhalb des Hauses stehen. Diese sind mit einer automatischen Abtaufunktion vor Frost geschützt.“ Übrigens: Auch bei Leerstand im Gebäude je nach Bedarf heizen, denn kalte Luft nimmt weniger Feuchtigkeit auf. Diese setzt sich dann an den ausgekühlten Wänden ab und begünstigt Schimmelbildung.

**red**

Weitere Informationen unter www.niederberger-gruppe.de

Führung/Kommunikation

# Der nächste Winter kommt bestimmt: Wer haftet, wenn die Mietergemeinschaft den Winterdienst übernimmt, Herr Senk?

Zwar lässt das Wetter derzeit noch nicht unbedingt den Gedanken an Frost, Schnee und Winterdienst aufkommen, jedoch sollte man als Immobilienbesitzer rechtzeitig die nötigen Vorkehrungen treffen. Dazu zählt nicht zuletzt die Organisation des Winterdienstes im Hinblick auf Schneeräum- und Streupflichten. Diese werden nicht selten der Mietergemeinschaft qua Hausordnung aufgebürdet, auch im Kosteninteresse. Eine derartige Regelung kann jedoch auch Risiken beinhalten, wie man der Entscheidung des Oberlandesgerichts (OLG) Naumburg vom 27. Februar des Jahres zu entnehmen vermag (Urteil vom 27.02.2014, Az.: 2 U 77/13, veröffentlich in VersR 2014, 1137 ff.).

„Geräumte“ Wege auf Privatgrund; Foto Warda

Der Kläger dieses Rechtsstreits war am Morgen des 03. Februar 2011 nicht auf öffentlichem Grund und Boden sondern auf einem zu einem Mehrfamilienhaus, in welchem er selbst eine Mietwohnung bewohnte, gehörenden Privatweg bei Eisglätte gestürzt und hatte sich dabei erhebliche Verletzungen zugezogen. Beklagte war eine Hausmeisterfirma, an welche ein Teil der Mieter des Hauses ihre vertragliche Winterdienstpflicht delegiert hatte, nicht jedoch der Kläger.

Das OLG bezweifelte bereits, dass ein Anspruch des Klägers gegen die Beklagte aus vertraglicher Haftung aus dem Vertrag der Beklagten mit den anderen Mietern mit Schutzwirkung zugunsten des Beklagten bestünde. Aber auch eine deliktische Haftung der Beklagten aus § 823 Abs. 1 bzw. Abs. 2 BGB in Verbindung mit fahrlässiger Körperverletzung nach § 229 StGB lehnte das Gericht ab.

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

Beginn der regelmäßigen Nutzung des Privatweges

Es begründete seine Auffassung damit, dass die Verkehrssicherungspflicht für den von allen Mietparteien gemeinsam genutzten Privatweg grundsätzlich dem Hauseigentümer bzw. Vermieter obliegen würde. Da im vorliegenden Fall der Winterdienst durch entsprechende mietvertragliche Regelung ohne nähere Ausgestaltung den Mietern übertragen wurde, wäre der Winterdienst von der Gemeinschaft der Mietparteien gemäß § 741ff. BGB zu leisten gewesen mit der Rechtsfolge, dass ein Schadenersatzanspruch ausgeschlossen wäre, da der Kläger als geschädigter Mitverpflichteter aufgrund der ihm selbst mitobliegenden Verkehrssicherungspflicht nicht in den Schutzbereich der daneben auch den anderen Mietern obliegenden Verpflichtung einbezogen wäre (i.d.S BGH VersR 1985, 243 und OLG Hamm VersR 2002, 1299).

Anders wäre der Sachverhalt jedoch zu beurteilen, wenn es eine eindeutige Aufgabenverteilung gegeben hätte, was hier jedoch nicht der Fall war. Aber selbst wenn eine der anderen Mietparteien, die den Hausmeisterdienst mit der Wahrnehmung des Winterdienstes beauftragt hatte, am Unfalltag beweisbar zuständig gewesen wäre, hätte dies nach Auffassung des erkennenden Gerichtes nicht ausgereicht, eine Haftung der Beklagten zu begründen, da deren Verpflichtung zur Durchführung des Winterdienstes erst um 07:00 Uhr begann. Trotz fehlender Konkretisierung in der vertraglichen Regelung mit der Beklagten unterstellte das OLG, dass maßgeblich der Zeitpunkt des Einsetzens der Gefährdung sei, also vorliegend der Beginn der regelmäßigen Nutzung des Privatweges durch die Anlieger. Sowohl in der Rechtsprechung als auch in der vergleichend herangezogenen kommunalen Satzung sei aber eine Gewährleistung der Verkehrssicherheit ab 07:00 Uhr für ausreichend erachtet worden.

Selbst wenn hier ein leicht fahrlässiges Verhalten der Beklagten unterstellt werden könnte, sah das Gericht jedenfalls eine fahrlässige Mitverursachung des Klägers als gegeben an, da dieser den erkennbar glatten und nicht gesicherten Weg ohne erkennbare Vorsicht nach seinem eigenen Vorbringen „mit einem geschulterten Fahrrad ungebremsten Schritts“ betrat. Dieses Verhalten überwog nach Ansicht des OLG das allenfalls leicht fahrlässige Mitverschulden der Beklagten, so dass die Klage abgewiesen wurde.

Zwar ging dieser Rechtsstreit sowohl für die verkehrssicherungspflichtigen Mitmieter als auch für den weiterhin verantwortlichen Vermieter glimpflich aus, jedoch zeigt sich hier exemplarisch, dass man gerade aus Vermietersicht nichts dem Zufall oder der eigenverantwortlichen Organisation der Mietparteien überlassen sollte, wenn man wirklich auf der sicheren Seite bleiben möchte. Im Sinne eines verantwortlichen Risikomanagements wäre es zielführender gewesen, von Seiten des Vermieters bzw. Hauseigentümers einen Winterdienst zu beauftragen, dessen Kosten ohnehin im Rahmen der Umlage der Betriebskosten von den Mietern zu tragen gewesen wären.

Im Übrigen empfiehlt es sich dringend, eine risikogerecht gestaltete Haus- und Grundeigentümerhaftpflichtversicherung vorzuhalten, die in derartigen Fällen neben der Regulierung eingetretener Schäden auch noch die Abwehr unberechtigter Ansprüche übernimmt.

**Wolf-Rüdiger Senk**

AVW Unternehmensgruppe

Sozialmanagement

# Das Quartiersmanagement der NH ProjektStadt schafft in Höchst mit un-konventionellen Ideen einen bunten und lebendigen Stadtteil

Das Ziel ist so einfach wie ehrgeizig: „Wir wollen, dass Höchst ein spannendes Viertel ist und bleibt", gibt Barbara Brechmann, Projektleiterin der NH Projektstadt, die Marschrichtung vor. Das strategische Marke der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt ist seit 2012 mit dem Quartiersmanagement im Frankfurter Stadtteil Höchst betraut. Um dieses Ziel zu erreichen, fährt das vierköpfige Vor-Ort-Team eine außerordentlich kreative Strategie. „Die Problemstellung wird dadurch komplex, dass wir alle Zielgruppen gleichzeitig bedienen müssen", so Brechmann. „Kinder, Jugendliche und Senioren genauso wie Gewerbetreibende, Händler und Industrie – von Vereinen, Institutionen und Einrichtungen ganz zu schweigen." Nebenbei haben die Stadtentwickler einen Leerstand von aktuell 40 Gewerbeflächen zu füllen.

Neben Schmuck, Accessoires und Bildern gab es auf dem 4. Höchster Design-parcours unter anderem auch ausgefallene Kindermode für kleine Individualisten zu erstehen; alle Fotos NH

## Kreatives Potenzial nutzen

Eine der größten und mittlerweile erfolgreichsten Aktionen des Quartiersmanagements ist der Höchster Designparcours, der gemeinsam vom Stadtplanungsamt, der Wirtschaftsförderung der Stadt Frankfurt und der Leerstandsagentur Radar getragen wird. Die Idee dahinter: Für ein Wochenende beziehen Designer und Kunsthandwerker leerstehende Einzelhandelsgeschäfte und verwandeln die Innenstadt in einen bunten Kreativmarkt. Auf diese Art soll der Stadtteil langfristig revitalisiert werden. Zur Schau gestellt werden Schmuck, Mode, Accessoires, Bilder und ausgefallene Designerstücke. Die Veranstaltung hat sich mittlerweile zu einer festen Institution für die gesamte Region entwickelt: Für den im Juli beendeten 4. Höchster Designparcours hatten sich 80 Mode- und Kunstlabels beworben, nur 48 konnten berücksichtigt werden.

Ansprechpartnerin:
Barbara Brechmann,
Projektleiterin NH Projekt-Stadt, 069 6069 – 1459,
barbara.brechmann@nh-projektstadt.de

Stellten den Postkarten-Wettbewerb und das mobile „Pop-Up-Studio“ in der Robert-Koch-Schule in Höchst vor: Werner Buch (Stadtplanungsamt Frankfurt, 6. v. l.) und Simone Planinsek (NH ProjektStadt, 5. v. l.) gemeinsam mit Schulleiter Harald Kern (2. v. l.), Schülern sowie Vertretern der Künstlergruppe At Jujugi, die für das mobile Kreativstudio verantwortlich zeichnet.

Bei der Eröffnungsrede ließ der Planungsdezernent der Stadt, Bürgermeister Olaf Cunitz, keinen Zweifel daran, wie wichtig der Kreativmarkt für den Stadtteil ist: „Der Höchster Designparcours ist in mehrfacher Hinsicht ein Gewinn für den Stadtteil.” Zunächst einmal belebe die Aktion leer stehende Flächen. Außerdem bringe die Kunstschau mehr Menschen nach Höchst, „die mit eigenen Augen sehen, dass unsere Farbenstadt ein oft unterschätzter Stadtteil ist.” Prof. Dr. Joachim Pös, für die Stadtentwicklung zuständiger Geschäftsführer der Unternehmensgruppe, ergänzte: „Der Designparcours ist eine zündende Idee, denn Höchst blüht für ein Wochenende schlagartig auf.”

Die Profilierung via Kunst und Design zeigt durchaus Wirkung. Seit Beginn der Aktivitäten im Jahr 2012 wurden einige Gewerbeflächen langfristig neu vermietet – so haben sich unter anderem eine Arztpraxis und eine Fahrschule neu angesiedelt. Monika Fontaine-Kretschmer, Leiterin Unternehmensbereich Stadtentwicklung der NH ProjektStadt, ist sich sicher, dass der Kunst- und Modemarkt wesentlich dazu beigetragen hat: „Der Höchster Designparcours hat sich etabliert! Wir wollen jetzt darüber nachdenken, wie wir den Stadtteil noch stärker und vor allem dauerhaft in die Frankfurter Kreativszene einbinden.“

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Sichtlich Spaß hatten diese beiden „Höchster Mädels“: Sie ließen sich für die Plakat-Kampagne ablichten, mit der Bewohner für ihren Stadtteil werben.

## Bewohner kreieren eigene Ansichtskarten

Neben der Gewerbeansiedlung und der Aufwertung der Farbenstadt als Standort für Handel und Unternehmen liegt ein wichtiger Fokus der Stadtentwicklung auf der Identifikation der Bewohner mit ihrem Viertel. Der Postkarten-Wettbewerb unter dem Motto „Viele Grüße aus Höchst” soll dazu beitragen. „Eine Aktion zum Mitmachen wirkt immer sehr nachhaltig, weil sie schnell zum Stadtgespräch wird“, so Simone Planinsek vom Quartiersmanagement der NH ProjektStadt. Alle Bürger sind aufgerufen, möglichst originelle Ansichten, Fotos oder Collagen von dem Städtchen am Main zu gestalten. Hierfür steht ihnen das so genannte „Pop-up-Studio“ zur Verfügung, das durch mehrere Geschäfte, Läden und Cafés wandert. Das mobile Kreativstudio enthält alles, was für einen gelungenen Postkarten-Entwurf nötig ist: Arbeitsfläche und Sitzplätze, Computer mit Grafiksoftware, Scanner und Drucker. Der Wettbewerb läuft noch bis September, dann prämiert eine unabhängige Jury die besten Grußkarten. Insgesamt winkt ein Preisgeld in Höhe von 1.500 Euro. Eine Ausstellung soll im Anschluss alle Arbeiten zeigen, die besten Entwürfe werden später gedruckt und in den Geschäften verkauft. „Die Aktion schlägt zwei Fliegen mit einer Klappe. Zuerst hoffen wir natürlich auf attraktive Motive, die von Höchst aus in alle Welt geschickt werden. Zweitens aktivieren wir die Bürger, ihr Umfeld mit den Augen eines Künstlers zu sehen und ihm so noch ganz andere, malerische Seiten abzugewinnen“, erläutert Planinsek. Dem Ziel, die Identifikation der Bürger mit ihrem Stadtteil zu fördern, diente auch die Imagekampagne „Höchster Buben und Mädels“. Das Konzept: Die Bewohner selbst sollten für ihren Stadtteil werben. Jeweils zwei bis drei „Höchster Mädels” oder „Höchster Buben” wurden authentisch fotografiert. Die daraus entstandenen 19 großformatigen Plakate sollten vor allem das „Wir-Gefühl” im Stadtteil stärken, erläutert Brechmann, und die Farbenstadt so darzustellen, wie sie ist – als ein „höchst lebenswertes Stück Frankfurt”. Die originellen und sympathischen Motive wurden bereits bei verschiedenen Ausstellungen in Höchst gezeigt.

facebook

Jetzt mit Facebook keine aktuelle Ausgabe verpassen !

Bürgermeister Olaf Cunitz (l.) und der Geschäftsführer der Nassauischen Heimstät-te/ Wohnstadt, Prof. Dr. Joachim Pös (Mitte), zeigten sich vom Einfallsreichtum der Kreativen beeindruckt.

## Höchster Kids auf dem Weg zum Schachgroßmeister

Auch wenn das Quartiersmanagement alle Zielgruppen möglichst gleichgestellt ansprechen will, Kinder und Jugendliche genießen einen gewissen Vorrang. Im Rahmen des Förderprogramms Höchst unterstützten die NH ProjektStadt und das Stadtplanungsamt eine Schach-AG an der Hostatoschule und stellten Schachbretter und Figuren zur Verfügung. „Der Kurs erhöht spielerisch die Chancen auf einen schulischen Erfolg, unabhängig von Herkunft und kulturellem Hintergrund“, ist Brechmann vom didaktischen Ansatz des Projekts überzeugt. Erstes Ziel der zukünftigen Großmeister: Das Kinder-Schachturnier, das im Rahmen des 3. Höchster Lustlagers im Oktober stattfindet. „Strategische Spiele fördern die geistige Entwicklung”, weiß auch Schulleiter Alwin Zeiß. „Sie steigern die Leistungsfähigkeit und das Konzentrationsvermögen.” Außerdem, so assistiert Barbara Brechmann, stabilisierten „gut integrierte Kinder und Jugendliche einen Stadtteil nachhaltig.” Fazit aller Beteiligten: ein Engagement für die Zukunft!

Wohnungswirtschaft *heute.*
Fakten und Lösungen für Profis

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

Anmeldung

Personalien

# WoBeGe Wohnbauten- und Beteiligungsgesellschaft mbH – Petra Hildebrandt zur Geschäftsführerin berufen

Petra Hildebrandt ist per Gesellschafterbeschluss seit dem 1. Oktober 2014 neue Geschäftsführerin der WoBeGe Wohnbauten- und Beteiligungsgesellschaft mbH, einer 100%tigen Tochter der kommunalen Stadt und Land Wohnbauten-Gesellschaft mbH. Die studierte Betriebswirtin und Diplom-Immobilienökonomin hat das Unternehmen seit 1998 mit aufgebaut und in den letzten 15 Jahren maßgeblich geleitet, seit 2002 als Prokuristin. Dabei hat sie sowohl die Wachstumsphase im Rahmen des Altschuldenhilfegesetzes gestaltet als auch die spätere Etablierung der WoBeGe als Dienstleister für den Konzern und für Dritte.

Petra Hildebrandt;
Foto Stadt und Land

„Durch das große persönliche Engagement von Petra Hildebrandt hat sich die WoBeGe etabliert und zu einem Erfolgsfaktor des Konzerns Stadt und Land entwickelt“, erläutert Ingo Malter, Geschäftsführer der Konzern-Muttergesellschaft. „Basierend auf dieser Erfahrung wird sie die WoBeGe mit dem ihr eigenen Elan, ihrer Kompetenz und neuen Ideen ab nun letztverantwortlich führen“, so Malter weiter.

Die Veränderung ist Teil einer Neuausrichtung der Stadt und Land-Tochtergesellschaften, die im Falle der WoBeGe mit einer geplanten Geschäftsausweitung mit den Schwerpunkten Fremdverwaltung und Projektentwicklung in den kommenden Monaten einhergeht.

„Ich freue mich auf meine neue Aufgabe bei der WoBeGe. Die Fortführung der Positionierung als starker Dienstleister in allen Fragen der Haus- und Grundstücksverwaltung, die Aktivierung bestehender und Schaffung neuer Geschäftsfelder sowie die Stärkung der öffentlichen Präsenz des Unternehmens stehen insbesondere auf der Agenda“, erklärt Hildebrandt.

**Frank Hadamczik**

Stadt und Land
Wohnbauten-Gesellschaft
mbH
Unternehmenskommunikation
Werbellinstr. 12
12053 Berlin

Personalien

# GWW Wiesbaden: Hermann Kremer tritt Nachfolge von Xaver Braun an

Mit Wirkung zum 01.01.2015 wird Hermann Kremer (61) die Nachfolge des scheidenden GWW-Geschäftsführers Xaver Braun antreten. Das hat der Aufsichtsrat der GWW Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH (GWW) in seiner letzten Sitzung einstimmig beschlossen. Kremer ist seit 2003 für das kommunale Wohnungsunternehmen tätig, hat Prokura inne und zeichnet als Bereichsleiter bislang für den Immobilienvertrieb, die Neubauaktivitäten sowie die Themenfelder Controlling und Rechnungswesen verantwortlich.

Hermann Kremer Foto GWW

„Wir haben mit Hermann Kremer einen sehr erfahrenen Immobilienexperten für die Geschäftsführung gewinnen können, der das Unternehmen seit vielen Jahren sehr genau kennt und mit seiner bisherigen Arbeit maßgeblich vorangebracht hat“, so der GWW-Aufsichtsratsvorsitzende Bürgermeister Arno Goßmann. „Der Aufsichtsrat ist davon überzeugt, dass Herr Kremer mit seinen fundierten Kenntnissen im Bereich der Planung und Steuerung von Bauprojekten maßgeblich dazu beitragen wird, dass die GWW die strategischen Zielvorgaben im Wohnungsneubau erreichen wird.“

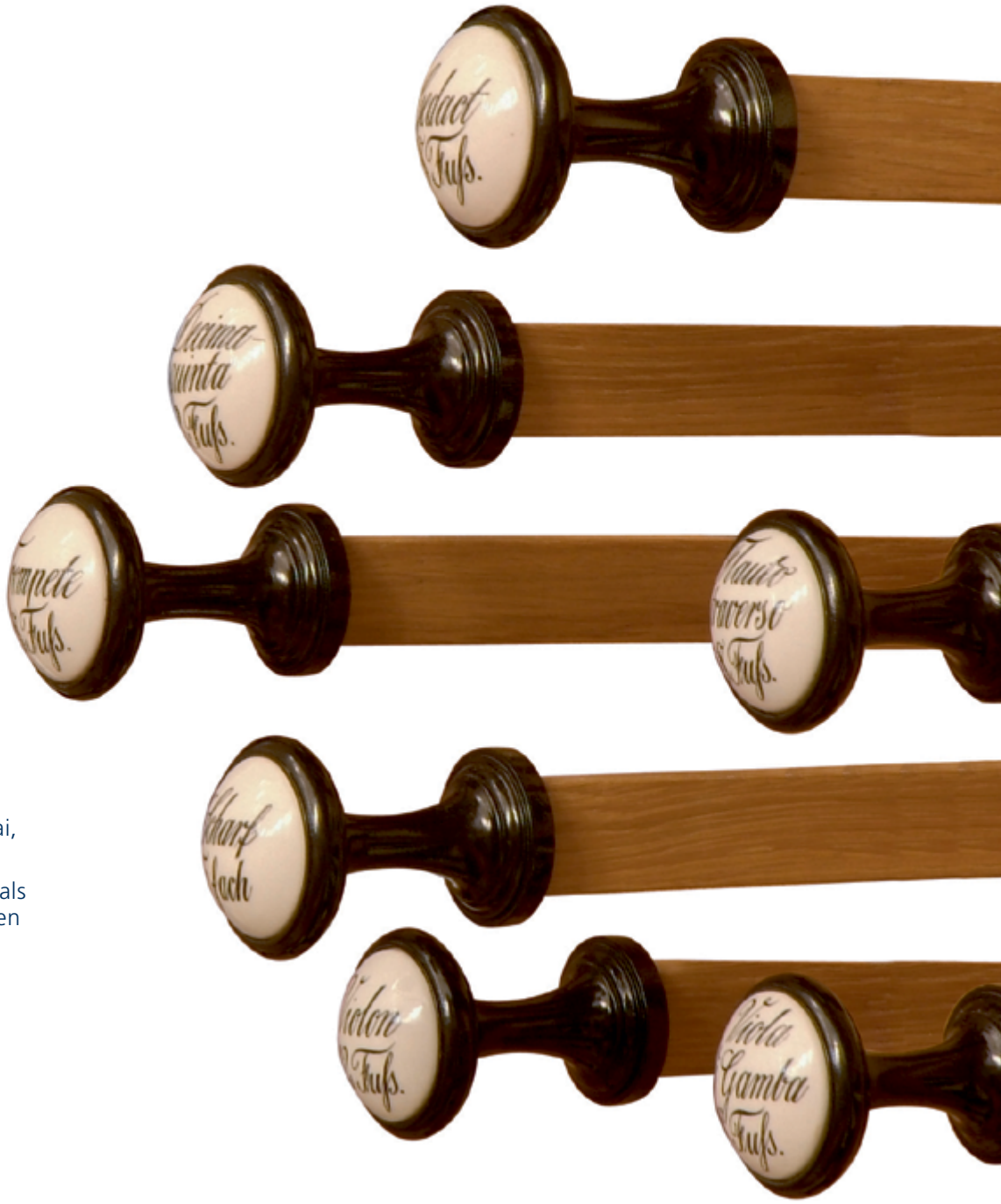
Der studierte Betriebswirt verfügt über weitreichende Erfahrungen in der Immobilienwirtschaft - allem voran in der kaufmännischen Betreuung von Großprojekten und den damit verbundenen Anforderungen an das Controlling und der Personalführung. Seine beruflichen Stationen führten Kremer u.a. zu Dyckerhoff & Widmann und Strabag-Bau bevor er 1987 u.a. als Chief Operation Officer (COO) bei DTZ Zadelhoff Holding GmbH für die administrativen Aufgaben der Unternehmensgruppe (Holding und Tochtergesellschaften) verantwortlich zeichnete.

Xaver Braun gab im Mai dieses Jahres bekannt, seinen zum Jahresende auslaufenden Vertrag nicht zu verlängern. Braun gehört seit 2001 der Geschäftsführung an und will 2015 auf eigenen Wunsch aus dem aktiven Berufsleben aussteigen.

**Alexandra May**

Die GWW – Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH In Wiesbaden Zuhause. Das ist das Motto der GWW Wiesbadener Wohnbaugesellschaft mbH, die mit einem Bestand von etwa 14.000 Wohnungen im Stadtgebiet von Wiesbaden der größte Anbieter von Wohnraum ist. Sie verfolgt das Ziel einer sicheren und sozial verantwortbaren Wohnraumversorgung und trägt mit ihren kontinuierlichen Investitionen dazu bei, ihren Wohnungsbestand zukunftsfähig zu machen. www.gww-wiesbaden.de

# KULTURGUT




Orgelregister
Kirche St. Nikolai,
Stralsund

Eines von mehr als
3600 geförderten
Denkmalen.

DEUTSCHE STIFTUNG
DENKMALSCHUTZ

25
JAHRE

**Wir bauen auf Kultur.**

Spendenkonto 305 555 500 · BLZ 380 400 07 · www.denkmalschutz.de

Design/Konzeption: www.gute-botschafter.de · Foto: ML Preis

Personalien

# VSWG sammelt für Frauengenossenschaft in El Salvador – die Sächsische Wohnungsgenossenschaft Dresden eG übergab einen 5000-Euro-Scheck

Mathias Schulze und Jürgen Zöfert, Vorstände der Sächsischen Wohnungsgenossenschaft Dresden eG (SWGD), übergaben persönlich einen Spendenscheck in Höhe von 5.000 Euro an Dr. Axel Viehweger, Vorstand des Verbandes Sächsischer Wohnungsgenossenschaften e. V. (VSWG). Der VSWG sammelt das ganze Jahr über Gelder für die Frauengenossenschaft ACAMS in El Salvador. Mitglieder der Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Mujeres Solidarias (ACAMS) haben im Juni 2013 400 Euro auf das Fluthilfekonto des VSWG gespendet. Im Internet hatten sie die Bilder des Hochwassers gesehen. Die Spende stammte aus den Mitteln der Genossenschaft. 400 Euro entsprechen in El Salvador etwa vier Monatseinkommen einer Familie aus der Genossenschaft.

(v.l.n.r.): Jürgen Zöfert (Vorstand der SWGD), Dr. Axel Viehweger (Vorstand des VSWG) und Mathias Schulze (Vorstand der SWGD) bei der Scheckübergabe

„Wir waren überwältigt, dass selbst Menschen, die auf fremde Hilfe angewiesen sind, die Flutopfer im weit entfernten Sachsen unterstützten und danken der Frauengenossenschaft ACAMS ganz besonders für ihre Hilfsbereitschaft. Aus diesem Anlass sammelt der VSWG im Jahr 2014 Spendengelder für ACAMS“, so Dr. Axel Viehweger.

Die SWGD feierte in diesem Jahr den 60. Geburtstag ihrer Gründung mit verschiedenen Aktionen und Festen. Zum großen Mitglieder-Familienfest im September wurden auch die Firmen und Handwerksbetriebe eingeladen, die für die SWGD tätig sind. „Da Geburtstagsgäste in der Regel ein Geschenk mitbringen, haben wir unsere Partner gebeten, von Blumen und Präsenten abzusehen und stattdessen um Unterstützung für das Spendenprojekt des VSWG gebeten. Wir freuen uns, dass sich insgesamt 20 Firmen beteiligt haben und somit 3.885 Euro zusammengekommen sind. Diesen Betrag runden wir noch einmal auf 5.000 Euro auf“, erläuterte Mathias Schulze, Vorstand der SWGD.

Gemeinsam können wir etwas bewegen

Dr. Viehweger nahm den Scheck dankend entgegen und betonte: „Die Aktion der SWGD zeigt, dass die genossenschaftliche Maxime – Gemeinsam können wir etwas bewegen – fest verankert ist. Dank des Beitrages der SWGD beläuft sich der aktuelle Spendenstand auf mehr als 10.000 Euro. Wir sind gespannt, welche Gesamtsumme wir zum Jahresende verkünden können."

**Vivian Jakob**

Der VSWG ist der größte deutsche Verband für Wohnungsgenossenschaften. In ihm sind 220 Wohnungsgenossenschaften organisiert. Sie bewirtschaften mit insgesamt 280.330 Wohneinheiten 20,8 Prozent des gesamten Mietwohnungsbestandes im Freistaat Sachsen und bieten damit rund einer halbe Million Menschen ein zukunftssicheres Zuhause. Als Unternehmen erwirtschaften sie mit den jährlichen Umsatzerlösen in Höhe von 1,13 Milliarden Euro einen Anteil von 1,2 Prozent am sächsischen Bruttoinlandsprodukt und sind für rund 2.500 Mitarbeiter und 74 Auszubildende ein verlässlicher Arbeitgeber und sichern gleichzeitig Aufträge sowie Arbeitsplätze in vielen weiteren der Wohnungswirtschaft flankierenden Branchen.

Die SWGD ist mit 9.600 Wohneinheiten einer der größten Vermieter in der Landeshauptstadt Dresden. Der Wohnungsbestand konzentriert sich in der Dresdner Altstadt (Seevorstadt Ost und West, Wilsdruffer Vorstadt, Pirnaische Vorstadt) sowie im Dresdner Norden (Klotzsche, Trachau, Pieschen, Mickten, Kaditz, Übigau). Die Wurzeln der SWGD gehen auf die 1954 gegründete Arbeiterwohnungsbaugenossenschaft (AWG) des ehemaligen Transformatoren- und Röntgenwerkes Dresden zurück. Die Genossenschaft vereint heute rund 11.000 Mitglieder und beschäftigt 100 Mitarbeiter.

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

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de
Hans-J. Krolkiewicz krolkiewicz@wohnungswirtschaft-heute.de

Veranstaltungen

# 25. / 26. November: Aareon Forum 2014 Innovation. Information. Interaktion.

Im Zuge der Digitalisierung und steigenden Anforderungen an die Wohnungsunternehmen wächst auch die Produktwelt von Aareon weiter zum „digitalen Ökosystem“ zusammen. Daher hat Aareon aus dem Wodis Sigma Forum und dem PC-Club ein neues Veranstaltungsformat entwickelt: das Aareon Forum am 25./26. November 2014 im RuhrCongress Bochum.

Die Wohnungswirtschaft wird digital unterstützt

IT-Entscheider und -Anwender sowie Partner der Wohnungswirtschaft erfahren dort, wie Aareon-Lösungen die ganze Prozesslandschaft der Wohnungswirtschaft digital unterstützen können. Fachleute referieren über die Highlights von Wodis Sigma Release 6, die aktuelle GES-Versionierung und das Aareon-NetOffice-Update 2015. In der begleitenden Fachausstellung werden die Prozesse vertieft. Die digitale Zukunft ist Thema der Talkrunde. Publizist, Online- und Kommunikationsexperte Kai Heddergott berichtet von der Expedition Wohnungswirtschaft. Entspannte Interaktion verspricht die Abendveranstaltung in der rewirpower-Lounge des VfL Bochum. Mehr unter: www.aareon-forum.de

**Sabine Fichtl**