SIE WOLLEN PROFESSIONELLE LÖSUNGEN, DANN VERTRAUEN SIE UNSERER KOMPETENZ UND ÜBER 30-JÄHRIGEN BRANCHENERFAHRUNG.

Ihre AVW Expertin in Berlin
Sandra von Trotha freut sich auf Ihren Anruf.
030 / 214876-0

Versicherungsspezialist der Wohnungswirtschaft

Alle Ansprechpartner für ganz Deutschland finden Sie unter www.avw-gruppe.de

Ausgabe 25 | Oktober 2010

# Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Um-Frage 3
Energie und Umwelt 18
Gebäude und Umfeld 20
Führung und Kommunikation 32
Verwalter 44
Personalien 47
Vermarktung und Marketing 49
Sozialmanagement 52
Städte als Partner 53
Veranstaltungen 57

Impressum
Chefredakteur Gerd Warda
warda@wohnungswirtschaft-heute.de

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Städte als Partner

## So wohnt das Ruhrgebiet: Die „Route der Wohnkultur“ zeigt die Architektur und Alltagskultur zwischen Duisburg und Hamm

Bergarbeitersiedlungen, Siedlungsbauten aus den 1970er Jahren, Fachwerkhäuser, Villen der Gründerzeit, Bauten im Stil der neuen Sachlichkeit, Bauhausarchitektur, moderne Grachtenbauten – Wohnkultur in der Metropole Ruhr, Architektur und Siedlungsentwicklung, die Geschichte und Wandel dieser Region kennzeichnen. Das Kulturhauptstadt-Projekt ... Seite 8

Führung und Lommunikation

## ImmoCom: Starke Partner in der Politik, keine Duckmäuser, fordert Degewo-Chef Frank Bielka

Auf der ImmoCom am 13. und 14. September 2010 in Berlin diskutierten die Führungskräfte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, wie sie ihre Prozesse optimieren und ihr soziales und ökologisches Engagement wirksamer als bislang in der Öffentlichkeit platzieren können. Die 13. ImmoCom der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. ... Seite 15

Verwalter

## Eigentum verpflichtet – egal ob Wohnungseigentümer oder Immobilieneigentümer

Betrachtet man die Vielzahl der Haftungs- und Bußgeldtatbestände, so kann die Bedeutung der dem Immobilieneigentümer obliegenden Schutz-, Vorsorge- und Sicherungspflichten gar nicht überschätzt werden. Dies gilt in besonderem Maße für das ... Seite 39

Sonstige Themen: Jones Lang LaSalle: Wohnungsmieten und Kaufpreise weitgehend auf Wachstumskurs • Smart Meter-Pilotprojekt in Berlin: Vattenfall, Device und GreenPocket realisieren Live-Darstellung von Smart Meter-Daten • Bauen im Bestand: Stolperstein Architektenurheberrecht!

# Das lesen Sie im Oktober 2010

Seite 3 LEG Nordrhein-Westfalen - jetzt wird durchgestartet

Seite 11 Transparenz der Wohnungsmärkte in Nordrhein-Westfalen: 1. LEG- Wohnungsmarktreport macht es möglich

Seite 14 Jones Lang LaSalle: Wohnungsmieten und Kaufpreise weitgehend auf Wachstumskurs

Seite 18 Smart Meter-Pilotprojekt in Berlin: Vattenfall, Device und GreenPocket realisieren Live-Darstellung von Smart Meter-Daten

Seite 20 Kabel treibt Nutzung des digitalen Fernsehens entschlossen voran

Seite 22 Innovativ, vorbildlich, richtungsweisend. Evonik Wohnen-Mehrgenerationen-Wohnanlage mit Architekturpreis ausgezeichnet

Seite 24 Leckmeldeanlagen für den langfristigen Werterhalt von Flachdächern

Seite 29 Was muss, was sollte man wissen? Immobilien-Fachwissen Test 2!

Seite 32 ImmoCom: Starke Partner in der Politik, keine Duckmäuser, fordert Degewo-Chef Frank Bielka

Seite 34 Vier Urteile: Verwalterhonorar, Versicherungsprämie, Nebenkostenabrechnung und Steuer

Seite 37 Bauen im Bestand: Stolperstein Architektenurheberrecht!

Seite 39 Frist zur Erklärung der Mängelbeseitigungsbereitschaft

Seite 41 Rechtsschutz und Altersversorgung:
Was raten Sie Herr Senk

Seite 43Anti Fraud Management -
Vorsicht vor Betrügereien im Unternehmen

Seite 44 Eigentum verpflichtet – egal ob Wohnungseigentümer oder Immobilieneigentümer

Seite 47 EBZ Neueinführung: Fernlehrgang „Technik für Kaufleute“ feiert Premiere

Seite 49 Nur keine falsche Bescheidenheit – die große Chance der ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen!

Seite 52 Wohnungs- und Immobilienwirtschaft: Zehn-Punkte-Aktionsplan zur Bekämpfung von Rassismus auf kommunaler Ebene

Seite 53 Hanau und Nidderau: Neue Chancen für Städte und Investoren durch den Wettbewerblichen Dialog

Seite 55 So wohnt das Ruhrgebiet: Die „Route der Wohnkultur“ zeigt die Architektur und Alltagskultur zwischen Duisburg und Hamm

Seite 57 NoIR-Premiere auf der Ostsee: 85 Segler feiern 1. Norddeutsche Immobilien-Regatta

Seite 60 Unsicherheit trotz Aufschwung: 15. Eschborner Gespräche bei der VR LEASING über die Zerreißprobe von Gesellschaft und Mittelstand

Seite 63 1. Staffellauf der Wohnungswirtschaft – Sieger kommen aus Neubrandenburg und Seelow

Seite 64 Neues Büro im DesignHaus Halle: Mehr Platz für kreative Existenzgründer

Seite 65 1. Mainzer Immobilientag: Bezahlbar heizen, Energie produzieren - Lösungen für Bestandshalter.

Seite 67 Danke, Bernd Grimm! Spenden zum 40jährige Dienstjubiläum finanzieren Gemeinschaftszentrums in Indien

*Um*-Frage

# LEG Nordrhein-Westfalen – jetzt wird durchgestartet

92.000 Wohnungen, 800 motivierte Mitarbeiter in 10 Niederlassungen, 14 Mietercenter und nahezu 100 Mieter- bzw. Kundendienstbüros, 80 Millionen Euro pro Jahr für Instandhaltung und Modernisierung, Denken in Fünf-Jahres-Plänen, mögliche Zukäuf und das Projekt ONE: die LEG Nordrhein-Westfalen hat sich neu aufgestellt. Immobilienexperte Frank Peter Unterreiner sprach mit den Geschäftsführern Thomas Hegel und Eckhard Schultz sowie Holger Hentschel, dem Mitglied der Geschäftsleitung.

Die LEG-Geschäftsleitung von links: Eckhard Schultz (CFO), Thomas Hegel (CEO) und Holger Hentschel (HOO). Foto: leg-nrw.de

*Die Mitarbeiter gehen diesen Weg engagiert mit*

Die Eckpfeiler für die neue Struktur der LEG Nordrhein-Westfalen sind eingeschlagen, das so wichtige Projekt ONE wurde erfolgreich abgeschlossen. Aufbau- und Ablauforganisation wurden neu ausgerichtet, die LEG damit zukunftsfähig gemacht. Jetzt gilt es, die geplanten strategischen und operativen Maßnahmen die nächsten zwölf bis vierundzwanzig Monate umzusetzen, um dann langfristig die Früchte zu ernten in Form eines wertvolleren Bestandes und einer verbesserten Rentabilität. Die Mitarbeiter gehen diesen Weg engagiert mit. Sie wurden frühzeitig eingebunden und sind auch motiviert durch das Ziel der LEG, Vorbild für die Branche zu werden. Dies berichten die beiden. Mit ihnen sprach der Immobilienjournalist Frank Peter Unterreiner.

**Die GSW in Berlin musste den Börsengang absagen oder zumindest verschieben. Profitieren die LEG NRW und ihr Geschäftsmodell davon oder ist das für Sie eher ein Nachteil?**
*Hegel:* Ein Börsengang der GSW hat keinen Einfluss auf die LEG, wir sind nach wie vor sehr unabhängig von allen anderen Gesellschaften in einem verschwisterten Verhältnis. Wir erfüllen unsere Aufgaben, und das machen wir bestmöglich, um die LEG sehr stark und eigenständig aufzustellen.

Maria-Montessori-Allee, Bonn – Neuvilich. Bei diesem seniorengerechten Wohnprojekt hat die Service-Zukunft schon begonnen: Aus einem Beratungsund Betreuungskatalog der AWO wählen die Bewohner der Seniorenwohnungen die Leistungen aus, die sie benötigen. Alle 106 1- und 2-Zimmer-Wohnungen, mit Wohnflächen zwischen 36 und 61 Quadratmetern, sind barrierefrei. Ein Café im Haus, Gemeinschaftsräume, Teeküchen sowie eine Dachterrasse laden die Bewohner und ihre Gäste darüber hinaus zu gemeinsamen Aktivitäten und Gesprächen ein. Die Mieter der Seniorenwohnungen müssen über 60 Jahre alt sein und einen Wohnberechtigungsschein vorweisen.

**Aber zeigt dieser abgesagte Börsengang nicht, dass man langfristig seine Bestände bewirtschaften und entwickeln muss und nicht kurzfristig Werte heben kann?**
*Schultz:* Es gibt mannigfaltige Gründe, warum der Börsengang der GSW abgesagt wurde – ich würde dies aber ganz bewusst von der Art und Weise der Bestandsbewirtschaftung trennen. Ihr Stichwort „Nachhaltigkeit" ist wichtig. Wenn der Markt es wahrnimmt, dass die Nachhaltigkeit der Bewirtschaftung von Beständen wichtig ist, dann fühlen wir uns in unserer Haltung, dem Langfristmodell der LEG, bestärkt. Es besteht aber überhaupt kein Widerspruch zwischen einem Börsengang und einem nachhaltigen Geschäftsmodell. Die GSW vertritt ein nachhaltiges Geschäftsmodell, und das ist auch das Geschäftsmodell, mit dem wir angetreten sind, mit Unterstützung unserer Gesellschafter. Es ist kein Geheimnis, dass ein Finanzinvestor sich irgendwann von seinem Investment wieder trennen will. Die Frage ist aber, welche Philosophie er dabei vertritt.
*Hegel:* Wir haben gerade unsere Mitarbeiter über die Vision der LEG informiert. Da steht nicht ohne Grund die Nachhaltigkeit an erster Stelle, und zwar die Verbindung Nachhaltigkeit plus Rendite und Engagement. Das sind die Stichworte, die wir ganz besonders wichtig finden.

**Ihr Projekt ONE dient ja auch dieser Umsetzung. Wie ist der aktuelle Stand?**
*Hegel:* Wir haben unsere angekündigten Ziele erreicht und zum 1. April 2010 die Bewirtschaftungsaktivitäten der Ruhr-Lippe Wohnungsesellschaft, der WGM, der Ravensberger Heimstätte der GEWO und der GBS zur LEG Wohnen NRW GmbH mit drei Regionen zusammengeführt. Dies ist der Bereich Wohnen, der Kernbereich, in dem alle operativen Geschäfte getätigt werden. In der Managementgesellschaft werden seit dem 1. April 2010 alle Zentralfunktionen gebündelt. Wir haben bereits zum 1. Januar 2010 die gesamte IT auf eine einheitliche Wohn-Data-Basis umgestellt und damit die Voraussetzung für die Umstellung auf eine komplett neue IT-Plattform als Nachfolgelösung zu Wohn-Data geschaffen. Wir müssen unser ERP-System der Zeit anpassen. Wir setzen auf einheitliche Abläufe und auf eine schlagkräftige, einheitliche Steuerung, um die Synergien aus den verschiedenen Unternehmen zu nutzen. Damit hat die LEG erstmalig in ihrer Geschichte die Möglichkeit, sich wirklich einheitlich darzustellen, einheitlich zu handeln und einheitlich gesteuert zu werden. Wir können mit unserer Profit-Enhancement-Initiative die Kosten- und Erlösstrukturen erstmalig gesamtunternehmensweit anschauen. Und auch Effizienzpotenziale, sodass wir ein Effizienz- und Kostenbewusstsein im Unternehmen implementieren. Der eine wesentliche Werthebel in der Entwicklung einer Gesellschaft ist die Mietentwicklung, der andere die Kostenentwicklung. Wir haben sehr ambitionierte, aber realistische Ziele und einen klaren Fahrplan, an dem wir alle sehr intensiv arbeiten. So werden wir die wirtschaftlichen Ergebnisse, die wir uns vorgenommen haben, gut erreichen können.
*Schultz:* Wir haben historisch gewachsene Überschneidungen auch in der Marktbearbeitung aufgelöst, haben nun drei eindeutig bearbeitete Marktgebiete, die sich nach dem beibehaltenen Prinzip der Dezentralität aufgliedern in Niederlassungen und Kundencen-

*Wir werden die wirtschaftlichen Ergebnisse, die wir uns vorgenommen haben, gut erreichen können*

ter. Wir sind also nach wie vor sehr kundennah. Ein wesentliches Thema neben der Aufbauorganisation ist eine effiziente Ablauforganisation, das heißt, wir haben auch die Prozesse im Konzern harmonisiert. Außerdem haben wir jetzt ein einheitliches Branding: Wir heißen jetzt alle LEG. Das ist eine ganz, ganz wichtige Errungenschaft von Projekt ONE, um alle Ziele umzusetzen. Das hat etwas mit Bekenntnis zu einem Unternehmen, zu einer Marke zu tun, das hat mit Wahrnehmbarkeit auf dem Markt zu tun und mit der Positionierung zur Erreichung von Marktanteilen.

*Wir heißen jetzt alle LEG*

Rheinrefugium, Köln - Mühlheim. Das Projekt Rheinrefugium bietet Wohn- und Lebensqualität in der Großstadt mit weitläufigem Blick über den Rhein bis zum Dom. In den vergangenen Jahren entstanden durch die LEG auf dem vier Hektar großen Gelände zwischen Düsseldorfer Straße und Rheinpromenade insgesamt 283 Wohnungen – davon 150 Eigentumswohnungen. Die moderne Architektur, Wohnflächen zwischen 60 und 200 Quadratmetern, die gehobene Ausstattung und die gute Infrastruktur spricht Menschen jeden Alters und jedes Familienstandes an. Die LEG Betreuung von Wohneigentum GmbH kümmert sich professionell um die Wohnungseigentümer. Die Gesellschaft ist spezialisiert auf die Verwaltung von Objekten der Mieterprivatisierung und komplexer Neubauanlagen – auch im Bereich gemischt genutzter Gemeinschaften.

**Wann wirken sich die geänderten Prozesse auf die Ergebnisse der LEG aus? Jetzt schon oder erst in Zukunft?**
*Schultz:* Bei einem Umstellungs- und Reorganisationsprojekt dieser Größe können Sie nicht sofort alle Prozesse im Konzern idealtypisch realisieren. Es ging zunächst einmal darum in einem ersten Schritt zu harmonisieren, und unsere Aufgabe ist jetzt die Optimierung dieser Prozesse hinzubekommen, sodass die Effekte ab 2011 wirksam werden.
*Hegel:* Für die Operations insbesondere ist der Weg zur verbesserten Wirtschaftlichkeit jetzt schon sichtbar. Wir haben durch das Zusammenfassen des gesamten Know-hows in der operativen Sparte die Möglichkeit, voneinander zu lernen. Das nutzen wir sehr intensiv. Synergien heißt bei uns, Best Practice zu nutzen und das, was an Wissen im Konzern vorhanden ist, aufzuspüren, zu bündeln und an alle weiterzutragen, damit wir am Markt erfolgreich sein können. Das passiert jeden Tag. So sind wir in der Lage, mit diesen ganzen Themen die Organisation sehr schnell und deutlich nach vorne zu bringen.

**Werden Sie damit auch personell schlanker, brauchen Sie weniger Mitarbeiter?**
*Hegel:* Wir werden innerhalb der Organisation die natürliche Fluktuation nutzen, um Verschlankungsprozesse zu begleiten. Auf der anderen Seite bieten uns die optimierten Strukturen die Möglichkeit, weitere Bestände zuzukaufen.
*Schultz:* Vielleicht kann man mit einem Beispiel unterlegen, wo die Potenziale sind. Ich bin jetzt seit etwas über einem Jahr im Unternehmen. Einer meiner ersten Besuche war eine Liegenschaft in Dortmund, die von zwei Unternehmen der LEG-Gruppe bewirtschaftet wurde, von der Ruhr-Lippe und von der LEG Wohnen Dortmund. Da gab es zwei Kundenbüros, die 370 Meter auseinander lagen. Die Liegenschaft wurde komplett parallel ohne irgendwelche Synergien bewirtschaftet, was sogar so weit ging, dass wenn ein Mietinteressent bei der Ruhr-Lippe nicht bedient werden konnte, er nicht an die LEG Wohnen überwiesen wurde und umgekehrt. Diese offensichtlichen ineffizienten Doppelstrukturen gilt es abzubauen und personelle Anpassungen im Rahmen der natürlichen Fluktuation zu nutzen.

**Welche Auswirkungen haben die neuen Prozesse und Strukturen auf die Dienstleister, mit denen Sie zusammen erarbeiten, und auf die Mieter, auf Ihre Kunden?**
*Hegel:* Die Auswirkung auf die Kunden ist insofern positiv, als wir am erfolgreichen Konzept festhalten, nah am Kunden zu sein.

Duesseldorf Garath

**Sie sind genauso in der Fläche vertreten wie bisher?**
*Hegel:* Wir sind genauso in der Fläche vertreten! Wir haben die Synergien sogar dahingehend genutzt, dass wir an einem Standort noch besser für den Kunden da sind, weil wir zwar nicht mehr drei Anlaufstellen haben, aber die gleiche Anzahl Hauswarte, die das geballte Wissen an den Kunden weiterbringen können. Die Mieter profitieren eindeutig davon, dass wir vor Ort ansprechbar sind, dass wir nach wie vor da sind, wo wir immer waren, nämlich in den Siedlungen. Bezogen auf unsere sonstigen Dienstleister nutzen wir den größeren Wettbewerbsvorteil für uns, gehen mit ihnen auch hart in die Verhandlung. Auf der anderen Seite bieten wir den Unternehmen eine sehr solide Basis und eine langfristige Partnerschaft.

**Das Denken in Fünf-Jahres-Plänen ist relativ üblich. Was haben Sie in diesem Zeitraum vor?**
*Schultz:* Wir haben eine klare Ausrichtung und diese für einen Zeitraum von fünf und auch mehr Jahren in einem Strategieprofil festgelegt. Das Projekt ONE ist ein Meilenstein auf dem Weg zu unserem Ziel, zu unserer Vision, eine nachhaltige Bestandsbewirtschaftung mit einer marktgerechten Rendite und einem hohen Engagement unserer Mitarbeiter zu verbinden. Unsere Zielsetzung ist weiterhin die stringente Ausrichtung auf unser Kerngeschäft, auf das Wohnen. Das muss von der Aufbauorganisation bis zur Ablauforganisation optimal gestaltet werden. Daraus folgt auch eine konsequente Überprüfung aller Aktivitäten, die nicht mit dem Kerngeschäft zusammenhängen. Ferner eine klare Ausrichtung auf eine wertorientierte Steuerung, die einer kurzfristigen Orientierung zulasten der Substanz eine Absage erteilt. Wir verstehen die Immobilie als langfristiges Investitionsgut. Wir werden also – Thema Nachhaltigkeit – in den nächsten Jahren stets zielgerichtet investieren.

*Unsere Zielsetzung ist weiterhin die stringente Ausrichtung auf unser Kerngeschäft, auf das Wohnen.*

**In die Bestände?**
*Schultz:* Ja, 80 Millionen Euro jährlich in den nächsten Jahren für Instandhaltungen und Modernisierungsmaßnahmen. Dieses klare Engagement geht über das hinaus, was uns die Sozialcharta mit der Minimuminvestition von 12,50 Euro pro Quadratmeter vorgibt. Daher werden wir unseren Bestand im Wert gezielt weiterentwickeln. Strategisches Ziel

ist, unser Portfolio weiter zu optimieren. Wir wollen in den nächsten fünf Jahren weiterhin einer der Top-Fünf-Player in Deutschland sein mit 90.000 bis.100 000 Wohneinheiten. Wir haben derzeit gut 90.000 Wohneinheiten und wollen durchaus gezielt qualitativ guten Bestand arrondieren. Das heißt auch, dass wir uns im Rahmen der Portfoliostrategie von bestimmten Beständen trennen, insbesondere von Beständen mit hohem Investitionsbedarf und wenig Potenzial und solchen, bei denen wir aus geografischen Gründen kein Zukunftspotenzial sehen.

*Hentschel:* Außerdem ist es unsere erklärte Zielrichtung, Vorbild für die Branche zu sein. Dazu motivieren und begeistern wir unsere Mitarbeiter, indem wir die Themen Nachhaltigkeit, Rendite und Engagement verbinden und daraus konkrete Ziele ableiten: Wir wollen auch zu den Top-Playern in Bezug auf Kundenzufriedenheit gehören. Wir wollen optimal aufgestellt sein und innovative Lösungen für wohnungswirtschaftliche Bestandsbewirtschaftung anbieten. All diesen Themen, die wir uns strategisch vorgenommen haben, haben wir sehr klare Handlungsinhalte gegeben und konkrete Projekte dazu aufgesetzt. Diese einzelnen Projekte werden unser Tun prägen mit dem strategischen Ziel, die bestmögliche Organisation zu leben, und eine anspruchsvolle angemessene Rendite zu erwirtschaften, die auch zu dem Thema Nachhaltigkeit passt.

*Wir wollen auch zu den Top-Playern in Bezug auf Kundenzufriedenheit gehören*

Köln Niehl, Fordsiedlung

**Projekt ONE ist jetzt erst einmal abgeschlossen. Heißt das, die Zeit der Umbrüche und großen Änderungen ist bei der LEG vorbei?**

*Schultz:* Die Eckpfeiler sind eingeschlagen, die Struktur steht fest, aber die nächsten zwölf bis 24 Monate werden sehr bewegt. Nehmen Sie zwei Themen nur aus meinem Ressort. Um mittelfristig auch einen internationalen Kreis als Gesellschafter ansprechen zu können, müssen wir internationale Rechnungslegungsstandards, also IFRS, einführen. Das wird uns die nächsten zwei Jahre intensiv beschäftigen. Parallel dazu läuft eine ERP-Einführung, also der Ersatz von Wohn-Data, das ist ebenfalls ein Riesenprojekt bei einem Unternehmen der Größenordnung der LEG. Aber die Zeit der wirklich großen Umbrüche ist mit Projekt ONE erst einmal abgeschlossen.

*Hegel:* Ja, die ist jetzt vorbei. Wir haben die ganze Gruppe neu geformt. Was jetzt kommt, man kann das nur wiederholen, ist eine Konsequenz aus dem, was wir vorbereitet haben, und liegt – ganz wichtig – auf einem geplanten Strahl von Maßnahmen.

**Eine Umstellung auf IFRS, um die LEG, wie sie sagen, für internationales Publikum interessant zu machen, bedeutet das schon die Vorbereitung für einen eventuellen Eigentümerwechsel, für einen Teilverkauf, für einen Börsengang, der irgendwann einmal ansteht?**

*Hegel:* Ein Finanzinvestor erwirbt ein Investment für einen begrenzten Zeitraum und man muss für einen möglichen Exit präpariert sein, wann und in welcher Form auch immer er dann sein wird. Projekte wie die ERP-Einführung haben eine Laufzeit von 18 bis 24 Monaten, ob ein Exit in zwei, fünf oder zehn Jahren kommt, ist davon völlig unberührt.

**Lassen Sie uns ein bisschen über den Markt reden, über große Wohnungsportfolien. Derzeit wird ja kaum etwas gehandelt, der Markt ist so ruhig wie selten.**

Münster Weißenburgstraße

*Schultz:* Der eine Grund ist der bei allen Investitionen von den Banken geforderte hohe Eigenkapitalanteil. Und der zweite ist, dass zumindest im Augenblick, eher schwache Bestände angeboten werden, die zu teuer sind.
*Hegel:* Wir kennen die Situation als Käufer und Verkäufer. Und da muss man einfach sagen: Was heute an Preisen und Bestandsqualität geboten wird, unterscheidet sich nicht wesentlich von dem von vor drei, vier Jahren, als wirklich schwierige Bestände auf den Markt gekommen sind. Unserem Eindruck nach passt die Qualität der Produkte nicht zu den verlangten Preisen.

**Sie wollen sich auf der einen Seite ebenfalls von Beständen trennen, die geografisch nicht mehr in das Portfolio passen, auf der anderen Seite halten Sie Aussschau nach Zukäufen. Wie können Sie jetzt in diesem Umfeld agieren?**

*Wer passt zu einer Immobilie?*

*Hentschel:* Wir müssen durch intensive Suche am Markt und Gespräche den passenden Investor für die Bestände finden, die wir zu verkaufen haben. Das geht auf keinen Fall nach Schema F, sondern da ist wirklich Kreativität gefragt. Wer passt zu einer Immobilie? Das gelingt immer wieder.
*Schultz:* Unsere Chance besteht darin, dass wir aufgrund unserer Portfoliostrategie Bestände auf dem Markt anbieten, die für uns unter mehreren Gesichtspunkten, vor allem Standort und Lage, in Zukunft nicht die spannendsten sind. Für einen Interessenten, der standortbezogen andere Prioritäten hat, kann dies dennoch ein interessanter Bestand mit einer für ihn hohen Wertigkeit sein. Beim Einkauf sehen wir unsere Chancen genau anders herum. Zudem kommen zunehmend Bestände auf den Markt, die von Investoren – welcher Art auch immer – in ihrer Entwicklung anders geplant waren. Eine weitere Chance für Ankäufe sehen wir in der Finanzknappheit von Kommunen. Wir alle wissen, dass kommunale Wohnungsgesellschaften, zunehmend einem wachsenden Rentabilitätsdruck ausgesetzt sind, auch einem Druck, Ausschüttungen vorzunehmen.

**Diesen Druck gibt es nicht nur in NRW. Denken Sie daran, über die Grenzen dieses großen Bundeslandes hinaus ein Investment zu tätigen?**
*Schultz:* Unser Fokus ist NRW. Eindeutig. Und zwar in ganz logischer Folge dessen, was ich gerade gesagt habe. Dass wir in erster Linie unser Portfolio so aufbauen, dass wir in den starken Regionen, die wir bedienen – insbesondere natürlich die Rheinschiene, das Ruhrgebiet – weiterhin unseren Bestand pflegen wollen. Wir haben genug damit zu tun, uns in Nordrhein-Westfalen umzuschauen.

*Unser Fokus ist NRW - Eindeutig*

**Wie gehen Sie mit dem Thema demografische Entwicklung um? Machen Sie Ihre Bestände alterstauglich?**
*Hentschel:* Wir setzen unser Investitionsbudget auch dafür ein, für Senioren zielorientiert zu investieren. Wenn wir zum Beispiel Barrierefreiheit schaffen, dann profitieren davon auch Familien. Wir erweitern unsere Dienstleistungsangebote für ältere Menschen. Auch die Sozialstrukturen ändern sich. Früher bestand die Normalfamilie aus Mutter, Vater und zwei Kindern, darauf wurde geplant und ausgerichtet. Heute sieht der Bedarf ganz anders aus. Es gibt viel mehr Alleinerziehende, die möglicherweise den Wunsch haben, in ihrer Nähe – Stichwort Demografie, Alterspyramide – ihre Eltern oder Elternteile wohnen zu haben, möglicherweise in verbundenen Wohnungen mit einer Möglichkeit der wechselseitigen Betreuung, wobei von Alt zu Jung die Kinderbetreuung und von Jung zu Alt die Altenbetreuung eine Rolle spielen können. Darauf richten wir uns immer mehr ein und so nimmt die Frage der demografischen Entwicklung eine viel größere Facette ein.

*Wenn wir Barrierefreiheit schaffen, dann profitieren davon auch Familien*

**Wie gehen Sie mit dem Thema energetische Sanierung um? Es ist ja ein riesiges Problem, dass diese sehr viel Geld kostet, aber nur teilweise auf die Miete umgelegt werden kann.**
*Schultz:* Auf der einen Seite steht die Frage: Wie wirtschaftlich ist unsere Investition bei einer energetischen Modernisierung. Wie viel wird bei den Betriebskosten eingespart und gibt uns das Raum, die Miete so anzupassen, dass es aus Renditesicht richtig und sinnvoll ist?

*Hegel:* Auf der anderen Seite muss es nicht immer die umfangreiche Wärmedämmung oder eine neue Heizanlage sein, sondern es geht viel mehr um die Gestaltung von Hauseingängen und von Wohnungen. Wir setzen sehr stark auf das Nach-vorne-Bringen der einzelnen Wohnungen. Die energetische Entwicklungsmaßnahme ist in der Regel nicht zu finanzieren, weder für das Unternehmen, noch für die Mieter. Wir erkennen, dass eine Aufklärungsarbeit über Heizverhalten und Energienutzung ganz wesentlich ist. Wir alle wissen, dass beispielsweise ein Drei-Liter-Haus in der Praxis weit davon entfernt ist, wie ein Drei-Liter-Haus genutzt zu werden. Hier geht es um Nutzerverhalten, das sich bei einer Heizanlage aus den 70er-Jahren genauso bemerkbar macht. Hier leisten wir sehr viel Aufklärungsarbeit durch Broschüren, durch Hinweise unserer Mitarbeiter vor Ort.

*Wir erkennen, dass eine Aufklärungsarbeit über Heizverhalten und Energienutzung ganz wesentlich ist*

**Sie sagten eingangs, Sie hätten Ihren Mitarbeitern Ihre neue Vision vorgestellt. Wie haben die darauf reagiert? Wie engagiert gehen Ihre Mitarbeiter den Weg der neuen LEG mit?**

*Schultz:* Die Mitarbeiter haben sehr gut darauf reagiert, auch deswegen, weil wir ihnen eine klare Ausrichtung geben können. Wir können ihnen beschreiben, welche Plattform die LEG jetzt darstellt, welche Basis geschaffen ist und wo wir hingehen. Sie reagieren auch deswegen sehr gut darauf, weil wir sie immer mehr in unsere Köpfe hineinschauen lassen, um ihnen zu sagen, wie wir als Geschäftsleitung über die Schritte der nächsten Jahre denken. Je konkreter wir beschreiben können, was das für den Einzelnen bedeutet, desto besser reagieren die Mitarbeiter und desto positiver sind sie eingestellt. Wir haben vor kurzem eine Informationsrunde für alle Mitarbeiter abgeschlossen. Das Feedback war sehr positiv. Daher kann man sagen, die Mitarbeiterschaft trägt den Weg der neuen LEG mit und stellt sich auf die weiteren Schritte positiv und engagiert ein.

*Vorbild für die Branche*

*Hegel:* Wir haben auch klargemacht, dass sich die LEG in einem sehr dynamischen Umfeld befindet. Außerdem haben wir den vermeintlichen Widerspruch zwischen Nachhaltigkeit und Rendite aufgelöst. Früher haben wir immer gesagt: Wir sind ein besonderes privatisiertes Unternehmen. Das ist nach wie vor unser Anspruch. Was die Menschen auch sehr motiviert, ist unser erklärter Wille, Vorbild für die Branche zu sein.

**In die Köpfe der Geschäftsführung hineinschauen zu können ist das eine, Prozesse mitgestalten zu können das andere.**

*Schultz:* Es war ein ganz wesentliches Thema von Projekt ONE, dass wir auf das Know-how der Mitarbeiter und Führungskräfte gesetzt haben. Nehmen wir als Beispiel den Zuschnitt der Regionen. Da waren ganz maßgeblich die heutigen Regionalleiter mitbeteiligt. Wir sind, um optimale Prozesse zu schaffen, darauf angewiesen, den Input von jedem Mitarbeiter, von jedem Hauswart, von jedem Kundenbetreuer zu bekommen. Die Referenzprozesse auch im Projekt ONE sind gemeinsam in Arbeitsgruppen wirklich bottom up, wenn man das so formulieren will, entwickelt worden. Jeder hatte einen enormen Spielraum, sich einzubringen. Das war etwas besonders Motivierendes: Hier wurde kein fertiges Konzept quasi über das Unternehmen gestülpt, sondern es hat sich über eine Projektlaufzeit von über einem Jahr sukzessive entwickelt.

*Dafür benötigen wir das Engagement jeden Mitarbeiters und fordern dies auch ein*

*Hentschel:* Alle sind aufgefordert, daran mitzuarbeiten, Prozesse zu optimieren und die Kundenorientierung deutlich zu verbessern. So bauen wir im besten Sinne des Wortes auf Mitarbeiter, die ihr Wissen so einbringen, dass wir aus gut immer noch besser machen können.

*Hegel:* Wir haben jetzt mit der neuen Aufbau- und Ablauforganisation die Eckpfeiler eingeschlagen. Die neue LEG bietet enorme Chancen und Potenziale. Dafür benötigen wir das Engagement jeden Mitarbeiters und fordern dies auch ein

**Vielen Dank für das Gespräch**

**Frank Peter Unterreiner**

*Um*-Frage

# Transparenz der Wohnungsmärkte in Nordrhein-Westfalen: 1. LEG- Wohnungsmarktreport macht es möglich

Die LEG wollte wissen wo sie mit ihren 92.000 Wohnungen in NRW steht. Gemeinsam mit CB Richard Ellis wurden Mieten, Kaufpreise, Leerstände und Kaufkraftdaten zwischen April 2009 und April 2010 für alle 864 Postleitzahlengebiete des Bundeslandes ausgewertet und lesbar gemacht. Das Ergebnis: auf 264 Seiten spiegelt sich der Markt, wird zur Pflichtlektüre für die Entscheider der Branche. Lesen Sie wo die höchsten und die niedrigsten Mieten, Wohnkostenbelastungen und Kaufpreise sind.

Nordrhein-Westfalen ist das erste Bundesland, für das ab sofort mit dem LEG-Wohnungsmarktreport NRW aktuelle flächendeckende Daten zu den Wohnungsmärkten vorliegen. Das wichtigste Ergebnis: Die Mieten und Kaufpreise in den großen Ballungsräumen sind stabil, während sinkende Einwohnerzahlen in zahlreichen kleineren Städten und Landkreisen zur Stagnation oder zum Rückgang der Preise führen werden. Das ergab der LEG-Wohnungsmarktreport NRW 2010, eine in dieser Art bislang einmalige Untersuchung der Wohnungsmärkte aller 864 Postleitzahlengebiete Nordrhein-Westfalens, die im Auftrag des Immobilienunternehmens LEG durchgeführt wurde. Für den Report analysierte das Düsseldorfer Wohnungsunternehmen LEG NRW gemeinsam mit dem Immobiliendienstleister CB Richard Ellis Mieten, Kaufpreise, Leerstände und Kaufkraftdaten zwischen April 2009 und April 2010 für alle 864 Postleitzahlengebiete des Bundeslandes. Neben der Entwicklung der Märkte enthält der Report Informationen zur Haushaltskaufkraft und zum Anteil des Einkommens, den die Haushalte für das Wohnen ausgeben.

***Über die LEG***

*Die LEG ist mit mehr als 90.000 Mietwohnungen und rund 250.000 Mietern eines der führenden Immobilienunternehmen in Deutschland. In Nordrhein-Westfalen ist sie mit zehn Niederlassungen, 14 Kundencentern und rund 100 Mieterbüros flächendeckend und mit persönlichen Ansprechpartnern vor Ort vertreten. Mit rund 800 Mitarbeitern erzielte die LEG im Geschäftsjahr 2009 einen Umsatz von mehr als 560 Millionen Euro. Mit dem LEG-Wohnungsmarktreport NRW erhöht die LEG die Transparenz der nordrhein-westfälischen Wohnungsmärkte für Wohnungsunternehmen, Investoren und Mieter.*

**... Wohnungsmarktreport**

## Hochwertiges wird teurer, Einfacheres günstiger

Der LEG-Wohnungsmarktreport NRW differenziert zwischen einfachen Wohnungen in minderguten Lagen und hochwertigen Wohnungen in sehr guten Lagen. An nahezu allen Standorten legten die Preise für hochwertige Miet- und Eigentumswohnungen zwischen 2009 und 2010 deutlich zu. Einfache Objekte wurden dagegen meist günstiger. Im Gegensatz zu diesen beiden eindeutigen Trends war die Entwicklung für Mehrfamilienhäuser uneinheitlich.

## Strukturwandel und demografischer Wandel macht kleineren Städten und Landkreisen zu schaffen

Der Report bestätigt bereits bekannte Auswirkungen des wirtschaftlichen Strukturwandels und des demografischen Wandels mit Zahlen und Fakten. Die Rheinschiene mit Düsseldorf, Köln und Bonn zählt zusammen mit den Universitätsstädten Aachen und Münster mit steigenden Einwohner- und Haushaltszahlen und entsprechend stabilen Wohnungsmärkten zu den Gewinnern. Anders in den strukturschwachen Ruhrgebietsstädten: Ebenso wie in den ländlicheren Regionen Nordrhein-Westfalens werden die Einwohnerzahlen dort zurückgehen, mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte. Einige wenige kleinere Städte und Landkreise stemmen sich gegen diesen allgemeinen Trend. Ihre Branchenstruktur verringert die Konjunkturanfälligkeit des lokalen Arbeitsmarkts und stabilisiert die Entwicklung ihrer Wohnungsmärkte.

## Informationslücken schließen

„Unser Wohnungsmarktreport ist eine Antwort auf die häufig kritisierte Intransparenz der deutschen Wohnimmobilienmärkte. Für uns sind diese Informationen ebenso wichtig wie für andere Marktteilnehmer. Wir sind sicher, dass sich der LEG-Wohnungsmarktreport NRW zu einem beispielhaften Informationsdienst über die Wohnungsmärkte eines gesamten Bundeslandes entwickelt und auch in anderen Bundesländern Nachahmer findet“, sagt Thomas Hegel, Sprecher der LEG-Geschäftsführung. Dr. Henrik Baumunk, Leiter der Wohnimmobilienbewertung bei CB Richard Ellis: „Je transparenter ein Markt ist und je weniger Informationslücken es gibt, desto höher ist das Interesse, auch darin zu investieren.

**Die höchsten Mieten pro Quadratmeter und Monat (kalt)**
Düsseldorf, Oberkassel (PLZ 40545): 11,04 Euro
Köln, Altstadt/Nord (PLZ 50672): 10,53 Euro
Köln, Lindenthal (PLZ 50931): 10,00 Euro
Köln, Altstadt/Süd (PLZ 50678): 10,00 Euro
Köln, Neustadt/Süd (PLZ 50674): 10,00 Euro

**Die niedrigsten Mieten pro Quadratmeter und Monat (kalt)**
Kreis Höxter, Beverungen (PLZ 37688): 3,76 Euro
Kreis Paderborn, Bad Wünnenberg (PLZ 33181): 3,78 Euro
Kreis Lippe, Schleder-Schwalenberg (PLZ 32816): 4,06 Euro
Kreis Lippe, Barntrup (PLZ 32683): 4,06 Euro
Kreis Höxter, Bad Driburg (PLZ 33014): 4,12 Euro

*Die CB Richard Ellis Group, Inc. mit Hauptsitz in Los Angeles ist das nach dem Jahresumsatz 2009 weltgrößte Dienstleistungsunternehmen auf dem gewerblichen Immobiliensektor. Mit rund 30.000 Mitarbeitern in mehr als 300 Büros weltweit (exklusive Beteiligungsgesellschaften und Verbundunternehmen) ist CB Richard Ellis als Immobiliendienstleister für Eigentümer, Investoren und Nutzer tätig. Seit 1973 ist CB Richard Ellis in Deutschland vertreten. CBRE Residential Valuation Germany ist einer der Marktführer für die Bewertung von Wohnimmobilienbeständen. 2009 wurden rund 360.000 Wohneinheiten mit einem Volumen von ca. 20,5 Milliarden Euro bewertet. Von den Top zehn der institutionellen Bestandshalter im Wohnimmobiliensektor werden sechs von CBRE bewertet.*

Laksmibai schwingt die

Kelle

als Maurerin. Sie baut ihr Haus in Selbsthilfe. Sie können ihr helfen.

www.deswos.de

DESWOS

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

**Die höchsten Wohnkostenbelastungen**
Köln, Altstadt/Nord (PLZ 50670): 29,7 Prozent
Köln, Lindenthal (PLZ 50931): 28,9 Prozent
Münster, Mitte (PLZ 48143): 28,8 Prozent
Köln, Altstadt/Süd (PLZ 50676): 28,7 Prozent
Köln, Neustadt/Nord (PLZ 50672): 28,3 Prozent

**Die niedrigsten Wohnkostenbelastungen**
Märkischer Kreis, Herscheid (PLZ 58849): 11,0 Prozent
Krefeld, Verberg, Traar (PLZ 47802): 12,6 Prozent
Märkischer Kreis, Lüdenscheid (PLZ 58515): 12,7 Prozent
Märkischer Kreis, Plettenberg (PLZ 58840): 13,4 Prozent
Hochsauerlandkreis, Bestwig (PLZ 59909): 13,4 Prozent

**Die höchsten Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den größten Städten**
Düsseldorf: 3.729 Euro/m²
Münster: 3.257 Euro/m²
Köln: 3.250 Euro/m²
Bonn: 3.169 Euro/m²
Aachen: 2.912 Euro/m²

**Die niedrigsten Kaufpreise für Eigentumswohnungen in den größten Städten**
Gelsenkirchen: 300 Euro/m²
Duisburg: 359 Euro/m²
Wuppertal: 367 Euro/m²
Dortmund: 392 Euro/m²
Essen: 500 Euro/m²

## LEG-Wohnungsmarktreport NRW

Der LEG-Wohnungsmarktreport NRW ist die erste statistische Auswertung von Wohnungsmarktdaten mit wissenschaftlichem Anspruch und einer Datenbasis, die lückenlos für alle Postleitzahlengebiete eines Bundeslandes vorgenommen wurde. Der 264 Seiten starke Report enthält je 54 Mietpreis- und Wohnkostenkarten, in denen insgesamt alle 864 Postleitzahlengebiete der nordrhein-westfälischen Städte und Landkreise erfasst sind. Dazu wurden ab April 2009 für die zwölf Folgemonate insgesamt 305.000 Mietangebote, 44.300 Kaufangebote für Eigentumswohnungen und 3.400 Kaufangebote für Mehrfamilienhäuser ausgewertet. Die Wohnungsmarktdaten stammen von der IDN Immodaten GmbH, die Kaufkraftdaten von der Gesellschaft für Konsumforschung GfK Geomarketing GmbH und die Leerstände wurden auf Basis des Techem-empirica-Leerstandsindex ermittelt. Prognosen erfolgten auf Grundlage von Daten des Statistischen Landesamtes Nordrhein-Westfalen. Die Studie kann bei der LEG NRW zum Preis von 595 Euro in deutscher oder englischer Sprache erworben werden. Zusätzlich stehen die einzelnen Porträts der Städte und Landkreise im Internet unter www.leg-nrw.de/unternehmen/presse/leg-wohnungsmarktreport-nrw-2010 zum Download bereit. Die zweite Auflage des LEG-Wohnungsmarktreports NRW erscheint im Herbst 2011.

**Jens Schönhorst**
**Michael Schlatterer, MRICS**

*Um*-Frage

# Jones Lang LaSalle: Wohnungsmieten und Kaufpreise weitgehend auf Wachstumskurs

Der deutsche Wohnimmobilienmarkt hat im 1. Halbjahr 2010 seinen Aufwärtstrend weitgehend fortgesetzt. In fünf der acht von Jones Lang LaSalle untersuchten Städten haben die angebotenen Durchschnittsmieten im Vergleich zum 2. Halbjahr 2009 zugelegt, einen leichten Rückgang weisen München, Stuttgart und Leipzig auf. Die bayerische Landeshauptstadt bleibt auf dem Mietwohnungsmarkt eindeutig die teuerste Stadt Deutschlands – auch wenn der Abstand zu Frankfurt geringer geworden ist. Bei den Angebotspreisen für Eigentumswohnungen zeigt sich - außer in Leipzig - in sieben der acht Städte eine steigende Tendenz – auch dabei liegt München vorn.

„Die Auswirkungen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise auf dem deutschen Wohnimmobilienmarkt waren bereits im letzten Jahr geringer ausgefallen als viele prognostiziert hatten“, so Andrew M. Groom, Leiter Valuation & Transaction Advisory Jones Lang LaSalle Deutschland. Und weiter: „Die konjunkturelle Erholung hat für eine Stabilisierung der Märkte insgesamt gesorgt, mit einem teilweise positiven Schub bei Mieten und Kaufpreisen.“

*Nahezu alle deutschen Großstädte und Ballungsräume sind von einer enormen Zuwanderung geprägt*

Grundsätzlich sind nahezu alle deutschen Großstädte und Ballungsräume seit mehr als fünf Jahren von einer enormen Zuwanderung geprägt. Dabei sind es nicht mehr nur Studenten und Berufeinsteiger, die in die Metropolen drängen. Mittlerweile zieht es immer häufiger auch Familien und die Generation 55+ in die großstädtischen Bereiche zurück.

„Als noch entscheidender für den Wohnimmobilienmarkt stellt sich allerdings das Wachstum der Anzahl der Haushalte bei einer gleichzeitigen Verringerung der durchschnittlichen Haushaltsgröße dar. In gefragten innerstädtischen Lagen Münchens oder Berlins liegt der Anteil an Ein-Personen -Haushalten bereits bei fast 70 %“, so Roman Heidrich, Leiter Residential Valuation Advisory Berlin.

*Der Neubau von Wohnungen hinkt der Nachfrage hinterher*

Der Neubau von Wohnungen hinkt der Nachfrage, vor allem nach Mietwohnraum, deutlich hinterher. Dabei mangelt es nicht an Initiative seitens der Kommunen oder Investoren. Absichtserklärungen der Städte, wie in Hamburg oder München, zwischen 5.000 und 6.000 bzw. 7.000 neue Wohnungen im Jahr fertig zu stellen, werden allerdings selten tatsächlich erreicht. 2009 sind in Hamburg 3.590 und in München 4.390 neue Wohneinheiten auf den Markt gekommen. Eine auffällige Steigerung ist auch in den nächsten Jahren nicht in Sicht. In der Hansestadt ist im vergangenen der Bau von rund 4.200 Wohnungen genehmigt worden – tatsächliche Realisierung ungewiss. Denn trotz Genehmigung und allgemein zweifellos vorhandener Nachfrage ist der Bau von individuellen Voraussetzungen wie Finanzierung und Vorvermietungs- / Vorverkaufsquote abhängig.

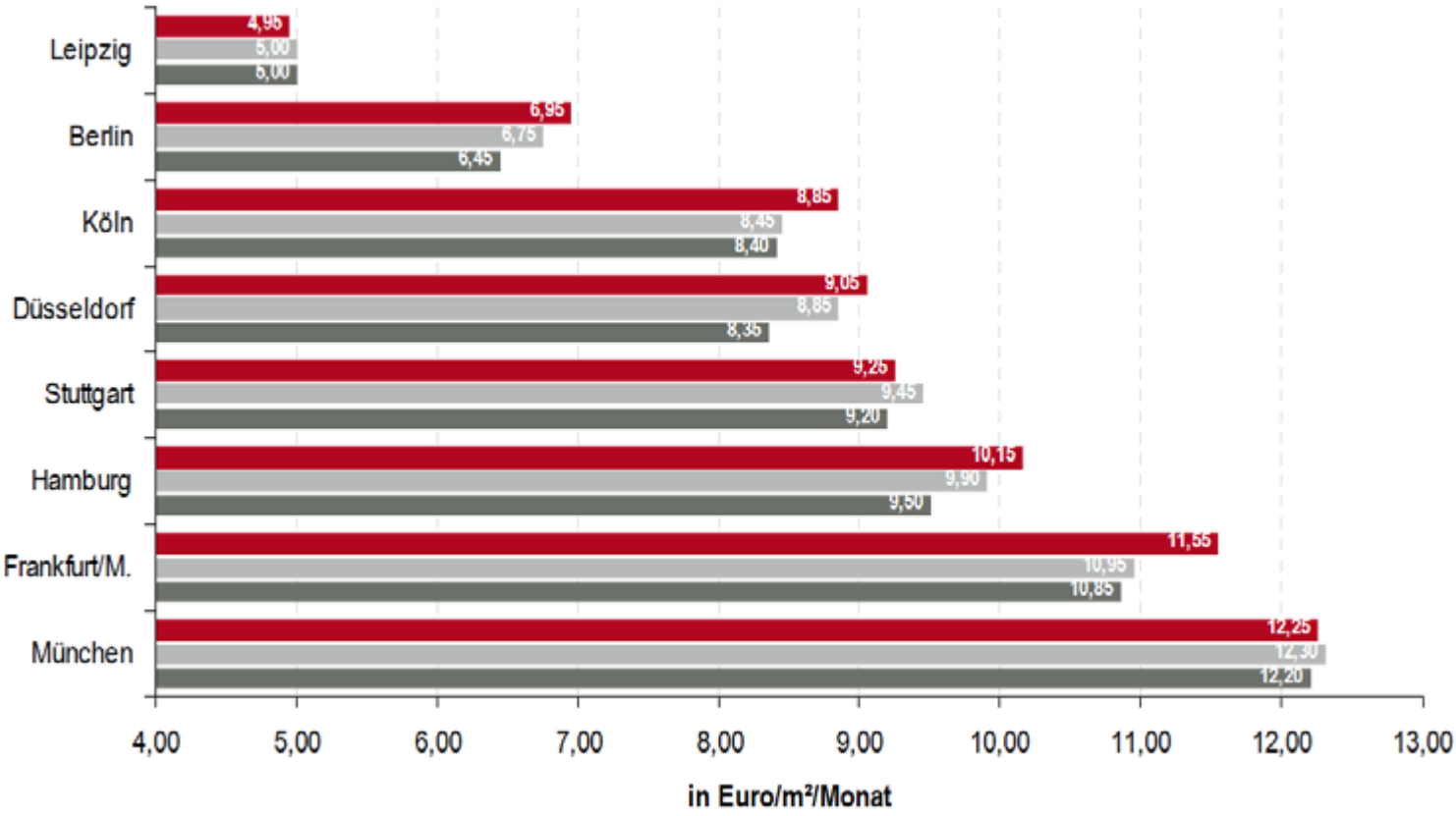
*Die Projekte konzentrieren sich häufig auf das gehobene Preissegment*

„Vielfach verhindert der geografisch bedingte Mangel an bebaubaren Freiflächen, wie in Stuttgart oder Frankfurt, den Wohnungsneubau. Die Revitalisierung ehemaliger Verkehrs- und Industrieflächen wie die Hamburger HafenCity oder das Europaviertel in Frankfurt ist daher für die Schaffung von neuem Wohnraum von großer Bedeutung“, so Groom. Und Heidrich ergänzt: „Die Maßnahmen reichen selten aus, um den wachsenden und sich verändernden Bedarf zu decken. Zudem konzentrieren sich die Projekte häufig auf das gehobene Preissegment. Für finanziell und sozial schwächere Bevölkerungsschichten bleibt es nach wie vor schwierig, adäquaten innerstädtischen Wohnraum zu finden“.

# Untersuchungsergebnisse der Residential City Profiles im Überblick:

**Mietwohnungsmarkt: größter Mietpreissprung in Frankfurt**
Die mit durchschnittlich 12,25 Euro/m²/Monat höchsten Mieten wurden im 1. Halbjahr 2010 einmal mehr in München verlangt. Die in den letzten Halbjahren ständige Steigerung der Durchschnittsmiete von 11,80 Euro Mitte 2008 über 12,20 Euro Mitte 2009 bis 12,30 Euro Ende 2009 hat sich nicht weiter fortgesetzt. „Als Trendumkehr ist das allerdings nicht zu verstehen. Vielmehr sind Mietrückgänge in vereinzelten Stadtvierteln zu beobachten, die sich auf die Durchschnittsmiete in ganz München niedergeschlagen haben", so Heidrich. In den Münchener Top-Standorten Bogenhausen oder Schwabing liegen die Angebotsmieten weiter mit steigender Tendenz bei 20 Euro/m²/Monat und mehr.

Den größten Mietpreissprung im Vergleich zur zweiten Jahreshälfte 2009 verzeichnete Frankfurt (+ 5,5 %). Mit einer durchschnittlichen Angebotsmiete von 11,55 Euro/m²/Monat liegt die Bankenmetropole damit weiter auf Platz zwei, gefolgt von Hamburg (H1 2010: + 2,5 % auf 10,15 Euro/m²/Monat). „Bezeichnend für den Frankfurter Wohnungsmarkt im 1. Halbjahr 2010 war vor allem, dass viele potenzielle Wohnungskäufer insbesondere aus dem Banken- und Finanzsektor sich aufgrund der unsicheren Arbeitsmarktsituation für eine Wohnungsanmietung und gegen einen Eigentumserwerb entschieden haben. Dadurch ist die Nachfrage an Mietwohnraum noch einmal deutlich gestiegen", so Heidrich.

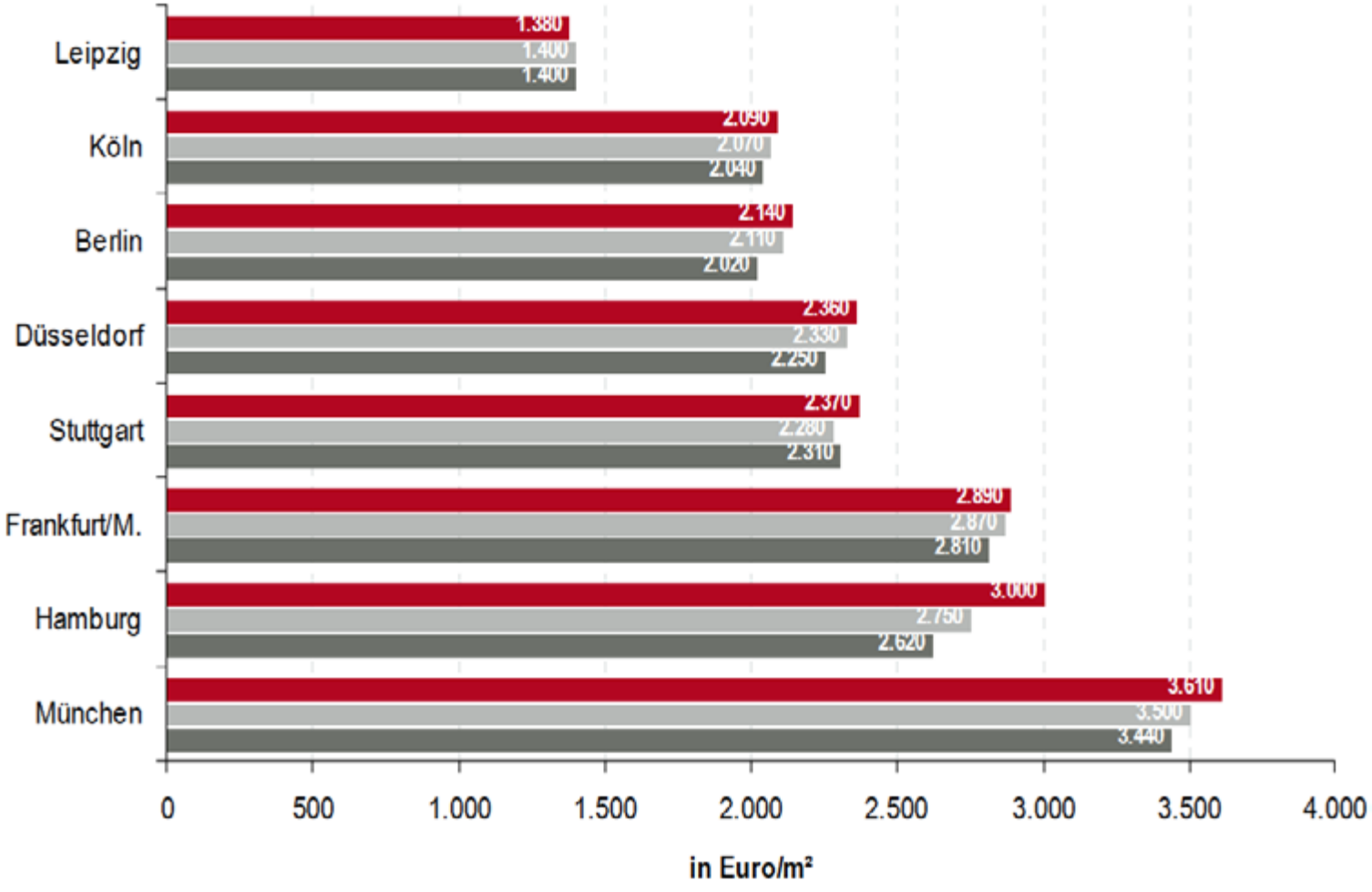



Grafik: Entwicklung der durchschnittlichen Angebotsmieten in acht Städten
Quelle: IDN ImmoDaten GmbH, Jones Lang LaSalle GmbH

Günstigster Wohnstandort unter den untersuchten Städten bleibt Leipzig, wo die durchschnittliche Angebotsmiete mit 4,95 Euro/m²/Monat leicht (- 1 %) gefallen ist. Mit weiter steigender Aufwärtstendenz und dadurch größer werdenden Abstand zu Leipzig folgt die Hauptstadt Berlin, deren durchschnittliche Angebotsmiete in den ersten sechs Monaten 2010 um 3,0 % auf 6,65 Euro/m²/Monat zugenommen hat. Stuttgart mit 9,25 Euro/m²/Monat (-2,1 %), Düsseldorf mit 9,05 Euro/m²/Monat (+2,3 %) und Köln mit 8,85 Euro/m²/Monat (+4,7 %) bilden weiterhin das Mittelfeld unter den untersuchten Städten. Die Positionen im Mietpreisranking der acht Städte haben sich dabei nicht verändert.

**Eigentumswohnungen: Preise in Hamburg legen am stärksten zu**

Auch im Ranking der Kaufpreise liegt die bayerische Landeshauptstadt mit einem durchschnittlich verlangten Kaufpreis von 3.610 Euro/m² (+ 3,1 % gegenüber H2 2009) nach wie vor unangefochten in Führung. „Eine erhöhte Wohnungsnachfrage speziell in innerstädtischen und daran angrenzenden Standorten sowie ein erhöhtes Angebot an Wohnungen im gehobenen Preissegment hat zu einem weiteren Anstieg der durchschnittlichen Angebotspreise geführt", so Groom. Den mit 9,1 % größten Preissprung auf 3.000 Euro/m² hat im 1. Halbjahr 2010 Hamburg verbucht. In allen Bezirken, mit Ausnahme von Harburg, wurde ein Plus notiert. Die Hansestadt hat dadurch Frankfurt (H1 2010: +0,7 % auf 2.890 Euro/m²) vom zweiten Platz verdrängt.




Grafik: Entwicklung der durchschnittlichen Kaufpreise angebotener Eigentumswohnungen in acht Städten
Quelle: IDN ImmoDaten GmbH, Jones Lang LaSalle GmbH

Auch in Stuttgart (+ 3,9 % auf 2.370 Euro/m²), Düsseldorf (+ 1,3 % auf 2.360 Euro/m²), Berlin (+ 1,4 % auf 2.140 Euro/m²) und Köln (+ 1,0 % auf 2.090 Euro/m²) sind die durchschnittlichen Angebotspreise für Eigentumswohnungen im Vergleich zum Vorhalbjahr angestiegen. Einen Positionsgewinn im Kaufpreisranking verzeichnet dabei Stuttgart, das sich nun wieder zwischen Frankfurt und Düsseldorf auf Rang vier einordnet.

Preisstabilität kennzeichnet seit zwei Jahren den Leipziger Markt. Der durchschnittliche Angebotspreis in der sächsischen Metropole liegt aktuell bei 1.380 Euro/m² (-1,4 %). „Charakteristisch für Leipzig ist, dass sich das hochwertige Angebot im nachgefragten Zentrum verringert hat und dadurch angrenzende Stadtteile in den Blickpunkt der Immobiliensuche rücken. Das gilt sowohl für Miet- als auch Eigentumswohnungen. Die Bedingungen ‚saniert' und 'gute Erreichbarkeit der Innenstadt' müssen für eine positive Kauf- und Mietentscheidung allerdings erfüllt sein", so Heidrich.

**Deutlicher Anstieg beim Investitionsvolumen in Wohnimmobilien**

*Es ist viel Bewegung im Markt.*

Trotz der nach wie vor strengen Klauseln bei der Kreditvergabe der Banken auf der einen Seite, dem Mangel an entsprechendem Immobilienangebot und/oder teilweise immer noch weit auseinander liegenden Preisvorstellungen bei Käufer und Verkäufer auf der anderen Seite, hat das Investitionsvolumen deutschlandweit im 1. Halbjahr 2010 deutlich zugelegt. Auf Basis von 55 registrierten Portfoliotransaktionen mit ca. 33.000 Wohneinheiten bewegte es sich in einer Größenordnung von ca. 1,83 Mrd. Euro. Im Vergleich zum 2. Halbjahr 2009 ist dies gleichbedeutend einem Anstieg von über 17 %, im Einjahresvergleich annähernd 31%. Acht der in den ersten sechs Monaten 2010 gehandelten Portfolios hatten eine Größe von über 1.200 Wohneinheiten. 2009 waren es im gesamten Jahr nur zehn Portfolios dieser Größenordnung. Die übrigen Transaktionen weisen mit zehn bis 850 Einheiten ein geringes bis mittleres Volumen auf. Im Fokus des Interesses stehen weiterhin Objekte in den Immobilienhochburgen Berlin, Hamburg, München und Frankfurt. Daneben bleibt die Nachfrage an Core-Produkten auch in B-Standorten groß. „Auf Käuferseite sind sowohl Family Offices und wohlhabende Privatanleger sowie Fonds, Versicherungen, Pensionskassen, aber auch wieder Private-Equity-Gesellschaften aktiv. Auf deutsche Investoren entfallen dabei über 70 % der Transaktionen. Ausländische Käufer stellen allerdings die Mehrheit bei den großen Deals", so Dr. Malte Maurer, Leiter Residential Investment Jones Lang LaSalle Deutschland. Und weiter: „Es ist viel Bewegung im Markt. Wir sehen wieder eine erhöhte Anzahl an Portfolios, die von Investoren geprüft werden. Zudem sorgen die prognostizierten Exit-Strategien der Portfoliokäufer aus den Jahren 2004 bis 2007 und die Kreditsituation bei den Banken für sehr gute Aussichten auf dem Anbietermarkt.

Allerdings kann die Nachfrage der Investoren insbesondere im oberen Qualitätsbereich nur in Teilen befriedigt werden. Für 2010 rechnen wir mit einem Investmentergebnis auf dem Wohnimmobilienmarkt, das mit bis zu 4 Mrd. Euro deutlich über dem des vergangenen Jahres liegen wird", so Maurer. Und Andrew Groom ergänzt: „Investments in Wohnimmobilien zeichnen sich durch eine geringere Volatilität und einen stabilen Cash Flow aus. Sicherheit ist derzeit das zentrale Argument der Anleger für ein längerfristiges Immobilieninvestment."

**red.**

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Anzeigen in Wohnungswirtschaft heute schalten Sie bei
Christian Hüneke, BÜRONORD Medienvertretungen GmbH
Telefon: 040 609188-02, info@bueronord.de

Energie und Umwelt

# Smart Meter-Pilotprojekt in Berlin: Vattenfall, Device und GreenPocket realisieren Live-Darstellung von Smart Meter-Daten

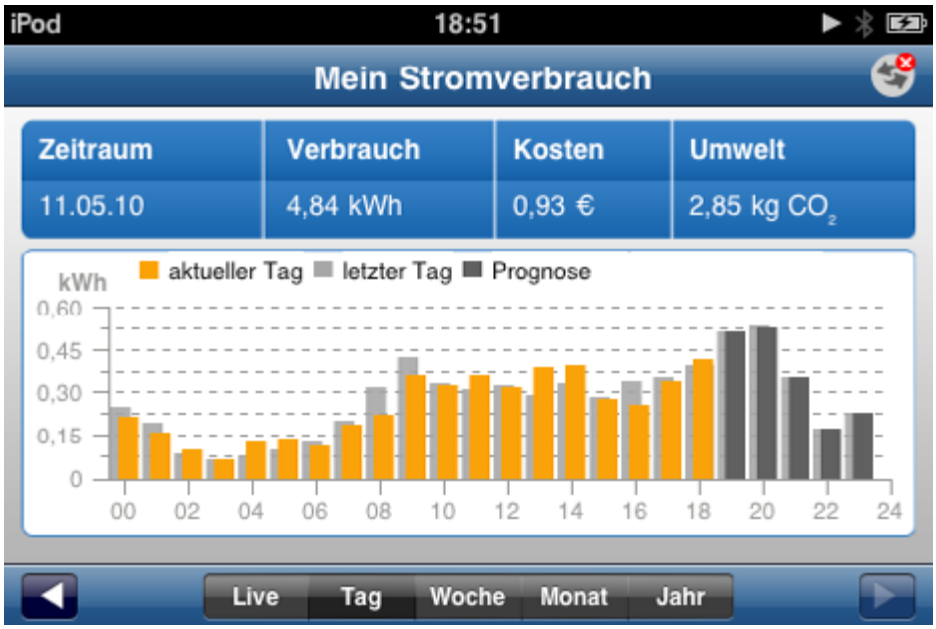
Der Energiekonzern Vattenfall stattet seit Juli 2010 die Großwohnsiedlung Märkisches Viertel im Berliner Bezirk Reinickendorf mit 10.000 intelligenten Stromzählern aus und startet damit eines der bundesweit größten Pilotprojekte im Bereich Smart Metering. Verschiedene Kommunikationsmodule, die zusammen mit dem Software-Spezialisten GreenPocket und dem Hardwareentwickler Device entwickelt worden sind, ermöglichen eine Visualisierung auf dem Fernseher, dem iPhone und iPod touch oder im Online-Portal. Im Pilotprojekt gelingt es erstmalig in Deutschland, den Stromverbrauch in Echtzeit auf TV-Geräten, iPod touch- und iPhone-Geräten zu visualisieren.

„Die intelligente Zählertechnologie ist ein Baustein auf dem Weg zu einer zukünftigen, nachhaltigen Energieversorgung. Die Darstellung des Stromverbrauchs fördert den bewussten Umgang mit Energie durch die Verbraucher“, so Jens Berding, Geschäftsführer der Vattenfall Europe New Metering GmbH. Durch den Einsatz dieser Lösungen in Pilotprojekten wird Vattenfall zu vieldiskutierten Fragen wie der Verbraucherakzeptanz, dem Energieeinsparpotential von intelligenten Zählern und dem Einsatz unterschiedlicher Übertragungstechniken wertvolle Erfahrungen sammeln.

*Über GreenPocket: www.greenpocket.de*
*Über Device: wwww.device.de*
*Über Vattenfall Europe New Metering GmbH: www.vattenfall.de/de/maerkisches-viertel*

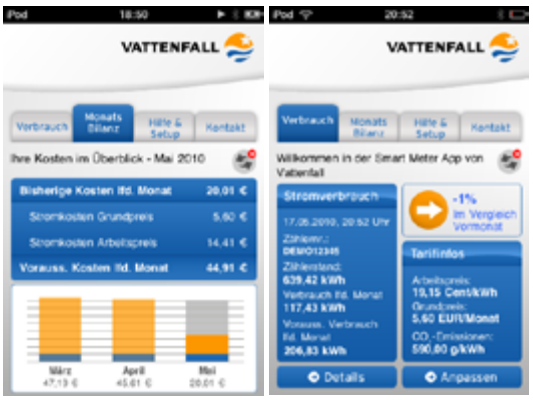
## Übertragung der Stromverbrauchsdaten direkt in die Wohnung

Bei der Darstellung der Stromverbrauch werden die Daten direkt vom Zähler an das Kommunikationsmodul in der Wohnung des Kunden geleitet. Von dort werden die Informationen entweder als Fernsehsignal aufbereitet oder per WLAN an das iPhone oder




Live-Darstellung von Smart Meter-Daten auf dem iPhone

den iPod touch gesendet. Der aktuelle Zählerstand, der Energieverbrauch und die momentane Leistung werden als Echtzeit-Lastkurve angezeigt. Der bisherige Verbrauch lässt sich nach Tag, Woche, Monat und Jahr ablesen. Zusätzlich werden Prognosen für den voraussichtlichen individuellen Tages-, Wochen- und Monatsverbrauch angeboten. Die Anwender können in der Applikation Informationen zu ihrem Stromprodukt hinterlegen und behalten dadurch auch die Kosten sowie die CO2-Emissionen im Blick.




„Durch die Visualisierung des Stromverbrauchs in Echtzeit lassen sich Lastveränderungen etwa durch das Anschalten der Mikrowelle sofort ablesen“, erklärt Dr. Thomas Goette, CEO der GreenPocket GmbH. „Der Verbraucher bekommt somit erstmals ein Gefühl für sein persönliches Energieverbrauchsverhalten. Durch die Darstellung der Verbrauchswerte und deren Übertragung in Kosten- und Umweltbilanzwerte können die Kunden lernen, bewusster und effizienter mit ihrem Stromverbrauch umzugehen. Die Umwelt wird geschont und der Geldbeutel ganz nebenbei auch.“

„Ein Fernseher ist in jedem Haushalt vorhanden, jeder kann damit umgehen“, weist Karsten Lehnart, Geschäftsführer der Device GmbH, auf die Vorteile der Anzeige auf TV-Geräten hin. „Da für Fernseher keine Software-Installation nötig ist, haben auch Personen, die nicht ganz ‚technik-affin‘ sind, unkomplizierten Zugang zu den Echtzeitdaten ihres Verbrauchs.“

**Hannes Stefan Hönemann**

*hannes-stefan.hoenemann@vattenfall.de*

Gebäude und Umfeld

# Kabel treibt Nutzung des digitalen Fernsehens entschlossen voran

Dynamisches Wachstum beim digitalen TV-Empfang: 7,3 Millionen Haushalte mit digitalem Kabelanschluss. Kabel behauptet Position als reichweitenstärkste Infrastruktur für die TV-Verbreitung. Digitales Fernsehen ist in allen Kabelnetzen verfügbar. Der Kabelanschluss bietet auch zukünftig den Vorteil der Wahlfreiheit zwischen analogem und digitalem Fernsehen.

Die deutschen Kabelnetzbetreiber leisten einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der digitalen TV-Haushalte. Dies geht aus dem Digitalisierungsbericht der Landesmedienanstalten hervor: 7,3 Millionen Kabel-TV-Haushalte in Deutschland sehen jetzt Fernsehen in digitaler Qualität – dies sind rund 1,2 Millionen mehr als im Vorjahr. Damit haben die Kabelunternehmen im Berichtszeitraum mehr neue digitale TV-Haushalte gewonnen als der Satellit. Gleichzeitig behauptet das Kabel seinen ersten Platz als reichweitenstärkste Infrastruktur. Über die Hälfte aller TV-Haushalte (51,4%) empfangen ihre Fernsehprogramme über einen Kabelanschluss.

Thomas Braun, Präsident der ANGA Verband Deutscher Kabelnetzbetreiber: „Der Bericht der Landesmedienanstalten belegt unverkennbar, dass der Digitalisierungsprozess im Kabel in den vergangenen Jahren deutlich an Fahrt aufgenommen hat. Die Kabelunternehmen treiben die Digitalisierung mit ihren attraktiven Angeboten entschlossen voran. Neben einer Vielfalt von teilweise mehr als 300 digitalen TV-Programmen, können viele Kunden den digitalen Kabelempfang zudem besonders preisgünstig mit einem superschnellen Breitbandinternet- und einem Telefonanschluss als sogenanntes Triple Play kombinieren."

Die Kabelnetzbetreiber gehen davon aus, dass die Nutzung digitaler Angebote im Kabel auch weiterhin stark zunehmen wird. Im Rahmen der vielfältigen Vertriebsaktivitäten werden insbesondere digitale Videorekorder und HDTV das Interesse am digitalen Fernsehen zusätzlich erhöhen.

Weiterhin betont Thomas Braun: „Die deutschen Kabelnetze sind bereits digital: Im Unterschied zum Satellitenempfang, zu DVB-T und zu TV-Angeboten über DSL kann der Kabelkunde jedoch zusätzlich auch ohne Digitalempfänger/Set-Top-Box fernsehen. Diesen Komfortvorteil nutzen viele Kabelkunden auch neben dem digitalen Empfang, z.B. für Zweit- und Drittgeräte. Die Kabelunternehmen der ANGA wollen ihren Kunden diese Wahlmöglichkeit auch zukünftig bewahren. Die Entscheidung, ob der analoge Empfang abgeschaltet wird, trifft im Kabel jeder Kunde für sich – per Kopfdruck auf der Fernbedienung."

**Jenny Grümer**

*Informationen über die ANGA Verband Deutscher Kabelnetzbetreiber e.V.:*
*Die ANGA vertritt die Interessen von 120 Unternehmen der deutschen Breitbandkabelbranche. Die Netze der im Verband zusammengeschlossenen Kabelnetzbetreiber versorgen mehr als 18 Millionen Kabelhaushalte. Über Breitbandkabelnetze beziehen mehr als die Hälfte der deutschen Fernsehhaushalte ihre TV-Programme. Neben einem umfangreichen analogen und digitalen Fernsehangebot sind über Kabelanschluss auch interaktive Dienste, insbesondere Breitbandinternet und Telefonie verfügbar. Schon heute nutzen in Deutschland ca. 2,5 Millionen Haushalte ihren Kabelanschluss auch für breitbandigen Internetzugang und Telefonie. Die Kabelnetzbetreiber der ANGA treiben damit den Infrastrukturwettbewerb um Breitbandzugänge und Triple-Play-Bündel aus TV, Internet und Telefonie entschlossen voran. www.anga.de*

# Keine Leckmeldeanlage eingebaut?

# Nachhaltigkeit braucht dichte Dächer

smartex®

Rufen Sie uns an:

PROGEO Monitoring GmbH
Hauptstraße 2
14979 Großbeeren
Sebastian Schulz
Tel.: 033701 22-0
E-Mail: progeo@progeo.com
www.progeo.com

PROGEO®
we provide confidence

Gebäude und Umfeld

# Innovativ, vorbildlich, richtungsweisend. Evonik Wohnen–Mehrgenerationen–Wohnanlage mit Architekturpreis ausgezeichnet

„Innovativ, vorbildlich, richtungsweisend“ - mit diesen Prädikaten hat das Ministeri-um für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen am 27.09.2010 diverse neue oder erneuerte Bauwerke ausgezeichnet. Die Mehrgenerationen-Wohnanlage (Wohn- und Geschäftshaus) “Johanniskirch-gärten“ in Essen-Altenessen gehört zu den 34 vorbildlichen Bauten 2010. Mit der Auszeichnung bestätigt das Ministerium für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen sowie die Architektenkammer NRW, dass das Bauwerk in ästhetischer, technischer, sozialer und städtebaulicher Hin-sicht zu den Besten aus 249 eingereichten Vorschlägen gehört.

Personen von Links nach Rechts Klaus Meier-Hart-mann (Jury-vorsitzender, Präsident Architektenkammer Berlin), Hartmut Miksch (Prä-sident Architektenkammer NRW), Ludger Wiesemann (Evonik Wohnen GmbH), der Architekt Michel-Raimo Famulicki (Evonik Wohnen GmbH), sowie Dr. Uwe Gün-ther (NRW-Bauministerium). Foto: T. Saltmann /Architek-tenkammer NRW.

Bereits 2007 hat die Evonik Wohnen GmbH mit dem Bau der Mehrgenerationen-Wohn-anlage im Essener Stadtteil Altenessen begonnen: Im historisch gewachse-nen Quartier rund um den Bausemshorst, die Wolbeck- und die Johanniskirchstra-ße entsteht ein ab-wechslungsreiches Wohnraumangebot für verschiedene Alters- und Zielgruppen: Seni-oren, junge Familien, Paare und Singles. Mit den „Johannis-kirchgärten“ in Altenessen realisiert Evonik ein richtungsweisendes Wohnprojekt, das zu sichtbaren Veränderungen in der Stadt beitragen wird. „Die gesamte Wohn-anlage ist darauf ausgerichtet, älteren

Imelda formt ihre
Ziegel
mit der Familie. Sie baut ihr Haus in Selbsthilfe. Sie können helfen.
www.deswos.de
DESWOS
Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V.

Menschen möglichst lange ein selbstständi-ges Leben in ihren eigenen vier Wänden zu ermöglichen, während Jüngere Unterstützung in der Familienphase bekommen. Damit entsteht eine Gemeinschaft auf Gegenseitigkeit: Individualität und persönliche Stärken der Bewohner ergänzen hier ideal das gemeinsame Miteinander“, so Robert Schmidt, Geschäftsführer der Evonik Wohnen GmbH.

„Insgesamt werden in unserem Quartier rund 90 neue Mietwohnungen und zehn Eigenheime entstehen“ erklärt Architekt Michel-Raimo Famulicki. In die baulichen Maßnahmen wird der gesamte umgebende Baubestand einbezogen. Auf diese Weise werden weitere 115 Wohnungen modernisiert. Attraktive Gewerbeflächen ergänzen das Angebot. Das Essener KundenCenter der Evonik Wohnen befindet sich bereits seit Anfang des Jahres in den “Johanniskirchgärten“.

Die Mehrgenerationen-Wohnanlage Johanniskirch-gärten von Evonik
Foto Frauke Schumann.

**Elisa Angert**

**STOLPUNDFRIENDS** • seit 1989
• **Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft**

*Gute Kundenbindung beginnt mit Abschluss des Mietvertrags!*

Stolp und Friends ist eine der führenden Marketing-Gesellschaften in der Wohnungswirtschaft. Wir bieten Ihnen zahlreiche praxisbewährte Kundenbindungsinstrumente, mit denen Sie Ihre Mieter begeistern werden – getreu dem Motto: „Der Kunde ist König“.

Interesse? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, oder schicken Sie eine E-Mail an **info@stolpundfriends.de**. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

**www.stolpundfriends.de**

Gebäude und Umfeld

# Leckmeldeanlagen für den langfristigen Werterhalt von Flachdächern

Egal, ob es sich um ein Flachdach oder ein Gefälle-, Pult- oder Tonnendach handelt, die meist dünnen membranartigen Abdichtung mit ihrer begrenzten mechanischen Widerstandskraft sind im Vergleich zu anderen Bauweisen relativ anfällig für Beschädigungen – und damit für eindringendes Wasser. Die heute verwendeten Abdichtungsmaterialien können viele Jahrzehnte halten, sie sind aber nur so gut, wie sie verarbeitet bzw. nicht beschädigt werden – und wo Menschen arbeiten, passieren nun einmal Fehler. Undichte Flachdächer verursachen jedes Jahr hohe volkswirtschaftliche Schäden. Sebastian Schulz

Dass sich an der Sachlage bis heute wenig geändert hat, bestätigen die Bauschadens- bzw. Bauwerkssicherheitsberichte des Bundesbauministeriums der letzten Jahre. Der aktuellste Bericht zeigt auf, dass immer noch die häufigsten Schäden an Dachabdichtung auftreten und dass besonders die Dachabdichtungen von Flachdächern schadensanfällig sind.

*Undichte Stellen resultieren in den meisten Fällen aber schon aus der Bauphase.*

Das ist an sich auch gar nicht so verwunderlich, schließlich ist das Dach auch das am meisten beanspruchte Teil eines Gebäudes. Durch Regen, Hagel, Dauerfrost, Eis und Schnee ist besonders das Flachdach beständig der Witterung ausgesetzt. Zu der mechanischen Belastung kommen Temperaturdifferenzen, UV-Einstrahlung und Windsog als ständige Einwirkungen hinzu. Besonders im letzten Winter verschärften unsachgemäße Schneeräumaktionen auf den Flachdächern dieses Problem noch zusätzlich. Die relativ dünnen, membranartigen Dachabdichtungen haben den eiligen Einsatz von Eispickeln, Schaufeln und Schneefräsen häufig nicht unbeschadet überstanden. Viele Leckagen bleiben vorerst unbemerkt. Undichte Stellen resultieren in den meisten Fällen aber schon aus der Bauphase.

**Ursachen/Fehlerquellen von Flachdachschäden**

- etwa 35 Prozent Planungsfehler
- etwa 40 Prozent Ausführungsfehler
- etwa 15 Prozent Materialfehler
- etwa 10 Prozent sonstige Fehler

*Energieverluste, Schimmel und statische Schädigungen der Dachkonstruktion sind das Resultat*

Die Schäden werden aber oft erst nach 5 bis 10 Jahren bemerkt, wenn das Speichervermögen der Wärmedämmung erschöpft ist und Wasser in das Gebäude eintritt. Die Wärmedämmwerte solcher Dächer haben sich in dieser Zeit bereits deutlich verschlechtert – deutliche Energieverluste, Schimmel und statische Schädigungen der Dachkonstruktion sind das Resultat. Teure Sanierungen sind in vielen Fällen dann nur noch eine Frage der Zeit.

## Sanierung undichter Dächer verursacht hohe Kosten

Ein trauriges Beispiel dafür sind die Sanierungsarbeiten an den Bund-Prestigebauten des Regierungsviertels in Berlin. Die erst etwa zehn Jahre alten Parlaments- und Ministeriumsbauten weisen umfassende Schäden auf - der Kostenaufwand für die Beseitigung wird insgesamt auf etwa 70 Millionen Euro geschätzt. Zum Teil muss der Steuerzahler dafür aufkommen. Das Gebäude des Bundesbauministeriums selbst ist am schwersten von den Sanierungen betroffen. Das Gebäude hatte rund 45 Millionen Euro gekostet

und muss bereits jetzt für unglaubliche 36,5 Millionen Euro saniert werden. Hier wie auch beim Bundeskanzleramt benötigt man einen großen Teil der Kosten allein für die Beseitigung von Dachschäden.

Es bleibt die Hoffnung, dass Politik und Verwaltung eine zügige Umsetzung von Vorsorgemaßnahmen auf den Weg bringen. Denn dem Stand der Technik entsprechende Monitoringsysteme, wie z.B. Leckmeldeanlagen, müssen Standard in der Überwachung öffentlicher Bauwerke werden. Gerade in der strukturellen Bauwerkssicherheit könnte sich damit eine neue Qualität durchsetzen.

*Wir müssen diese Gelder intelligent und nachhaltig einsetzen!*

Vor dem Hintergrund, dass zurzeit viele öffentliche Gebäude und besonders deren Flachdächer aus Mitteln des Konjunkturpaktes II saniert werden, ist es wichtig sich jetzt maximal für Nachhaltigkeit zu engagieren. Die Bundesregierung nimmt eine hohe Neuverschuldung in Kauf, um die Wirtschaftskrise zu überwinden. Nachfolgende Generationen müssen diese Schuldenlast tragen und bezahlen. Das legt uns heute eine besondere Verantwortung auf: Wir müssen diese Gelder intelligent und nachhaltig einsetzen! Deshalb ist es wichtig, Flachdachschäden, die die Hitliste der Baumängel anführen, mit modernen Leckmeldesystemen schon heute aktiv entgegenzuwirken, um unseren Kindern solide und langlebige Bauwerke zu hinterlassen.

## Nachhaltiges Bauen braucht intelligente Dächer

*Auftretende Leckagen können damit zeitnah festgestellt und mit hoher Genauigkeit geortet werden.*

Leckmeldeanlagen sind moderne Gebäudeassistenzsysteme, mit denen Abdichtungen vollflächig und permanent überwacht werden können. Auftretende Leckagen können damit zeitnah festgestellt und mit hoher Genauigkeit geortet werden. Leckmeldeanlagen liefern damit eine wichtige In-formationsgrundlage, um Bauwerksabdichtungen anforderungsgerecht, systematisch und planmäßig instand zu halten - über die gesamte Lebensdauer eines Bauwerks. Auf diese Weise kann jederzeit ein objektiver Nachweis zur Funktionsfähigkeit der Abdichtung erbracht werden: während der Bauphase, zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Abdichtung bis zum Ende der werkstofflichen Lebensdauer der Dachabdichtung.

## Wie funktioniert eine smartex® -Leckmeldeanlage?

Kernelement einer Leckmeldeanlage ist eine dünne Kontaktlage aus leitfähigem Glasvlies oder Polypropylen, die vollflächig unterhalb der Abdichtung verlegt wird. Werden die elektrisch leitfähige Kontaktlage und eine Gegenelektrode auf der feuchten Oberseite der Abdichtung in einen Stromkreis geschaltet, so fließt in diesem Stromkreis so lange kein Strom, wie Kontaktlage und Gegenelektrode von der intakten Abdichtung getrennt werden. Ist jedoch eine Leckage in der Abdichtung vorhanden, kommt es im Vlies an der Stelle zu einer lokalen Spannungserhöhung, die im Augenblick des Wassereintritts bei permanent messenden Leckmeldeanlagen sofort erkannt wird. Über die gemessene örtliche Verteilung der Spannung wird die Position der Leckage ermittelt.

Mit Leckmeldesystemen werden Dachabdichtungen vollflächig auf Dichtheit kontrolliert und evtl. Leckagen genau geortet. Damit bekommen öffentliche und private Bauher-

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

Wir helfen Ihnen beim Gackern!
Anzeigen in Wohnungswirtschaft heute schalten Sie bei
Christian Hüneke, BÜRONORD Medienvertretungen GmbH
Telefon: 040 609188-02, info@bueronord.de

ren ein Instrument an die Hand, mit dem sie auf einfache Art und Weise in der Lage sind, Schäden an Dachabdichtungen präventiv vorzubeugen und ein Gebäude nachhaltig zu bewirtschaften. Die Messwerte können über einen Webbrowser abgerufen und visualisiert werden – so lässt sich der Dichtheitszustand der Dachabdichtung jederzeit über den Bildschirm kontrollieren. Auf diesem Weg ist es auch möglich, bei Leckagen Alarmmeldungen per Email oder SMS zu senden, Daten für Langzeitaus-wertungen zu archivieren und Fernwartungen durchzuführen.

## Noch häufig anzutreffende aber ungeeignete Methoden zur Dichtheitsprüfung von Flachdächern

Visuelle Inspektionen wie sie die „Richtlinie für die Überwachung der Verkehrssicherheit von baulichen Anlagen des Bundes“ vorschreibt, sind ungeeignet, Schäden und Fehlfunktionen bei Flachdächern systematisch zu erkennen und zu bewerten, denn kein Mensch ist allen Ernstes in der Lage ein mehrere hundert oder sogar tausend Quadratmeter großes Flachdach mit bloßem Auge auf Dichtheit zu prüfen. Völlig unmöglich wird dies erst recht, wenn das Flachdach bekiest, begrünt oder anderweitig überbaut ist.

*Wassereinstau - eine weitere veraltete und doch noch gelegentlich anzutreffende Me¬thode der Dichtheitsprüfung*

Wassereinstau - eine weitere veraltete und doch noch gelegentlich anzutreffende Methode der Dichtheitsprüfung. Diese Methode weist ein erhebliches Folgeschadenrisiko auf, trotzdem ist eine gezielte Leckageortung damit nicht möglich. Bei geneigten oder gewölbten Dachflächen ist das Verfahren meist nicht anwendbar, ebenso ist die Anwendung bei begrünten oder abgedeckten Abdichtungen problematisch. Photovoltaik und Dachbegrünung – Leckmeldeanlagen schützen wertvolle Investitionen

Dachbegrünungen und Photovoltaik-Anlagen (PV-Anlagen) auf Flachdächern sind ökologisch sinnvolle Investitionen, die sich auszahlen. Aber der Teufel steckt oft im De-

Willkommen im Dienstleistungsnetzwerk!

Die strategische Allianz der Besten

Das Netzwerk für die Wohnungswirtschaft kombiniert das Know-how erfahrener Spezialisten zu maßgeschneiderten Praxislösungen. Hieraus entstehen Strategien zur professionellen Unternehmensführung, verknüpft mit den Instrumenten des integrierten Marketings.

Sie haben Interesse?
Nähere Informationen unter
www.netzwerkfdw.de

netzwerk
für die wohnungswirtschaft

Netzwerk für die Wohnungswirtschaft GmbH
Am Schürholz 3 · 49078 Osnabrück
Fon 0541 800493-40 · Fax 0541 800493-30
info@netzwerkfdw.de · www.netzwerkfdw.de

tail. Zu den oben geschilderten Risiken für Flachdächer kommt in diesen Fällen noch die Belastung durch nachträgliche Installationen hinzu. Leckagen gefährden die kaufmännische Rendite von PV-Anlagen aber auch die ökologische Rendite einer Dachbegrünung – Leckmeldesysteme geben langfristige Investitionssicherheit.

*Leckagen gefährden die kaufmännische Rendite von PV-Anlagen*

Eine Dachbegrünung soll bei entsprechender Pflege möglichst so lange wie die Dachabdichtung halten und auch die Amortisation einer PV-Anlage ist zumeist für einen Zeitraum von mehr als 20 Jahren geplant. Das bedeutet: Auf das Flachdach muss mindestens für die nächsten 20 Jahre Verlass sein – genau hier liegt das hohe Risiko für alle Beteiligten. Denn Bau, Betrieb und Nutzung führen zu zusätzlichen Beanspruchungen und damit zu einem hohen Beschädigungsrisiko für die Dachabdichtung. Zugleich wird eine visuelle Lokalisierung von Schäden durch eine PV-Anlage bzw. Dachbegrünung auf dem Dach erheblich erschwert oder sogar unmöglich gemacht. Muss die Dachabdichtung repariert oder sogar großflächig saniert werden, führt dies zwangsläufig zu Ausfällen bei der Stromproduktion. Neben dem Aufwand für die Dachsanierung kommt es zu zusätzlichen Kosten für Abbau und Wiederaufbau der PV-Anlage. Werden PV-Anlagen nicht auf eigenen, sondern auf gemieteten Flachdächern betrieben, ist ein kostenträchtiger Streit zwi-schen Gebäudeeigentümer und Anlagenbetreiber praktisch vorprogrammiert.

Die Folgen für die Rentabilität einer PV-Anlage können dramatisch sein und ein solches Projekt schnell in die Verlustzone bringen. Deshalb braucht die langfristige Investition in eine PV-Anlage ein funktionierendes Konzept für ein dauerhaft dichtes Flachdach - als Fundament für eine nachhaltige und sichere Rendite. Ein solches DichtDach-Photovoltaik-Konzept bietet die PROGEO Monitoring GmbH durch die individuelle Kombination von Leckmeldesystemen und PV-Anlagen für Flachdächer.

Die Schnittstelle zum Dach spielt bei nachträglichen Installationen grundsätzlich eine entscheidende Rolle. Um einen durch die Installation verursachten, bleibenden Schaden am Dach auszuschließen muss das Dach messbar dicht sein. Zu erreichen ist dies nur durch die Integration eines Leckmeldesystems, das sofort meldet, wenn Leckagen in der Abdichtung entstanden sind, durch die Feuchtigkeit in das Dach dringt. Das Risiko eines unbemerkten Schadens am Dach und Folgen wie Wassereintritt ins Gebäude, kompletter Rückbau der PV-Anlage bzw. der Dachbegrünung für die Schadenssuche oder gar die Sanierung des Daches, werden so vermieden.

## Drei Einsatzbeispiele aus der Praxis

*Solardach der Heppenheimer Martin-Buber-Schule*

Eine öffentliche Schule, die Fertigungshalle eines mittelständischen Unternehmens und der Vorzeigebau eines Dax 30-Unternehmens: Drei Praxisbeispiele, erläutern die Nachhaltigkeit der Kombination von Leckmeldesystemen und Photovoltaik-Anlagen. Der kombinierte Einbau einer PV-Anlage zusammen mit einem smartex® -Leckmeldesystem war in allen drei Fällen fester Bestandteil der Planung. Durch dieses Konzept konnte das Risiko eines unbemerkten Schadens durch den Folgeaufbau vermieden werden, denn mit der Leckmeldeanlage konnte bereits während der Bauzeit die Dichtheit der Dachabdichtung überprüft und so ein aktiver Beitrag zur Qualitätssicherung geleistet werden. Dieser komplexe Dichtungsaufbau und die praktisch nicht mehr gegebene Zugängigkeit der Abdichtung waren wesentliche Argumente für die Integration einer smartex® -Leckmeldeanlage in das Abdichtungspaket. Martin-Buber-Schule in Heppenheim: Der Eigenbetrieb Gebäudewirtschaft des Kreises Bergstraße hat bereits mehrere Schuldächer mit smartex® -Leckmeldeanlagen ausgestattet. Aktuell wird das 1.800 m² große Solardach der Heppenheimer Martin-Buber-Schule inkl. Leckmeldesystem fertig gestellt.Produktionshalle eines bayrischen Werkzeugfertigungsunternehmens: Ein 7.200 m² großes Flachdach mit Folienabdichtung wurde komplett mit einer Solaranlage ausgerüstet, so dass die Abdichtung nach Fertigstellung nahezu nicht mehr einsehbar war. Kurz nach Fertigstellung sind

bereits mehrere Leckagen von der eingebauten automatisch messenden Leckmeldeanlage lokalisiert worden, so dass die Schäden mit nur minimalem Aufwand saniert werden konnten. Der Einsatz der smartex® -Leckmeldeanlage hat sich bereits wenige Monate nach der Abnahme rentiert.BMW Welt in München, das große Eventzentrum des Automobilherstellers: Das Schadenspotenzial war groß, denn mehrere hundert einzelne Stützen der Unterkonstruktion der PV-Anlage mussten wasserdicht durch die Abdichtungsebene des ca. 16.000 m² großen Flachdachs hindurchgeführt werden. Eine smartex® -Leckmeldeanlage überwacht die Dichtheit des Daches permanent und automatisch.

## Vorteile für Installateure und Eigentümer

Der Einsatz moderner Leckmeldeanlagen bietet allen Beteiligten Vorteile und hilft ganz nebenbei Konflikte zwischen den Vertragsparteien zu vermeiden: Für Installateure/Betreiber von Dachbegrünungen bzw. Solaranlagen ist es wichtig zu wissen, dass ihr Gewerk nicht auf einem bereits undichten Dach montiert wird. Denn es ist später schwierig zu beweisen, dass ein Schaden am Dach nicht bei der nachträglichen Installation entstanden ist. Auf der anderen Seite muss der Gebäudeeigentümer die Sicherheit haben, dass sein Dach nachhaltig und permanent dicht ist und bei der Montage nicht beschädigt wurde.

Leckmeldesysteme überwachen die Dachabdichtung bereits während der Installation der PV-Anlage aber auch in der Nutzungsphase danach. Eventuell entstandene Leckagen werden sofort und genau geortet. Für die Reparatur braucht ggf. nur ein Solarmodul entfernt werden, um den Schaden schnell und zielgerichtet zu beheben.

**Sebastian Schulz**

***Literatur***

*- R. Oswald u.a., Dritter Bericht über die Schäden an Gebäuden, Bundesministerium für Bauwesen, Raumordnung und Städtebau Bonn, 1996, S. 49*
*- CRP Bauingenieure, Bauwerkssicherheitsbericht des BMVBS, Projektnummer Z6 – 10.08.17..7-06.4, Auftraggeber Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) 2008, S. 35*
*- H.-P. Eiserloh, Handbuch Dachabdichtung, Aufbau-Werkstoffe-Verarbeitung-Details, Rudolf - Müller-Verlag-Köln 3/2009, S. 43*
*- I. Jürgens und S. Flatau, Pfusch im Regierungsviertel, Welt Kompakt 19. Januar 2010, S. 15*

*www.progeo.com*

Wohnungswirtschaft *heute.*
Fakten und Lösungen für Profis

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

Anmeldung

Gebäude und Umfeld

# Was muss, was sollte man wissen? Immobilien-Fachwissen Test 2!

Testen Sie Ihr Immobilien-Fachwissen und gewinnen Sie. Test 2 - Recht und Steuern, Marketing und Wettbewerb, Versicherungen und Akquisition, Controlling, Verträge, Finanzierung und Management, Verwaltung, Bewertung, Projektentwicklung und vieles mehr. Immobilienwirtschaft: ein komplexes Fachgebiet. Fragen über Fragen und die Antworten? Kennen Sie die Antworten? Testen Sie also hier mit uns Ihr Immobilien-Fachwissen – jeden Monat wieder neu, ein ganzes Jahr lang! Basis ist das Buch Immobilien-Fachwissen im Test 500 Fragen 500 Antworten vom Urgestein der Immobilienwirtschaft, Dipl. Volksw. Erwin Sailer. Die Redaktion hat in Kooperation mit dem Grabener Verlag, Kiel, die Testfragen zusammengestellt. Testen Sie sich und gewinnen Sie. Jeden Monat werden unter den Einsendern drei Bücher Immobilien-Fachwissen im Test verlost.

Testen Sie Ihr Immobilien-Fachwissen und so können Sie eines von drei Bücher Immobilien-Fachwissen im Test 500 Fragen 500 Antworten von Erwin Sailer gewinnen. „Arbeiten" Sie die zehn Fragen durch. Mailen die Antworten an warda@wohnungswirtschaft-heute.de. Einsendeschluss ist immer der 30. des Erscheinungsmonats. Die Lösung und die Gewinner der Monatsfragen veröffentlichen wir immer im Folgemonat. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Viel Glück!

*warda@wohnungswirtschaft-heute.de*

*Sie wollen sich nicht auf Ihr Losglück verlassen, wollen heute schon das Buch Immobilien-Fachwissen im Test 500 Fragen 500 Antworten hier Daten*
*1. Auflage 2010*
*Preis: 20,00 Euro [D]*
*ISBN: 978-3-925573-415*
*Autor: Erwin Sailer*
*Broschur, 292 Seiten*
*Grabener Verlag GmbH Kiel*

## Zehn Fragen im Oktober 2010

**1 Wer bestimmt am Markt für Bestandsimmobilien den Preis, der am Ende beim Verkauf erzielt wird?**
☐ Stets der Anbieter der Immobilie.
☐ Sofern ein Makler eingeschaltet ist, der Makler.
☐ Der Interessent, der die besten Konditionen bietet.
☐ Der Notar, der für die Beurkundung des Kaufvertrages zuständig ist.
☐ Der Steuerberater des Objektanbieters.

**2 Welche Vorteile bietet ein gut funktionierendes Beschwerdemanagement?**
☐ Beschwerdeführer können aus dem Kundesstamm des Unternehmens aussortiert werden.
☐ Beschwerdeführer können dazu gebracht werden, anzuerkennen, daß ihre Beschwerde unberechtigt war und sie künftig keine Beschwerde mehr vorbringen sollen.
☐ Da das Beschwerdemanagement eine Sache von Betriebspsychologen ist, lässt sich dieser Aufgabenbereich aus dem Unternehmen ausgliedern, so daß sich das Unternehmen mit Beschwerden nicht mehr befassen muss.
☐ Kunden, die sonst Kontakt zum Unternehmen abbrechen, können zurückgewonnen werden.
☐ Da Beschwerdeführer Nörgler sind, können sie in der Nörgelkartei aufgenommen werden

**3 Für welchen Fall sollte in Miethausverwalter den Abschluss einer Versicherung besonders in Erwägung ziehen?**
☐ Miethausverwalter sollten eine Einbruchdiebstahlversicherung abschliessen, um zu verhindern, daß im Safe verwahrte Kundengelder gestohlen werden
☐ Besondere Gefahren bestehen darin, daß Mietanpassungen mangels geeigneter Vergleichswohnungen durchgeführt werden können

☐ Große Hausverwaltungsfirmen mit vielen Angestellten sollten eine Vertrauensschadenversicherung abschließen, da die Wahrscheinlichkeit, daß ein Angestellter durch unehrliches Handeln einen Schaden verursacht, mit der Unternehmensgröße wächst
☐ Da Miethausverwalter in einem Metier beschäftigt sind, das in der Praxis keine Haftungsrisiken in sich birgt, ist der Abschluss risikominimierdender Versicherungen nicht erforderlich
☐ Eine Mobilarversicherung kann einem Hausverwaltungsunternehmen nicht schaden.

**4 Was gehört nicht zu den Immobilienportalen?**
☐ Immonet
☐ Immopool
☐ Immowelt.
☐ ImmoserverPfand
☐ ImmoScout

**5 Was sind keine Gegenstände der Objektanalyse?**
☐ Die Lage der anzubietenden Immobilie.
☐ Die Analyse der Erwerbsnebenkosten.
☐ Die Beschaffenheit des Gebäudes
☐ Dier im Grundbuch eingetragenen Rechte Dritter.
☐ Die bauplanrechtlichen Gegenheiten.

**6 Worauf bezieht sich die Koordinierungsfunktion des Controllings?**
☐ Auf die Koordinierung von Terminen und der Erledigung von Aufgaben.
☐ Auf die Koordinierung des vertikalen Informationsflusses innerhalb des Betriebes.
☐ Koordiniert werden sollen die Ziele des Unternehmens mit seinem Leitbild
☐ Koordiniert werden sollen die Teilziele, die man zur Erreichung des Gesamtzieles anstrebt.
☐ Koordiniert werden sollen die Aktivitäten der Überwachungsinstanzen des Betriebes, um sicher zu gehen, daß Controlling funktioniert.

**7 Welche Wirkung hat ein nicht notariell beurkundeter Vorvertrag über den Kauf eines Grundstückes?**
☐ Keine rechtliche Wirkung.
☐ Er bindet nur den Käufer.
☐ Er bindet nur den Verkäufer.
☐ Er muss zumindest vom Makler mit unterschrieben werden, wenn er eine bindende Wirkung enthalten soll.
☐ Der Vorvertrag kann n ur unter Mitwirkung eines vereidigten Bewertungssachverständigen wirksam geschossen werden

**8 Welche Vorschriften muss ein Notar stets beachten, wenn er einen Grundstückskaufvertrag beurkunden soll?**
☐ Das Handesgesetzbuch
☐ Das GmbH-Gesetz
☐ Die Bauordnung des zuständigen Bundeslandes
☐ Das Beurkundungsgesetz
☐ Das Flurbereinigungsgesetz

**9 Für welchge Betriebskostenumlage gibt es besondere Vorschriften, die im Mietvertrag berücksichtigt werden müssen?**
☐ Für die Umlage der Grundsteuer

☐ Für die Umlage von Strom-, Wasser und Erdgaskosten
☐ Für die Heiz- und Wasserkosten
☐ Für die Kosten der städtischen Müllabfuhr
☐ Für die Kosten der Entwässerung

**10 Wodurch unterscheidet sich der Verkehrswert vom Beleihungswert?**
☐ Der Verkehrswert ist streng stichtagsbezogen, während der Beleihungswert während der Beleihungsdauer der bei einer Veräußerung voraussichtitlich als Preis erzielt werden kann
☐ Der Verkehrswert ist nur für die Beleihung des Grundstückes durch den Pfandbriefbanken relavant, für Sparkassen ist er zur Ermittlung der Beleihungsgrenze relevant
☐ Beim Verkehrswert wird die Marktanpassung vorgenommen, beim Beleihungswert nicht.
☐ Der Verkehrswert liegt in der Regel unter dem Beleihungswert.
☐ Bei Ermittlung des Verkehrswerts wird der Markt simuliert, für die Ermittlung des Beleihungswerts spielt der Markt keine Rolle

## Test 1. So ist es richtig!

1 c; 2 d; 3 c; 4 c; 5 e; 6 a; 7 e; 8 c; 9 d; 10 b
Die Gewinner sind Birger Klinke, München; Michael Wölfl, Füssen und Steffan Gehre aus Chemnitz.

## Das Buch zum Test: Immobilien-Fachwissen im Test 500 Fragen 500 Antworten

Wer das große Potenzial dieser Branche beruflich nutzen will, braucht eine verlässliche Basis. Dabei sind die Voraussetzungen für den Berufseinstieg vielfältig: Einschlägige duale Ausbildung, Hochschulstudium oder Berufsakademie sind die üblichen Wege. Doch auch der Quereinstieg ist möglich. Wie auch immer – in der Praxis kommt es darauf an, den Überblick zu behalten und die erworbene Sach- und Methodenkompetenz erfolgreich einzusetzen. Denn vieles von dem, was einmal gelernt wurde, verliert in oft atemberaubendem Tempo seine Gültigkeit.

Deshalb ist es gut, das eigene Wissen von Zeit zu Zeit zu prüfen.

Dafür hat der Grabener Verlag jetzt ein Buch herausgebracht, mit dessen Hilfe sich jeder selbst prüfen kann. Es bietet eine verlässliche Grundlage und ist auch als Testmaterial für die Aus- und Weiterbildung gut geeignet. Der Leser kann sechzehn Themenbereiche mit Fragen und Antworten in Form von Multiple Choice-Aufgaben bearbeiten und sein Wissen auf den Prüfstand stellen. Er bekommt jede Menge Unterstützung und erwirbt so fast spielerisch umfangreiches Fachwissen.

Die Stärke des Buches liegt im Zusammenspiel mit dem Lexikon „Immobilien-Fachwissen von A-Z“, das im gleichen Verlag erscheint und im Internet frei zugänglich ist (www.grabener-verlag.de). Weitere Hinweise auf Quellen helfen dem Leser, sich bei Bedarf einen kompletten Überblick zu verschaffen, Lücken zu schließen und eigene Stärken zu entdecken.

Der Autor, Dipl. Volksw. Erwin Sailer, ist quasi das Urgestein der Immobilienwirtschaft. Er war jahrzehntelang bei den Berufsverbänden der Maklerschaft in der Ausbildung als Dozent und Prüfer tätig und ist als Fachbuchautor

Führung und Kommunikation

# ImmoCom: Starke Partner in der Politik, keine Duckmäuser, fordert Degewo-Chef Frank Bielka

Auf der ImmoCom am 13. und 14. September 2010 in Berlin diskutierten die Führungskräfte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, wie sie ihre Prozesse optimieren und ihr soziales und ökologisches Engagement wirksamer als bislang in der Öffentlichkeit platzieren können. Die 13. ImmoCom der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. fand im Estrel Convention Center Berlin statt und verzeichnete mit über 150 Teilnehmern wieder steigende Besucherzahlen.

Dr. Volker Riebel, Vorstandsvorsitzender der GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen aus Bremen, sprach über die entscheidenden Herausforderungen der Wohnungswirtschaft und nannte als eine zukünftige Aufgabe die Integration der sich immer weiter ausdifferenzierenden gesellschaftlichen Gruppen mit pluralistischen Lebensstilen: „Wenn früher fast ausschließlich die wohnungswirtschaftliche „Hardware" – also Fragen des Neubaus und der Modernisierung von Gebäuden und Wohnungen – im Branchenfokus standen, wird zukünftig immer mehr die passende „Software" als wichtiger Erfolgsfaktor hinzukommen müssen, das heißt soziales Management in allen Facetten und hierbei vor allem die aktive Steuerung von sozialen Netzwerken in den Quartieren", so Riebel.

*Integration der sich immer weiter ausdifferenzierenden gesellschaftlichen Gruppen mit pluralistischen Lebensstilen*

Wie es aussieht, wenn Wohnungsunternehmen soziale Verantwortung übernehmen, darüber berichtete im Anschluss auch Jörn-Michael Westphal, Geschäftsführer der Pro Potsdam GmbH. Als Beispiel einer gelungenen Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen, Stadt und Bürgern stellte er den Umbau des Wohngebietes Drewitz vor. Dabei wurden die Bewohner bereits in die Planung mit einbezogen und entwickelten gemeinsam mit der Pro Potsdam und anderen Partnern das Konzept der Gartenstadt Drewitz. BBU-Vorstandsmitglied und BBA-Vorsitzende Maren Kern würdigte die Leistung der Wohnungsunternehmen als hochkomplexen Prozess, welcher der Öffentlichkeit schwer zu vermitteln sei. Wohnungsunternehmen seien Stadt- und Quartiersentwickler, sie versorgten breite Schichten der Bevölkerung mit Wohnraum, hielten die Mieten sozial verträglich und seien Vorreiter im Klimaschutz. „Wir haben in Berlin bereits Milliarden in energetische Maßnahmen investiert, als das Thema noch nicht auf der politischen Agenda stand. Wir sind Motor für die Bauindustrie, an der zahlreiche Arbeitsplätze hängen", so Kern. Die Politik sei sich nicht bewusst, was sie diesem wesentlichen Wirtschaftsfaktor zu verdanken habe. In diesem Zusammenhang kritisierte Kern die Halbierung der Städtebauförderung, die ein wesentliches Instrument der Stadtentwicklung sei, um das andere Länder Deutschland beneideten.

*BBA-Vorsitzende Maren Kern:„Wir haben in Berlin bereits Milliarden in energetische Maßnahmen investiert, als das Thema noch nicht auf der politischen Agenda stand*

Minister Jörg Vogelsänger vom Brandenburger Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft (MIL) bezeichnete die Halbierung der Städtebauförderung als dramatisch, und zwar nicht nur für die Städte, sondern auch für den ländlichen Raum, der im Flächen-

Laksmibai schwingt die
Kelle
als Maurerin. Sie baut ihr Haus in Selbsthilfe. Sie können ihr helfen.
www.deswos.de
DESWOS
Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V.

land Brandenburg nach Möglichkeit miteinbezogen wird. Er versprach mit seinem Ministerium, dafür zu sorgen, dass die Kommunen dennoch handlungsfähig bleiben.

*Politik müsse sich „massiv bewegen"*

Als eine Möglichkeit, das eigene Engagement in der Öffentlichkeit sichtbarer zu vertreten, stellte Prof. Dr. Joachim Schwalbach von der Humboldt Universität Berlin den Nachhaltigkeitsbericht vor. In anderen Branchen längst state of the art, gibt es in der Wohnungswirtschaft erst wenige Exemplare. Laut Schwalbach wird sich das bald ändern. Es werde zunehmend erwartet, dass Unternehmen umfassend über den gesellschaftlichen Nutzen ihrer Produkte informierten. Zudem steigere ökologisches und soziales Engagement den Unternehmenswert. Allerdings gab Schwalbach auch zu Bedenken, dass es nicht nur Aufgabe von Unternehmen sein kann, ihre Ziele zu definieren und zu einem lebenswerten Umfeld beizutragen. Politik müsse sich „massiv bewegen". Städte und Kommunen sollten Ziele und Leitbilder in Bezug auf Ökologie und sozialen Frieden vorgeben, an denen sie sich messen ließen.

*Genossenschaften übernähmen immer mehr Aufgaben, die vom Staat nicht mehr erbracht werden*

In der anschließenden Podiumsdiskussion moderiert von Dr. Hans-Michael Brey, Geschäftsführender Vorstand der BBA, äußerte sich Jörg Dresdner, Vorstand der EVM Berlin eG, engagiert und enttäuscht. Wissenschaft fördere die Politik in ihrer Ignoranz, wenn sie nicht wahrnähme, was Genossenschaften und Wohnungsunternehmen längst leisteten. Er nannte als Beispiel die Schuldnerberatung, den Bau von Spielplätzen, die Förderung von Nachbarschaften und die Zusammenarbeit mit sozialen Diensten. Genossenschaften übernähmen immer mehr Aufgaben, die vom Staat nicht mehr erbracht werden: „Seit 15 Jahren zeigen wir in unserer Sozialbilanz, was wir an sozialen Leistungen erbringen. Unser Engagement für den Klimaschutz wird in unseren Geschäftsberichten permanent dargestellt. Wir sind mit unseren Sozialbilanzen viel weiter als viele Nachhaltigkeitsberichte", so Dresdner.

*Wir können im investiven Bereich nicht an die Stelle des Staates treten*

Ein Teilnehmer aus Hannover brachte auf den Punkt, was viele dachten: „Kommunale Wohnungsunternehmen haben als Partner eine Verwaltung, die dort stehen geblieben ist wo wir mal waren". Er forderte die Politik auf, zu begreifen, dass Wohnungsunternehmen Wirtschaftsbetriebe sind: „Was wir brauchen, ist ein starker Partner, der sich nicht duckmäuserisch zurückzieht, sondern eine Politik, die Effizienz als Chance begreift". Frank Bielka, Vorstand der degewo AG Berlin, stellte klar: „Wir können im investiven Bereich nicht an die Stelle des Staates treten. Aber wenn etwas nicht teuer sein muss, sondern effizient sein soll, dann können wir etwas machen."

*Kundenkommunikation verbessern*

Im parallel stattfindenden Fachforum ging es um verschiedene Möglichkeiten, den Kundenservice von Wohnungsunternehmen zu verbessern. Vorgestellt wurden IT unterstützte Lösungen, die Reaktionszeiten erhöhen, Kundenkommunikation verbessern und Mieterzufriedenheit messen. Weitere Informationen erhielten die Teilnehmer bei der begleitenden Ausstellung der ImmoCom, auf der Unternehmen vertreten waren, die ihre Produkte und Dienstleistungen konsequent auf den Kundennutzen ausrichten.

Am zweiten Tag der ImmoCom stand Prozessoptimierung im Fokus. Die Teilnehmer erfuhren, welche Arbeitserleichterung die automatische Verarbeitung von Eingangsrechnungen bringt, wie sich die Sicherung der Verkehrspflichten mit IT in den Griff bekommen lässt und mit welchen Instrumenten sich das Portfolio intelligent steuern lässt. Ein Thema, das in der Immobilienwirtschaft zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist Compliance. Martin Thiermann, Partner von Deloitte & Touche GmbH aus Nürnberg, zeigte die Prozesse auf, in denen Compliance-Risiken auftreten können, angefangen bei der Vergabe von Bauleistungen über Provisionen beim Betriebskostenmanagement bis hin zu Datendiebstahl. Er riet, Compliance in bereits vorhandene Risiko-Management-Systeme zu integrieren und kein arbeitsaufwändiges Parallelsystem zu installieren.

**red.**

Führung und Kommunikation

# Vier Urteile: Verwalterhonorar, Versicherungsprämie, Nebenkostenabrechnung und Steuer

Verwalter erhielt nach Zusammenlegung von Wohnungen weniger Honorar, Versicherungsprämien für ein später abgebranntes Haus nicht bezahlt, Nebenkostenabrechnung ließ zu wünschen übrig, Was der Fiskus beim Vermieten von Ferienwohnungen fordert . Der Infodienst Recht und Steuern der LBS stellt vier Urteile vor.

## Aus zwei mach eins

## Verwalter erhielt nach Zusammenlegung von Wohnungen weniger Honorar,

*Amtsgericht Aachen, Aktenzeichen 119 C 49/08*

Niemand wird bestreiten, dass ein Verwalter einer Wohnanlage ein angemessenes Honorar für seine Tätigkeit erhalten muss. Doch über Detailfragen des Entgelts kann man natürlich trefflich diskutieren. So war es nach Auskunft des Infodienstes Recht und Steuern der LBS bei einer Eigentümergemeinschaft im Rheinland, die mehrere Wohnungen zusammengelegt hatte und in der deswegen plötzlich die Frage nach dem Verwalterhonorar wieder offen war.

**Der Fall:** Eine Eigentümergemeinschaft bestand ursprünglich aus neun Wohnungen. Doch bereits in der maßgeblichen Teilungserklärung war vereinbart, dass einige der Wohnungen ohne Zustimmung der übrigen Mitglieder zusammengelegt werden könnten. So kam es dann auch. Aus jeweils zwei Einheiten wurde eine und die Gesamtzahl der Wohnungen betrug plötzlich nicht mehr neun, sondern nur noch sieben. Der Verwalter war aber trotzdem der Meinung, dass ihm seine bisherigen Honorare in Höhe von monatlich 18 Euro pro Einheit zustünden. Er forderte für die beiden zusammengelegten Wohnungen also jeweils 36 Euro, um im Endeffekt wieder auf den alten Betrag zu kommen. Dagegen wehrten sich die Mitglieder der Gemeinschaft.

**Das Urteil:** Für den zuständigen Richter des Amtsgerichts Aachen war maßgeblich, dass sich der Verwalter in seinem Vertrag auf die speziellen Bedingungen dieser Wohnungseigentümergemeinschaft eingelassen hatte. Das heißt, ihm musste von Anfang an klar sein, dass es zu einer Zusammenlegung kommen könne. Deswegen müsse er weiterhin mit 18 Euro pro Wohnung zufrieden sein und dementsprechend finanzielle Einbußen hinnehmen. Der Betrag, so tröstete der Richter den Verwalter, sei trotzdem noch „marktüblich und angemessen".

## Fatale Schlamperei

*Thüringer Oberlandesgericht, Aktenzeichen 4 U 574/06*

Versicherungsprämien für ein später abgebranntes Haus nicht bezahlt.

Selbst wenn das Geld noch so knapp sein sollte, mit der Zahlung von Versicherungsprämien sollte man tunlichst nicht in Verzug kommen. Denn sonst droht nach Infor-

mation des Infodienstes Recht und Steuern der LBS, dass die Assekuranz im Ernstfall nichts leisten muss. In einem besonders dramatischen Fall ging der Eigentümer eines abgebrannten Hauses sogar völlig leer aus.

**Der Fall:** Ein Wohngebäude war ursprünglich ausreichend gegen Feuer, Sturm und Hagel versichert. Der Versicherungsvertrag lief zunächst über zehn Jahre, die Prämien gingen regelmäßig auf dem Konto ein. Doch nach Ablauf dieser Zeit und einem Eigentümerwechsel blieb die Folgeüberweisung aus. Weder der alte noch der neue Besitzer fühlten sich dafür zuständig. Die Versicherung mahnte dringend an, diese Summe zu bezahlen. Zunächst geschah allerdings nichts. Erst nachdem das Gebäude komplett abgebrannt war, Wochen nach der gesetzten Frist, ging plötzlich die Überweisung ein. Die Versicherung weigerte sich nun jedoch, für den Schaden aufzukommen.

**Das Urteil:** Die Richter des Oberlandesgerichts konnten keine Versäumnisse oder Fehler von Seiten des Unternehmens erkennen. Die Versicherung habe in ausreichendem Umfang und rechtzeitig genug gefordert, endlich die Prämie zu überweisen. Es liege eine so genannte qualifizierte Mahnung vor, auf Grund derer der Kunde klar habe erkennen können, um welchen Vertrag es gehe und was die Folgen einer Nichtzahlung seien. Deswegen sei die Versicherung hier durch das Verschulden des Eigentümers von der Ersatzpflicht völlig befreit.

## 100-Tage-Grenze?

Was der Fiskus beim Vermieten von Ferienwohnungen fordert

*Bundesfinanzhof, Aktenzeichen IX R 39/07*

Die Eigentümer von Ferienwohnungen können steuerlich profitieren, wenn sie diese Objekte zumindest einen angemessenen Teil des Jahres an Urlauber vermieten. Allerdings muss der Fiskus nach Auskunft des Infodienstes Recht und Steuern der LBS zwingend die Absicht des Betroffenen erkennen können, langfristig tatsächlich Einkünfte zu erzielen. Ist das nicht so, sind die Verluste aus der Vermietertätigkeit auch nicht abzusetzen.

**Der Fall:** Ein Steuerzahler besaß mehrere Ferienwohnungen in einem staatlich anerkannten Erholungsort. Die Vermietungszeit dieser Objekte betrug jeweils weniger als 100 Tage im Jahr, was den Fiskus - unter anderem - dazu brachte, an der Einkünfteerzielungsabsicht zu zweifeln. Eine vom Bundesfinanzhof in ständiger Rechtsprechung entwickelte Richtlinie, wonach die ortsübliche Vermietungszeit von Ferienwohnungen nicht erheblich (um mindestens 25 Prozent) unterschritten werden dürfe, schied hier aus. Denn solche ortsüblichen Verhältnisse waren nicht festzustellen. Deswegen legte der Fiskus darauf Wert, dass mindestens 100 Tage im Jahr vermietet werden sollten.

**Das Urteil:** Das Abgrenzungsmerkmal der 100 Tage sei nicht nötig, entschied der Bundesfinanzhof. Viel mehr kommt es der höchsten fachlich zuständigen Instanz darauf an, dass bei einem Fehlen von ortsüblichen Vergleichszeiten die Beweislast nicht beim Finanzamt, sondern beim Steuerzahler selbst liege. Seine Absicht, Einkünfte zu erzielen, müsse dementsprechend durch eine langfristige Prognose überprüft werden. So könne er in einer repräsentativen Aufstellung darlegen, warum er sich trotz des Fehlens offizieller Vergleichszahlen im üblichen Rahmen bewege.

## Etwas genauer, bitte

*Amtsgericht Oranienburg, Aktenzeichen 24 C 158/08*

Nebenkostenabrechnung ließ zu wünschen übrig

Wenn Eigentümer und Mieter einer Wohnung jeweils mit einer sehr laxen Abrechnungspraxis bei den Nebenkosten einverstanden sind, dann kann ihnen das niemand verbieten. Allerdings ist es empfehlenswert, doch etwas genauer damit umzugehen. Diese Erfahrung machte nach Information des Infodienstes Recht und Steuern der LBS ein Vermieter in Brandenburg. Er hatte seinen Mietern eine Hausgeldabrechung zugesandt, wonach für ein ganzes Jahr rund 1.500 Euro nachzuzahlen seien. Doch in der Auflistung fehlten unter anderem die verbrauchsabhängigen Kosten für Heizung und Warmwasser. Der zuständige Amtsrichter stellte fest, dass die „Mindestanforderungen" einer ordnungsgemäßen Abrechnung hier nicht erfüllt seien. Dazu gehöre eine geordnete Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und Erläuterung des Verteilerschlüssels, die Anteilsberechnung sowie der Abzug der Vorauszahlungen. Den Mietern sei es nicht zur Last zu legen, wenn sie einzelne Dokumente nicht nachforderten. Es sei eindeutig die Aufgabe des Eigentümers, die Vollständigkeit der Unterlagen zu prüfen. Weil aber beim späteren Nachreichen der Unterlagen bereits die zulässige Frist überschritten war, blieb der Vermieter auf seiner Forderung sitzen.

**Dr. Ivonn Kappel**

Willkommen im Einkaufsnetzwerk!

Das neue Komplettprogramm für die vermietungsfördernde Wohnungskosmetik

Über das neuartige Einkaufsnetzwerk-Konzept können Sie allein oder – noch preisgünstiger – im Verbund Produkte und Dienstleistungen für die vermietungsfördernde Wohnungskosmetik einkaufen:

- qualitativ hochwertige, praxisbewährte Produkte
- attraktive Konditionen
- bundesweit abrufbar
- kurzfristig lieferbar

Neugierig geworden?
Nähere Informationen unter
www.netzwerkfdw.de

netzwerk
für die wohnungswirtschaft

Netzwerk für die Wohnungswirtschaft GmbH
Am Schürholz 3 · 49078 Osnabrück
Fon 0541 800493-40 · Fax 0541 800493-30
info@netzwerkfdw.de · www.netzwerkfdw.de

Führung und Kommunikation

# Bauen im Bestand: Stolperstein Architektenurheberrecht!

Das Bauen im Bestand wird durch Urheberrechte des Architekten oft erschwert. Dies zeigt sich am Rechtsprechungsfall des Bahnhofsbaus „Stuttgart 21". Wir zeigen Konzepte und Lösungen zur Problemvermeidung.

## Der Fall

Der Umbau des Stuttgarter Hauptbahnhofs („Stuttgart 21") sieht Änderungen und den Teilabriss des Gebäudebestands („Bonatz-Bau") vor. Der einzige Erbe des damaligen Architekten Paul Bonatz verklagt den Bauherrn, die Deutsche Bahn AG, auf Unterlassung der baulichen Veränderungen.

Das LG Stuttgart, Urt. v. 20.05.2010 – 17 O 42/10 – (nicht rechtskräftig) weist die Klage ab. Die Begründung: Es besteht kein Änderungsverbot, sondern die Änderung ist nach § 39 UrhG zu dulden. Zwar handelt es sich um eine urheberrechtlich erhebliche Änderung i.S.d. § 39 I UrhG: Erstens ein urheberrechtlicher Schutz des Bahnhofsgebäudes. Die Schutzdauer von 70 Jahren nach dem Tod des Architekten Paul Bonatz ist noch nicht verstrichen. Der Teilabriss dieses bedeutenden Werks der Baukunst und die weiteren Umbauten stellen eine ganz erhebliche Änderung dar. Zweitens rechtfertigt die Unanfechtbarkeit des Planungsfeststellungsbeschlusses nicht eine Verletzung von Architektenurheberrechten. Drittens ist dadurch, dass der Kläger seine Rechte zeitweise nicht verfolgt hat, noch keine Verwirkung eingetreten.

**Aber:** Die Änderung ist vom Urheberrechtsinhaber nach § 39 II UrhG zu dulden. Denn die Interessenabwägung fällt zugunsten des Interesses des Bauherrn an der Nutzung und Änderung seines Eigentums aus: Erstens ergibt der damalige Architektenvertrag, dass Paul Bonatz gewisse Änderungen hinzunehmen bereit war, auch wenn es sich vorliegend um weitergehende Änderungen handelt. Zweitens ist das Erhaltungsinteresse des Erben stark reduziert, weil seit dem Tod des Architekten bereits 54 Jahre verstrichen sind (sog. Verblassungsrechtsprechung des BGH). Drittens hat das Änderungsinteresse des Bauherrn, der Deutschen Bahn AG, als Eigentümer eines Gebäudes, das öffentlichen Zwecken dient, nämlich dem Schienenverkehr, hier ein überwiegendes Gewicht.

*Lill Rechtsanwälte sind spezialisiert auf Immobilienwirtschaftsrecht sowie Bau- und Architektenrecht. Die Kanzlei berät ihre Mandanten bei Transaktionen, bei der Projektentwicklung, beim Erwerb und der Veräußerung von Immobilien sowie bei der Strukturierung, Restrukturierung und Sanierung von geschlossenen Immobilienfonds.*
*Lill Rechtsanwälte betreuen Mandanten aus der Finanz-, Immobilien- und Bauwirtschaft: Projektentwickler, Bauträger, Bauunternehmen, Architekten- und Ingenieurgesellschaften, Private Clients, Investoren, Banken, Versicherungen, Immobilienfonds und Kommunen. Dabei kooperiert die Kanzlei mit renommierten Ingenieurgesellschaften, Steuerberatern und Consultingunternehmen.*

## Unsere Empfehlung

Das Bauen im Bestand (u. U. auch: Eingriffe in die Innenarchitektur) kann durch Architektenurheberrechte massiv erschwert werden: Erstens kann der Architekt durch seinen Unterlassungsanspruch den Bau blockieren, sogar gerichtliche Baustopps durch einstweilige Verfügungen sind möglich. Zweitens kann man oft nur schwer prognostizieren, wie ein Gericht die o. g. Abwägungsfrage entscheiden wird. Denn die wertende Gewichtung zahlreicher Einzelfallaspekte gibt viel Spielraum, wie das vorliegende Urteil zeigt. Zudem handelt es sich nur um ein erstinstanzliches Urteil, Rechtssicherheit besteht also u. U. noch lange nicht. Die Lösung besteht darin, den Architekten frühzeitig einzubinden. Bei Neubauten muss in den Architektenvertrag ein Änderungsrecht des Bauherrn

hineinverhandelt werden (Achtung: Musterverträge sind i. d. R. AGB, dort kann ein entschädigungsloser Totalverzicht des Architekten unwirksam sein). Bei Bestandsbauten gilt: Bereits beim Ankauf ist zu klären, ob der Verkäufer Änderungsrechte hat, diese sollten übertragen werden. Besteht kein Änderungsrecht, so gibt es folgende Lösungsansätze: Sind die Änderungen klar und abschließend definierbar, so kann es genügen, wenn man hierzu die Zustimmung des Architekten einholt. Anderenfalls benötigt man umfassende Änderungsrechte: Entweder man schließt mit dem bisherigen Architekten einen Vertrag über den Umbau samt Zustimmung zu allen Änderungen. Oder man kauft ihm das Änderungsrecht ab und beauftragt den Architekten der eigenen Wahl.

**Markus Wenske**

*Lill Rechtsanwälte*
*Bernhard Lill*
*Neues Kranzler Eck*
*Kurfürstendamm 21*
*10719 Berlin*
*Tel.: 030 / 88 77 20-30*
*www.lill-rae.de*

GESICHT ZEIGEN

durch die Kraft der Farbe
und die Kunst am Bau

www.designer-architekten.de

Führung und Kommunikation

# Frist zur Erklärung der Mängelbeseitigungsbereitschaft

Der Auftraggeber muss dem verantwortlichen Bauunternehmen eine Frist für die Mängelbeseitigung setzen. Erst nach fruchtlosem Ablauf dieser Frist, ist das Bauunternehmen zur Kostenerstattung verpflichtet. Nur in sehr seltenen Ausnahmefällen genügt schon eine Frist zur Aufnahme der Mängelbeseitigung.

## Der Fall

Ein Bauträger forderte nach Mängelrügen der Wohnungseigentümergemeinschaft zum Dach, der Verschalung und Wärmedämmung den Zimmerer auf, zum Ende des Monats die Bereitschaft zur Mängelbeseitigung zu erklären. Noch vor Ablauf der Frist übersandte der Bauträger dem Zimmerer ein Sachverständigengutachten, das die Mängelbehauptungen bestätigt. Der Zimmerer reagierte nicht. Drei Monate später ließ die WEG die Dachsanierung durchführen und verlangte vom Bauträger die Kostenerstattung. Der Bauträger wiederum nimmt den Zimmerer hierfür in Anspruch.

Das OLG Stuttgart, Urt. v. 21.04.2010 – 10 U 9/09 – weist die Klage des Bauträgers gegen den Zimmerer ab. Die hiergegen gerichtete Nichtzulassungsbeschwerde lehnt der BGH durch Beschl. v. 8.04.2010 – VII ZR 88/09 – ab. Die Entscheidung des OLG Stuttgart entspricht der herrschenden Meinung in Literatur und Rechtsprechung. Nach § 637 BGB bzw. § 13 Nr.5 Abs.2 VOB/B hat der Auftragnehmer das Recht, Mängel innerhalb einer angemessenen Frist zu beseitigen. Wird ein Dritter vor Fristablauf mit der Mängelbeseitigung beauftragt, ist der mangelverantwortliche Bauunternehmer nicht zur Kostenerstattung verpflichtet. Hierbei spielt es keine Rolle, ob die Mängel beweiskräftig durch Gutachten festgestellt sind und die Verantwortung des Bauunternehmers eindeutig ist. Nur in dem besonderen Fall, dass dem Bauherrn aufgrund des Umfangs und der vorhersehbaren Schwierigkeiten der Mängelbeseitigung die Festlegung einer angemessenen Frist unmöglich ist, kann ausnahmsweise eine Frist zur Aufnahme der Mängelbeseitigung genügen (BGH Urt. v. 8.07.1982 – VII ZR 301/80). Dies gilt aber nur, sofern nach Würdigung der Gesamtumstände weitere Fristsetzungen eindeutig als reine Förmelei einzuordnen sind. In dem entschiedenen Fall lehnte der Bauunternehmer die Beseitigung anderer Mängel ausdrücklich ab, äußerte sich zu den später verfahrensgegenständlichen Mängeln aber nicht. Es drohte eine Ausdehnung der bereits entstandenen Schäden. Gleichwohl reagierte der Bauunternehmer auf dreifache Fristsetzungen zur Aufnahme der Mängelbeseitigung nicht.

*Lill Rechtsanwälte sind spezialisiert auf Immobilienwirtschaftsrecht sowie Bau- und Architektenrecht. Die Kanzlei berät ihre Mandanten bei Transaktionen, bei der Projektentwicklung, beim Erwerb und der Veräußerung von Immobilien sowie bei der Strukturierung, Restrukturierung und Sanierung von geschlossenen Immobilienfonds.*
*Lill Rechtsanwälte betreuen Mandanten aus der Finanz-, Immobilien- und Bauwirtschaft: Projektentwickler, Bauträger, Bauunternehmen, Architekten- und Ingenieurgesellschaften, Private Clients, Investoren, Banken, Versicherungen, Immobilienfonds und Kommunen. Dabei kooperiert die Kanzlei mit renommierten Ingenieurgesellschaften, Steuerberatern und Consultingunternehmen.*

Varana wünscht sich sauberes
Wasser.
Wir helfen mit einfacher, aber sicherer Trinkwasserversorgung. Auch Sie können helfen.

DESWOS
Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V.
www.deswos.de

## Unsere Empfehlung

Die Instanzgerichte lehnen die Erstattung von Mängelbeseitigungskosten in aller Regel ab, wenn zuvor nicht wirksam zur Mängelbeseitigung aufgefordert und eine angemessene Frist eingeräumt wurde. Dies ist natürlich entbehrlich, wenn der Bauunternehmer die Mängelbeseitigung eindeutig und endgültig ablehnt. In allen anderen Fällen muss dringend davor gewarnt werden, darauf zu vertrauen, das Gericht werde einem Sonderfall im Sinne der oben skizzierten Entscheidung des BGH erkennen. Dies sind absolute Ausnahmefälle! Die eingangs dargelegte Entscheidung des OLG Stuttgart entspricht der ständigen Rechtsprechung.

**Roger Wintzer**

*Lill Rechtsanwälte*
*Bernhard Lill*
*Neues Kranzler Eck*
*Kurfürstendamm 21*
*10719 Berlin*
*Tel.: 030 / 88 77 20-30*
*www.lill-rae.de*

Studium Immobilienwirtschaft

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

**Eine der besten Adressen**

**für die Immobilienwirtschaft**

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

www.studium-immobilien.de

Studiengang Immobilienwirtschaft
Parkstraße 4
73312 Geislingen an der Steige

Tel 0 73 31 / 22-540 oder -520
Fax 0 73 31 / 22-560

Führung und Kommunikation

# Rechtsschutz und Altersversorgung: Was raten Sie Herr Senk?

Eine sogenannte D & O Versicherung (Directors and Officers Liablility Insurance), zu deutsch umgangssprachlich auch Vorstandshaftpflicht genannt, abzuschließen, wird schon zwischenzeitlich auch im Mittelstand gängige Praxis. Versicherungsexperte Wolf-Rüdiger Senk erklärt die Zusammenhänge

Im Zuge der sich seit Jahren verschärfenden rechtlichen Rahmenbedingungen ist es nicht nur in Großunternehmen sondern zwischenzeitlich auch im Mittelstand gängige Praxis, eine sogenannte D & O Versicherung (Directors and Officers Liablility Insurance), zu deutsch umgangssprachlich auch Vorstandshaftpflicht genannt, abzuschließen. Diese soll das Risiko von Fehlleistungen von Vorständen oder Geschäftsführern absichern, die für das Unternehmen aber auch für die Organe selbst infolge der daraus resultierenden persönlichen Inanspruchnahme zu einem existenziell gefährdenden Vermögensschaden führen könnten. Fehlende Vorsorge für solche Worst-Case-Szenarien könnte bereits die Haftung eines Unternehmensleiters wegen fehlerhaften Risk-Managements begründen.

Solche spektakulären Haftungsfälle bilden jedoch glücklicherweise eher die Ausnahme. Deutlich höher ist die Wahrscheinlichkeit für einen Unternehmensleiter, dass er im Laufe seines Berufslebens einmal in Schwierigkeiten gerät, weil seine Entscheidungen im Rahmen der Geschäftsführung auf das Missfallen seiner Gesellschafter treffen und daher zu Auseinandersetzungen führen. Zwar stehen in solchen Fällen in aller Regel keine Vermögensschäden in Millionenhöhe zur Disposition, jedoch ist die berufliche Existenz des Managers unmittelbar betroffen, da im Falle solcher Meinungsverschiedenheiten schnell die Basis einer Zusammenarbeit zerstört ist mit der Folge der Entlassung des Geschäftsführers. Gerade mit steigendem Alter des Unternehmensleiters steigt dabei sein persönliches Risiko aufgrund altersbedingt schwindenden Angebotes an vergleichbaren Positionen.

Dieses Risiko wird von vielen Vorständen und Geschäftsführern ausgeblendet, weil möglicherweise etliche davon ausgehen, Rechtsstreitigkeiten um ihren Anstellungsvertrag seien von ihrer privaten Rechtsschutzversicherung gedeckt, da eine solche Police in aller Regel Deckung bei arbeitsrechtlichen Auseinandersetzungen bietet („Arbeitsrechtsschutz“). Dabei wird jedoch übersehen, dass ein Manager nicht aufgrund eines Arbeits- sondern eines Dienstvertrages für sein Unternehmen tätig wird, so dass im Streitfall der Rechtsweg nicht zu den Arbeitsgerichten sondern zur Zivilgerichtsbarkeit eröffnet wird.

Ein anderer Grund für dieses mangelnde Risikobewusstsein mag darin liegen, dass der eine oder andere Unternehmensleiter glaubt, mit dem Abschluss der D & O Police sei sein persönliches Haftungsrisiko ausreichend abgesichert, ein fataler Irrtum, da diese eben nur den Schaden am Vermögen der Gesellschaft deckt, nicht jedoch das private Anstellungsvertragsrisiko des Managers.

Im Rahmen der höchstpersönlichen Risikovorsorge des Managers bietet es sich an, eine sog. Anstellungsvertrags-Rechtsschutzversicherung abzuschließen, die Deckung bietet für Streitigkeiten aus dem Anstellungsvertrag. Die Wahrscheinlichkeit in eine solche Auseinandersetzung zu geraten ist dabei relativ hoch, da auf diese Beschäftigungsverhältnisse arbeitsrechtliche Bestimmungen, insbesondere auch Kündigungsschutzvorschriften, keinerlei Anwendung finden. Insofern ist ein derartiges Vertragsverhältnis relativ leicht kündbar, wobei ein Vermögensschaden des Unternehmens gar nicht vorliegen muss. Ausreichend sind vielmehr schon Konflikte über die geschäfts-

politische Ausrichtung des Unternehmens, wie sie insbesondere bei Gesellschafterwechseln leicht entstehen können. Streitigkeiten können aber auch aus der Zahlung von Tantiemen und Gewinnbeteiligungen resultieren, aus der Versetzung in ein unbedeutendes Ressort oder aber auch aus der Einleitung von Ermittlungsverfahren wegen behaupteten Betrugs oder Untreue.

In all diesen Streitfällen bietet eine Anstellungsvertrags-Rechtsschutzversicherung Deckung. Doch auch hier sind –wie bei jeder Versicherungspolice- die Vertragsbedingungen genau zu überprüfen, um im Schadenfall keine unliebsamen Überraschungen zu erleben. Ein häufiger Problemfall resultiert bei diesen Streitigkeiten daraus, dass die Parteien über das Verständnis von einzelnen anstellungsvertraglichen Bestimmungen streiten. Daraufhin verweigern manche Rechsschutzversicherer die Deckung mit der Argumentation, der Streit gehe in seinem Ursprung auf den Abschluss des Anstellungsvertrages zurück, ein Zeitpunkt, zu welchem oftmals die Police noch nicht abgeschlossen war, so dass mit dem Einwand der Vorvertraglichkeit Deckung verweigert wird. Für derartige Fälle ist es unabdingbar, eine zumindest partielle Rückwärtsversicherung in der Police vereinbart zu haben, wie es in ausgefeilten Konzepten selbstverständlich sein sollte.

Unabdingbar ist aber auch der Einschluss von vertraglichen Nebenabreden im Dienstvertrag, wie z.B. Pensionszusagen, Tantiemeregelungen etc. Ein weiterer unverzichtbarer Deckungsbaustein ist eine angemessene Nachmeldefrist im Vertrag, die sich im Gleichklang mit der gängigen Verjährungsfrist von 5 Jahren bewegen sollte, um beispielsweise im Ruhestand keine unliebsamen Überraschungen zu erleben.

Der Manager sollte ferner noch beachten, dass diese Police sinnvollerweise von ihm selbst und nicht vom Unternehmen abgeschlossen wird, da sie im Gegensatz zur D & O lediglich ihm, nicht jedoch dem Unternehmen, nützt. Hinzu kommt die Überlegung, dass anderenfalls Versicherungsnehmer nicht er sondern die Gesellschaft ist, so dass diese die Entscheidungsgewalt und auch den unmittelbaren Zugriff auf die Police hat, ein Szenario, dass durch den individualvertraglichen Abschluss durch den Manager vermieden werden soll. Sind alle diese Kriterien erfüllt, besteht auch im fortgeschrittenen Berufsalter oder gar im Ruhestand zumindest nicht das Risiko, eventuellen rechtlichen Auseinandersetzungen mit dem Unternehmen bzw. den Gesellschaftern auf eigene Kosten ausgesetzt zu sein.

**Wolf-Rüdiger Senk** *wolf-ruediger.senk@avw-gruppe.de*

Imelda formt ihre

Ziegel

mit der Familie. Sie baut ihr Haus in Selbsthilfe. Sie können helfen.

www.deswos.de

DESWOS

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

Führung und Kommunikation

# Anti Fraud Management – Vorsicht vor Betrügereien im Unternehmen

Jobangst, Kurzarbeit oder Arbeitsstress: Viele Mitarbeiter erleben ein Wechselbad der Gefühle. Nach wirtschaftlich schwierigen Zeiten verzeichnen viele Unternehmen jetzt wieder einen deutlichen konjunkturellen Aufschwung. Gerade in Umbruchphasen wächst die Gefahr, dass viele Mitarbeiter in ihrem Job unzufrieden sind und verstärkt kriminelle Energien gegen das eigene Unternehmen entwickeln. Viele mittelständische Unternehmen sind darauf nicht ausreichend vorbereitet, warnt der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC). Es fehlt an geeigneten Führungs- und Kontrollinstrumenten.

Der BVBC empfiehlt, die Prävention und Aufklärung von Betrugsfällen durch so genannte „Anti Fraud"-Maßnahmen zu verstärken. „Wichtig ist die Sensibilisierung aller Mitarbeiter", betont BVBC-Experte Jörgen Erichsen aufgrund seiner langjährigen Erfahrung im Anti Fraud Management und Controlling. „Schon vergleichsweise simple Maßnahmen können eine große Wirkung erzielen." Ein einfaches wie eingängiges System ist das Vier-Augen-Prinzip, das sich vor allem bei Finanztransaktionen bewährt. Auch systematische Präventivkontrollen sind eine wirksame Form der Vorbeugung. Zudem können Unternehmen Anreize schaffen, um Sicherheitslücken aufzudecken. Mitarbeiter erhalten eine Prämienzahlung, wenn sie Risikopotenziale offenlegen und Lösungsvorschläge entwickeln.

Kontrolle allein jedoch ist der falsche Weg. Entscheidend ist ein Arbeitsklima zu schaffen, das kriminelle Energien nicht fördert, sondern gar nicht erst entstehen lässt. Die Prävention hat beim Anti Fraud Management eine herausragende Bedeutung. Ethische Normen sollten definiert und vom Management im Unternehmen durchgesetzt werden. Ziel ist es, einen Umgang zu schaffen, der auf Vertrauen und gegenseitigem Respekt basiert. Der Verhaltenskodex muss dabei von den Führungskräften vorgelebt werden. Mitarbeiter, die sich schlecht behandelt oder ausgenutzt fühlen, können zu Handlungen gegen das eigene Unternehmen motiviert werden. Wer hingegen die Motivation und Leistungsbereitschaft seiner Mitarbeiter fördert, kann das Missbrauchsrisiko eindämmen. Dies erreichen Führungskräfte durch Lob und Anerkennung, aber auch durch Übertragen von mehr Verantwortung. „Ethische Normen sind wichtige Eckpfeiler des Anti Fraud Managements und ergänzen klassische Controlling-Maßnahmen", sagt BVBC-Experte Erichsen. Mitarbeiter, die sich mit ihrem Unternehmen identifizieren, neigen weniger zu Betrügereien.

**red.**

*Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC)*

*Über den BVBC:*
*Der BVBC ist die zentrale Interessenvertretung der Bilanzbuchhalter und Controller in Deutschland. Der Verband diskutiert auf politischer und wirtschaftlicher Ebene neue Perspektiven des Finanz- und Rechnungswesen sowie Controlling und gestaltet diese maßgeblich mit.*

*BVBC*
*Am Propsthof 15-17*
*53121 Bonn*
*Tel: 0228.96393-0*
*Fax: 0228.96393-14*
*kontakt@bvbc.de*
*www.bvbc.de*

Varana wünscht sich sauberes
Wasser.
Wir helfen mit einfacher, aber sicherer Trinkwasserversorgung. Auch Sie können helfen.

DESWOS
Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V.
www.deswos.de

Verwalter

# Eigentum verpflichtet – egal ob Wohnungseigentümer oder Immobilieneigentümer

Betrachtet man die Vielzahl der Haftungs- und Bußgeldtatbestände, so kann die Bedeutung der dem Immobilieneigentümer obliegenden Schutz-, Vorsorge- und Sicherungspflichten gar nicht überschätzt werden. Dies gilt in besonderem Maße für das Wohnungseigentum. Denn die an den Wohnungseigentümer gestellten Anforderungen sind die gleichen, wie sie an jeden Immobilieneigentümer gerichtet werden. Während der Alleineigentümer einer Immobilie aber autonom und im Zweifelsfall auch schnell seine Entscheidung trifft, ist der Wohnungseigentümer auf die Entscheidungsfindung der Wohnungseigentümergemeinschaft angewiesen. Im Folgenden werden einige der Verpflichtungen für den Eigentümer bzw. die Wohnungseigentümergemeinschaft aufgezeigt.

Nur wenige Eigentümer kennen alle Verpflichtungen, die der Besitz von Immobilien mit sich bringt. Umso wichtiger ist die Rolle eines professionellen Immobilienverwalters.

*Vorsorge-, Schutz- und Sicherungsmaßnahmen*

Unterschieden wird zwischen den zivilrechtlichen und den öffentlich-rechtlichen Pflichten. Ausgangspunkt des zivilrechtlichen Pflichtenkatalogs des Immobilieneigentümers ist zum einen die Rechtsfigur der sogenannte Verkehrssicherungspflicht. Das Grundstück, insbesondere das Gebäude und dessen Bauteile, Anlagen und Einrichtungen sowie die sonstigen Grundstücksflächen sind verkehrssicher zu halten, damit keinem Dritten oder einem Wohnungseigentümer ein Schaden entsteht. Hieraus entstehen vielfältige Vorsorge-, Schutz- und Sicherungsmaßnahmen, die von der Schnee- und Eisbeseitigung bis hin zur regelmäßigen Überprüfung der Sicherheit von Spielgeräten reichen. Hinzu tritt die aus § 21 Abs. 3 und Abs. 5 Ziff. 2 Wohnungseigentumsrecht (WEG) folgende Pflicht der Wohnungseigentümer untereinander, im Rahmen ordnungsmäßiger Verwaltung durch entsprechende Beschlussfassung alle Maßnahmen durchzuführen, die der Instandhaltung und Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums dienen.

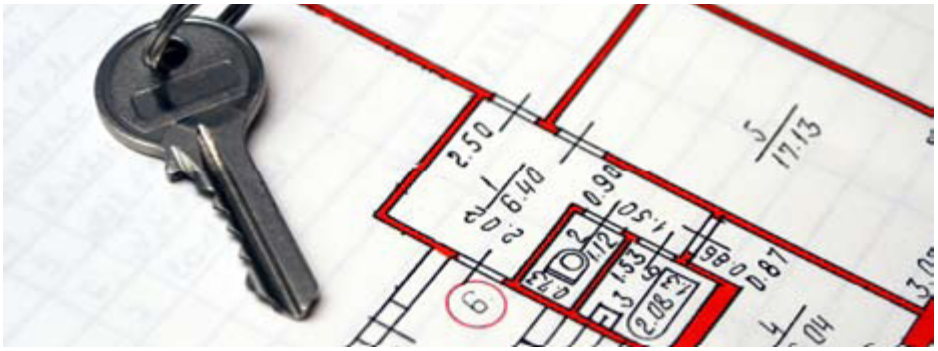
*Klimaschutzziele mit Hilfe von energetischen Sanierungsmaßnahmen*

Jedem Wohnungseigentümer steht ein individuell durchsetzbarer Anspruch auf Erfüllung dieser Verpflichtung zu (§ 21 Abs. 4 WEG). Auch hierdurch soll sichergestellt werden, dass die Wohneigentumsanlage in einem Zustand gehalten wird, der etwaige Nachteile und Schäden ausschließt. Die öffentlich-rechtlichen Pflichten der Wohnungseigentümer liegen in der Erfüllung und Erreichung übergeordneter Ziele aus Gründen des Gemeinwohls. Als gutes Beispiel dient derzeit die Erreichung der von der Bundesregierung vorgegebenen Klimaschutzziele mit Hilfe von energetischen Sanierungsmaßnahmen des Wohnungsbestandes. Bei der Erfüllung der beiden Pflichtenbereiche überkreuzen sie sich nicht selten. Viele Wohnungseigentümergemeinschaften setzen einen Wohnungseigentumsverwalter ein, der die von der Gemeinschaft gefassten Beschlüsse umsetzt.

Von einem professionellen Verwalter ist aber zu erwarten, dass er die Wohnungseigentümer über festgestellten Handlungsbedarf informiert und eine entsprechende Beschlussfassung ordnungsgemäß vorbereitet. Der professionelle Verwalter bereitet durch eigenständige Feststellungen, Information der Eigentümer und Organisation der Beschlussfassung die ordnungsmäßige Verwaltung des Gemeinschaftseigentums vor und unterstützt diese. Die folgenden für die Praxis besonders relevanten Vorsorge-, Schutz- und Sicherungspflichten betreffen alle Wohnungseigentümergemeinschaften:

## Die allgemeine Verkehrssicherungspflicht

Bei der Verkehrssicherungspflicht handelt es sich um ein von der Rechtsprechung entwickeltes Rechtsinstitut der zivilrechtlichen Haftung gegenüber jedermann aus sogenannter unerlaubter Handlung gemäß §§ 823 ff. BGB. Auf Ersatz eines schuldhaft verursachten Schadens (sowie gegebenenfalls auf Schmerzensgeld!) haftet insbesondere, wer ein sogenanntes Schutzgesetz gemäß § 823 Abs. 2 BGB und/oder dadurch eines der geschützten Rechtsgüter gemäß § 823 Abs. 1 BGB (u. a. Leben, Körper, Gesundheit, Freiheit, Eigentum) eines anderen verletzt.



**Verkehrssicherungspflicht, Instandhaltungs- und Instandsetzungpflicht sowie die Regelungen der HeizkostenV und der EnEV sind nur einige der Verpflichtungen, die auf Wohnungseigentümer zukommen.**

## Die Instandhaltungs- und Instandsetzungspflicht

*Instandhaltung und Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums*

Die Instandhaltung und Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums zählt gemäß § 21 Abs. 3 und Abs. 5 Ziff. 2 WEG zu den Pflichtaufgaben der Wohnungseigentümergemeinschaft. Nach § 21 Abs. 3 WEG regeln die Wohnungseigentümer die ordnungsmäßige Verwaltung des Gemeinschafts eigentums durch Mehrheitsbeschluss gemäß § 25 WEG. Dabei benennt der nicht abschließende Pflichtenkatalog des § 21 Abs. 5 WEG diejenigen Maßnahmen, die nach dem Willen des Gesetzgebers als für eine ordnungsmäßige Verwaltung wesentlich anzusehen sind. Hierzu zählt gemäß § 21 Abs. 5 Ziff. 2 WEG ausdrücklich die Instandhaltung und Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums.

Jeder Wohnungseigentümer hat einen einklagbaren Anspruch auf die Wahrnehmung der Instandhaltungs- und Instandsetzungspflichten durch die Gemeinschaft gemäß § 21 Abs. 4 WEG.

## Die Regelungen der Heizkostenverordnung

Im Zuge der Umsetzung des Integrierten Energie- und Klimaprogramms der Bundesregierung (IEKP) ist die novellierte Verordnung über die verbrauchsabhängige Abrechnung der Heiz- und Warmwasserkosten am 1. Januar 2009 (HeizkostenV) mit Wirkung

für alle Abrechnungszeiträume ab 2009 in Kraft getreten. Für die bis dahin abzurechnenden Verbrauchszeiträume gilt die HeizkostenV in der Fassung von 1989 fort.

## Die Energieeinsparverordnung

Mit Energie aus nicht erneuerbaren Ressourcen muss sparsam und umweltschonend umgegangen werden. Aus diesem seit langem anerkannten wirtschaftlichen und ökologischen Motiv resultiert eine Vielzahl gesetzlicher Vorschriften, die Wirtschaft und Verbraucher zu einem Ressourcen schonenden Umgang mit nicht erneuerbaren Energien anhalten sollen. Durch das Energieeinsparungsgesetz (EnEG) und der darauf basierenden Energieeinsparverordnung in der novellierten Fassung vom 24. Juli 2007 (Verordnung über energiesparenden Wärmeschutz und energiesparende Anlagentechnik bei Gebäuden – EnEV), in Kraft seit dem 1.Oktober 2007, sind vielfältige Regelungen zur Einsparung des Energieverbrauchs nicht nur bei Neubauten, sondern insbesondere auch bei Bestandsimmobilien geschaffen worden. Die EnEV gilt für alle Gebäude, die unter Einsatz von Energie beheizt oder gekühlt werden sowie für alle Anlagen der Heizungs-, Kühl-, Raumluft- und Beleuchtungstechnik und der Warmwasserversorgung in Gebäuden. Bei Wohnungseigentumsanlagen treffen die aus der Energieeinsparverordnung (EnEV) resultierenden Pflichten die Wohnungseigentümergemeinschaft als solche, da die Regelungen der EnEV grundsätzlich gebäudebezogen gelten. Jeder einzelne Eigentümer kann von seinen Miteigentümern gemäß § 21 Abs. 4 WEG notfalls gerichtlich die Erfüllung der Vorschriften der EnEV verlangen, da deren Beachtung zur ordnungsmäßigen Verwaltung, insbesondere zur Instandsetzung und Instandhaltung des Gemeinschaftseigentums i. S. d. § 21 Abs. 3 und Abs. 5 Ziff. 2 WEG gehört.

In Deutschland ist durch den Beruf des Immobilienverwalters ein wichtiges Hilfsinstrument für Wohnungseigentümergemeinschaften vorhanden. Obwohl der Beruf des Immobilienverwalters kein Ausbildungsberuf ist und die Rechte und Pflichten des Verwalters im WEG nur ausreichend formuliert sind, gibt es klare Handlungslinien ob der aktuellen Rechtsprechung. Hinzu kommen Aus-, Fort- und Weiterbildungsseminare, die auch der Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter seinen Mitgliedern und Gästen anbietet, damit die Immobilienverwaltung in Deutschland trotz fehlender gesetzlicher Richtlinien die Anforderungen hoher Qualität und Professionalität erfüllt. Kaum ein Eigentümer ist sich seiner Pflichten voll bewusst. Bei der großen Menge an Verpflichtungen ist es nur wenigen Eigentümern überhaupt möglich, über alle Gesetzesänderungen informiert zu bleiben. Der BFW rät daher Immobilieneigentümern, sich auf die Hilfe eines professionellen Verwalters zu stützen. Einige Verbände bemühen sich mit einem Verhaltens- oder Qualitätsmanagementkodex Qualität und professionelle Arbeit des Verwalters sicherzustellen.

Der BFW e. V. führt sowohl einen Verhaltens-und Ehrenkodex als auch ein WerteManagementSystem, dem sich die Mitglieder verpflichtet fühlen.

**Deniz Bolten**

*Quelle:*
*Die Verantwortung der Eigentümer – Das Pflichtenheft der Wohnungseigentümergemeinschaft, BFW e. V. (HG.), Berlin 2009. Erhältlich über service@wohnungsverwalter.de*

Personalien

# EBZ Neueinführung: Fernlehrgang „Technik für Kaufleute“ feiert Premiere

Das EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft hat einen neuen Fernlehrgang ins Leben gerufen: Der Kurs „Technik für Kaufleute“ wird die bereits bestehenden kaufmännischen Fernlehrgänge „Geprüfte/r Immobilienverwalter/in“ und „Immobilienkaufmann/kauffrau“ ergänzen und soll ein besonders interessantes Angebot für alle darstellen, die sich mit zusätzlichem technischen Wissen ausstatten wollen. Entstanden ist er unter anderem aufgrund zahlreicher Anfragen aus der Branche selbst: Unternehmen hatten sich in der Vergangenheit immer wieder mit dem Wunsch nach einem technischen Wissens-Update für ihre kaufmännischen Mitarbeiter an das EBZ gewandt.

„Mitarbeiter in Vermietung und Verwaltung benötigen dieses technische Wissen – etwa bei Wohnungsübergaben, bei der Beauftragung von Handwerkern oder der Abnahme von Handwerkerleistungen“, erläutert Rüdiger Grebe, Leiter der EBZ Akademie für Weiterbildung. „Sind entsprechende Grundkenntnisse vorhanden, dann bedeutet das eine Vereinfachung von Arbeitsabläufen, die Vermeidung von potenziell teuren Fehlern und insgesamt ein flüssigeres Arbeiten.“

Grebe und sein Team haben mehr als ein Jahr lang daran gearbeitet einen Fernlehrgang zu erstellen, der die notwendigen Inhalte verständlich und effizient vermittelt. Inzwischen ist der Fernlehrgang von der Staatlichen Zulassungsstelle für Fernunterricht (ZFU) sowie nach der Anerkennungs- und Zulassungsverordnung Weiterbildung (AZWV) akkreditiert.

Die Kick-Off-Veranstaltung für den neuen Fernlehrgang fand am 10. September im EBZ in Bochum statt. Für die Teilnehmer eine gute Gelegenheit sich miteinander, aber auch mit dem EBZ-Organisationsteam vertraut zu machen. Die Benutzung des eCampus – der webbasierten Lernplattform, die allen Kursteilnehmern für Diskussionen und schnelle Kontaktaufnahme zur Verfügung steht – wurde ebenfalls ausführlich erklärt. „Wer per Fernunterricht lernt, der muss trotzdem nicht alleine lernen“, so Rüdiger Grebe. „Der eCampus ermöglicht unseren Kursteilnehmern eine schnelle Vernetzung untereinander und erleichtert natürlich auch den Kontakt zu uns.“

Die Teilnehmer des ersten Fernlehrgangs „Technik für Kaufleute“ sind nun mit großer Neugier und viel Wissenshunger in den Kurs gestartet. Die meisten von ihnen entsprechen genau der Zielgruppe, die das EBZ mit dem neuen Weiterbildungsangebot für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft angepeilt hatte. So beispielsweise auch Mario Münch. Der 33-Jährige ist Kundenbetreuer und Ausbilder für Immobilienkaufleute bei der Gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaft der Stadt Kassel mbH.

„Als Kaufmann stelle ich oft fest, dass die Kommunikation mit Handwerkern, Ingenieuren und Architekten viel besser laufen könnte, wenn ich mehr technisches Grundlagenwissen besäße, und wenn ich über das gleiche Vokabular verfügen würde wie die technischen Berufe“, so Münch. „Von der Teilnahme am Fernkurs ‚Technik für Kaufleute‘ erhoffe ich mir zusätzliches technisches Fachwissen, das sich mit meinem kaufmännischen Wissen ergänzt und Handlungsabläufe zukünftig vereinfacht.“

Die Flexibilität des Fernlern-Modells macht es möglich: Obwohl der Kurs bereits gestartet ist, können Anmeldungen noch bis Ende Oktober vorgenommen werden, ohne dass die später gestarteten Teilnehmer dadurch in allzu großen Zeitdruck geraten würden.

**Andreas Winkler**

*Das EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ging aus der renommierten 1957 gegründeten Stiftung „Hösel“ hervor und ist die größte und komplexeste immobilienwirtschaftliche Bildungseinrichtung in Europa mit 56.000 Teilnehmertagen im Jahr. Zum bisherigen Angebot des EBZ gehören eine private Berufs- und Fachschule, Fernunterricht, berufsbegleitende Studiengänge sowie Weiterbildungen, Seminare und Tagungen zu aktuellen Themen für Fach- und Führungskräfte aus der Wohnungs- und Immobilienbranche. Mögliche Abschlüsse sind Master of Arts „Real Estate Management“, Bachelor of Arts „Real Estate“, Bachelor of Arts „Business Administration“, Immobilienfachwirt, Bilanzbuchhalter, Fachkaufmann WEG und staatlich geprüfter Betriebswirt. www.e-b-z.de*

*Per Klick zum Lehrbeispiel WOHNUNGSABNAHME*

... Lehrbeispiel

# Wann ist ein Gutachten für Sie wichtig?

beim Kauf und Verkauf, um Fehlentscheidungen zu vermeiden

beim Jahresabschluss, um die stillen Reserven genau zu kennen

bei Erbschaften, für gerechte Erbaufteilungen und Erbabfindungen, sowie zur Vorlage beim Finanzamt

bei Vormundschaften, um die Wirtschaftlichkeit zu belegen

bei Scheidungen, zur gerechten Vermögensaufteilung/Zugewinnberechnung

bei Rechten und Belastungen, zur Auflösung oder Begründung von Rechten und Belastungen

bei Beleihungen, zur Ermittlung des Beleihungswerts

bei Versicherungen, um Über- und Unterversicherung zu vermeiden

bei Fragen zur Miet- oder Pachthöhe

und bei vielen anderen Gelegenheiten.

DEKRA Certification
DEKRA
zertifiziert


**Wolfram W. Wiedenbeck**
Sachverständiger für Immobilienbewertung
Gültig bis 01/2013
bei weiteren Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung unter
0221 / 99 20 93 26 oder per Email!
www.immobilien-gutachten-koeln.de

Vermarktung und Marketing

# Nur keine falsche Bescheidenheit – die große Chance der ehemals gemeinnützigen Wohnungsunternehmen!

Angesichts eines schrumpfenden Markts und gehobenen Ansprüchen schlägt jetzt die Stunde der traditionellen Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften. Denn wo die Konkurrenz aus privaten und rein renditeorientierten Immobilienanbietern jahrelang nur den Profit im Blick hatte, floss bei den ehemals Gemeinnützigen das Geld in eine nachhaltige Bestandsoptimierung. Laut Experten bildet dieses enorme Potenzial jetzt den wichtigsten Grundstein für zukünftige Vermietungserfolge – vorausgesetzt es wird mit der richtigen Kommunikationsstrategie wirkungsvoll in die Öffentlichkeit getragen!

Bitte weitersagen – Qualität setzt sich durch! Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften profitieren jetzt von ihrer verantwortungsvollen und nachhaltigen Unternehmenspolitik der letzten Jahrzehnte.

Man kann es nachfühlen, wenn derzeit viele Geschäftsführer und Vorstände „die Welt nicht mehr verstehen". Trotz beachtlicher Modernisierungsbudgets, kompetenter Mitarbeiter und hochwertiger Wohnungsqualität klettert die Leerstandsquote Jahr für Jahr nach oben. Die Zeiten, in denen Bewerber Schlange standen, sind längst vorbei und selbst dort, wo Leerstand eigentlich kein Thema ist, bringen steigende Fluktuation und eine weitestgehend überalterte Mieterschaft auf absehbare Zeit neue Schwierigkeiten mit sich.

Kay Stolp, Geschäftsführer von Stolp und Friends, der auf die ehemals gemeinnützige Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketinggesellschaft aus Osnabrück, verfolgt diese Entwicklung seit über 20 Jahren. Und er glaubt fest an den Erfolg der nachhaltig orientierten Bestandshalter und Wohnungsunternehmen und sagt ihnen, gerade wegen den neuen Herausforderungen auf dem Immobilienmarkt, eine große Zukunft voraus. „Fakt ist, dass der Kernbereich dieser Wohnungsanbieter in der Regel weitaus stärker, gesünder und zukunftsfähiger ist, als dies bei der Konkurrenz der Fall ist. Wir haben gute Wohnungen, faire und bezahlbare Mietpreise und eine grundsolide Mitarbeiterstruktur." Dass trotz dieser Ausgangslage viele Unternehmen weit hinter ihren Möglichkeiten zurückliegen, ist für den Marketingexperten jedoch nicht verwunderlich. „Auch wenn Produkt und Preis stimmen, hapert es bei vielen am Vertrieb bzw. der Vermarktungsqualität und der Kommunikation. Es reicht heutzutage eben nicht mehr, gute Wohnungen zu besitzen. Man muss sie auch aktiv vermarkten und ein positives Image offensiv kommunizieren."

Doch Stolp weiß auch, Marketing ist gerade im Bereich der ehemals gemeinnützigen Wohnungswirtschaft ein weitestgehend unterentwickeltes Handlungsfeld. Das liegt zum einen daran, dass eine lautstarke Vermarktung der Wohnungen über Jahrzehnte schlicht nicht nötig war, und zum anderen, dass es nicht zum Selbstverständnis eines sozialen Vermieters passte, den Kunden allzu stark zu „umwerben". Branchenexperte Stolp beobachtet in diesem Punkt jedoch einen deutlichen Gesinnungswandel: „Offensives Marketing stand jahrelang für das renditeorientierte und teilweise sogar verantwortungslose Handeln sogenannter >Heuschrecken<. Doch mittlerweile sehen immer mehr Geschäftsführer aus dem ehemals gemeinnützigen Bereich, dass gutes Marketing und eine faire, soziale und nachhaltige Firmenpolitik sich nicht ausschließen – ganz im Gegenteil. Für den Fortbestand eben jener Tugenden ist gutes Marketing genau so wichtig, wie anders herum diese Tugenden gutes Marketing ausmachen."

*Gutes Marketing und eine faire, soziale und nachhaltige Firmenpolitik schliessen sich nicht aus*

**Selbstbewusst die eigenen Stärken kommunizieren – ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen entdecken die Chancen offensiven Marketings.**

## Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler

Aus Sicht des Marketingberaters Stolp wird dieses Wissen von den Verantwortlichen leider immer noch viel zu selten stringent und wirkungsvoll umgesetzt. „Wer über Jahrzehnte mit einem Wohnungsunternehmens verwachsen ist, kann nicht objektiv beurteilen, wie das Unternehmen in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird oder welche Zielgruppen das größte Potenzial bieten. Ihm fehlt der klärende Blick von außen, von jemandem, der sich sowohl mit den besonderen Strukturen der Wohnungswirtschaft als auch mit den Funktionsweisen modernen Marketings auskennt und vor allem die nötige Erfahrung besitzt." Ohne diese Erfahrung bleiben unkoordinierte Einzelaktionen in ihrer Wirkung oft hinter ihren Möglichkeiten zurück. Erfolgreiches Marketing ist schließlich gerade in der Wohnungswirtschaft von vielen „Drehschrauben" abhängig, die sehr genau aufeinander abgestimmt werden müssen. „Nur wenn alle Parameter in ein schlüssiges Gesamtkonzept integriert werden, kann Vermietungsförderung ihre volle Wirkung entfalten. Nur dann macht sich eine entsprechende Kampagne in deutlicher Leerstandsreduzierung bezahlt."

*Ohne Erfahrung bleiben unkoordinierte Einzelaktionen in ihrer Wirkung oft hinter ihren Möglichkeiten zurück*

## Lohnende Synergieeffekte

Ist diese zielgruppenorientierte Vermietungsförderungskampagne, sowohl was die Gestaltung als auch die textliche Ausarbeitung angeht, „aus einem Guss", ergeben sich zusätzlich hochwirksame Synergieeffekte. „Zunächst ist hier der erbrachte Wiederer-

*Vermietungsförderungskampagne „aus einem Guss".*

kennungswert zu nennen", konkretisiert Kay Stolp. „Durch die Wiederholung in verschiedenen Medien setzen sich die kommunizierten Inhalte nachhaltiger in den Köpfen der Kunden fest. Darüber hinaus gewinnt das Unternehmen durch die einheitliche Darstellung von z. B. Anzeigen und Plakaten eine breitere Präsenz in der Öffentlichkeit. Der heutige Kunde ist es nicht nur gewohnt, auf mehreren Kanälen angesprochen zu werden, er bemisst danach – bewusst oder unbewusst – auch die Größe und Kompetenz des Unternehmens. Das sind sozusagen gelernte Mechanismen, die darüber entscheiden, ob der Kunde ein Wohnungsunternehmen als Marke und damit als >erste Adresse vor Ort< wahrnimmt oder eben nicht." Als dritter Effekt spielt natürlich auch die gezielte Kundenführung eine wichtige Rolle. Wird etwa ein Leser einer Anzeige dazu gebracht, eine entsprechende Homepage zu besuchen, muss die Kommunikationslinie hier fortgesetzt werden. Der Interessent wird sozusagen fortlaufend „an die Hand genommen" und so dem zentralen Ziel, z. B. einer ersten Kontaktaufnahme, zugeführt.

## Das Prinzip: Wellen schlagen!

Auf die Kosten solch umfassender Vermietungsförderungskampagne angesprochen, führt Kay Stolp gern ein Beispiel an: „Wenn ich auf mich aufmerksam machen möchte, ist es manchmal ratsamer, einmal laut zu schreien als fortlaufend zu flüstern. Natürlich muss ich für so eine Kampagne mehr Geld in die Hand nehmen als für eine Schwarz-Weiß-Anzeige in der Zeitung. Doch nur so setze ich mich auch effektiv von der Konkurrenz ab und in der öffentlichen Wahrnehmung fest." Nach Einschätzung des Branchenkenners ist es dabei gar nicht notwendig, fortlaufend durch teure Anzeigenschaltungen und Plakatierungen sichtbar zu bleiben. „Wenn eine solche Kampagne klug konzipiert und mit ausreichendem Druck in die Öffentlichkeit getragen wurde, entwickelt sie sich zu einem Selbstläufer. Wird die betreffende Wohnungsgenossenschaft bzw. -gesellschaft erstmal als bedeutsamer regionaler Vermieter im Bewusstsein der Bürger abgespeichert, profitiert sie nachhaltig von einer entsprechenden Mund-zu-Mund-Propaganda."

## PR-wirksamer Aktionscharakter

*Vertrauen schaffen und zu festigen, ist das oberste Ziel jeder Kampagne*

Nach der Erfahrung des Experten Stolp hat es sich bewährt, Marketingkampagnen mit aufmerksamkeitsstarken Aktionen zu kombinieren. So kann eine Plakat- und Anzeigenserie etwa einen zeitlich begrenzten Bonus, Rabatte oder andere zielgruppenorientierte Mehrwerte kommunizieren. Solche vermietungsfördernden Aktionen eignen sich dann in besonderer Weise, um durch begleitende Pressearbeit zusätzliche Aufmerksamkeit zu erregen. Einen besonderen PR-wirksamen Spezialfall durchdachter Kundenansprache möchte Kay Stolp uns nicht vorenthalten: „Wir haben für verschiedene Kunden bereits Kampagnen realisiert, in denen echte Mieterinnen und Mieter als sogenannte Models eingesetzt, und im Bezug auf ihre Zufriedenheit zitiert wurden. Das wirkt authentisch und ehrlich und schafft Vertrauen – sowohl gegenüber potenziellen Neumietern als auch zwischen Mieter und Vermieter." Dieses Vertrauen zu schaffen und zu festigen, ist für die Osnabrücker Marketingexperten das oberste Ziel jeder Kampagne und der Kern effizienter Kundenansprache.

Wer mehr über die Möglichkeiten der vernetzten Marketingkommunikation und die vermietungsfördernden Leistungen von Stolp und Friends erfahren möchte, kann völlig unverbindlich ein Beratungsgespräch mit Geschäftsführer Kay Stolp in Anspruch nehmen. Entsprechende Termine können jederzeit unter 0541 800493 0 vereinbart werden.

**Paul Hohenhaus**

Sozialmanagement

# Wohnungs- und Immobilienwirtschaft: Zehn-Punkte-Aktionsplan zur Bekämpfung von Rassismus auf kommunaler Ebene

Die Nürnberger Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, der sich auch die Joseph-Stiftung zugehörig fühlt, hat auf Initiative der Stadt einen Zehn-Punkte-Aktionsplan zur Bekämpfung von Rassismus auf kommunaler Ebene beschlossen. Leitlinien und Verhaltenskodices sollen Chancengleichheit auf dem Wohnungsmarkt (Vermietung und Verkauf) gewährleisten.

Foto: Dieter Barth (wbg)

Die freiwillige Selbstverpflichtung gegen die Diskriminierung haben außer der Joseph-Stiftung folgende Unternehmen unterzeichnet: Alpha Haus und Grundsstücks GmbH, anders WOHNEN e. G., Genossenschaft „Selbsthilfe“ e. G., BAUHAUS Bauträger und Immobiliengesellschaft mbH, b.k. baukonzept, Evangelisches Siedlungswerk in Bayern, GBW Management GmbH, Hausbau Bayern, KIB Projekt GmbH, KOCHINVEST Unternehemensgruppe, Postbaugenossenschaft Nürnberg e. G., Siedlungswerk Nürnberg GmbH, St. Gundekar-Werk Eichstätt GmbH, Verein Wohnen und Integration im Quartier e. V., wbg Nürnberg GmbH, Wohnungsgenossenschaft Noris e. G., Wohnungsgenossenschaft Nürnberg-Nord e. G. Unter anderem heißt es bei den Zielen: „Menschen mit unterschiedlichen Wohn- und Lebensgewohnheiten müssen Formen des Zusammenlebens finden, bei denen auf Mentalität, Kultur und Sprache wechselseitig Rücksicht genommen wird, insbesondere auf die Lebensgewohnheiten der bereits ansässigen Bewohner.“ Ferner: „Bei allen Bauvorhaben sollte das räumliche Umfeld so gestaltet werden, dass interkultureller Austausch und Integration gefördert werden.“

Die gemeinsame Erklärung schließt mit einem Ausblick: „Nicht nur ein starker Anfang, sondern ein nachhaltiges und ernsthaftes Fortführen des Prozesses ist notwendig. Deshalb sollten sich die Partner dieses Prozesses mindestens einmal im Jahr treffen, um über Erfolge bzw. Misserfolge und ggf. Verbesserungsvorschläge zu diskutieren.“

**red.**

Städte als Partner

# Hanau und Nidderau: Neue Chancen für Städte und Investoren durch den Wettbewerblichen Dialog

NH ProjektStadt etabliert das „Kompetenzzentrum Wettbewerblicher Dialog". Wegbereiter innovativer und integrierter Lösungen für komplexe städtebauliche Projekte in Deutschland. Die Städte Hanau und Nidderau nahmen erstmalig daran teil. Ein Zwischenbericht.

*Bundesweiter Vorbildcharakter*

Die Städte Hanau und Nidderau haben gemeinsam mit der NH ProjektStadt als Partner Neuland betreten. Erstmalig in Deutschland wurden dort die Entwicklungen einer städtebaulich komplexen und hochwertigen Innenstadtlage mit Hilfe des Wettbewerblichen Dialogs durchgeführt. Bundesweiten Vorbildcharakter hatte der im Mai dieses Jahres mit einer Zustimmung durch nahezu alle Stadtverordneten erfolgreich abgeschlossene Wettbewerbliche Dialog in der Stadt Hanau. Stadtplaner Prof. Thomas Dilger, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauischen Heimstätte / Wohnstadt: „Die in den zwei Jahren gemeinsam, intensiv und konstruktiv geführten Diskussionen und Verhandlungen haben zu einem Ergebnis geführt, mit dem die Stadt zu Recht hoch zufrieden ist. Wirtschaftliche und städtebauliche Aspekte haben hier gleicher Maßen Berücksichtigung gefunden. Vorteil des Wettbewerblichen Dialogs gegenüber einem konventionellen Vergabeverfahren ist der geringere Grad an Vorfestlegungen und die Offenheit für verschiedene Lösungsvorschläge. Gegenüber einem Architektenwettbewerb besteht der Vorteil in der auf Realisierung gerichteten Zielsetzung. Am Ende des Verfahrens steht nicht die Prämierung eines städtebaulichen Lösungsvorschlags, sondern ein städtebaulicher Vertrag mit fester Bauverpflichtung des Bieters."

Die NH ProjektStadt zeichnete in Hanau für alle Investitionsberechnungen und die immobilienwirtschaftliche Beratung verantwortlich und ist für den im Oktober 2009 begonnenen Wettbewerblichen Dialog zur „Neuen Mitte" in Nidderau mit der Steuerung des gesamten Verfahrens beauftragt. Michael Schreier, Jurist und Unternehmensbereichsleiter Stadtentwicklung der NH ProjektStadt sieht aufgrund der bisher überzeugenden Erfahrungen in dem Verfahren ein enormes Potenzial für Städte wie Investoren. „Mit unserem ‚Kompetenzzentrum Wettbewerblicher Dialog' bieten wir den Kommunen die gesamte Verfahrenssteuerung an, die Einleitung und Abwicklung aller Dialogphasen, alle Investitionsberechnungen sowie unser Know-how im Bereich der Immobilienwirt-

NH ProjektStadt
Kompetenzzentrum Wettbewerblicher Dialog

schaft, des Städtebaus und der Gremien- und Bürgerbeteiligung. Auch die rechtliche Beratung stellen wir mit einem arrivierten Kooperationspartner sicher."

## Der Wettbewerbliche Dialog mit städtebaulicher Aufgabenstellung

*Die Grundidee ist das schrittweise Erarbeiten von Lösungen.*

Der Wettbewerbliche Dialog ist ein durch das ÖPP-Beschleunigungsgesetz 2005 eingeführtes Vergabeverfahren. Rechtsgrundlage ist § 101 Abs. 4 GWB und § 3a Abs. 4 VOB/A. Dieses anonyme Verfahren ist bei der Vergabe besonders komplexer Aufträge anwendbar, bei denen die Ergebnisse und somit die rechtlichen sowie finanziellen Bedingungen aufgrund unterschiedlicher Lösungsmöglichkeiten nicht im Vorhinein eindeutig beschreibbar sind. In einem Wettbewerblichen Dialog mit der Zielsetzung der Planung und Realisierung einer städtebaulichen Entwicklung werden die Vertragsgegenstände erst im Verfahren konkretisiert und abschließend beschrieben. Die Grundidee des Wettbewerblichen Dialoges ist das schrittweise Erarbeiten von Lösungen, die im Dialog zwischen Bieter und Stadt auf der Grundlage einer städtebaulichen und wirtschaftlichen Aufgabenstellung entwickelt werden. Die Stadt erörtert mit denen aufgrund ihrer Eignung ausgewählten Bietern ihren Bedarf. Auf Grundlage der Aufgabenstellung reichen die Bieter erste Lösungsvorschläge ein. Die Lösungsvorschläge werden mit Anregungen und Hinweisen durch ein interdisziplinär besetztes Projektteam kommentiert, durch die Bieter überarbeitet und abermals in einer Dialogphase diskutiert. Bestandteil des Dialogverfahrens sind angeknüpfte Vertragsverhandlungen, in denen die städtebaulichen Rahmenbedingungen sowie die Rechte und Pflichten der Vertragspartner geregelt werden. Nach Abschluss der jeweiligen Dialogphasen entscheidet die Stadtverordnetenversammlung über die Einleitung der Angebotsphase, die mit dem Zuschlag für das verbindliche Angebot eines Investors abgeschlossen wird.

Die Lösungsvorschläge werden auf der Grundlage einer von der Stadtverordnetenversammlung beschlossenen und den Bietern bekannten Bewertungsmatrix bewertet. Zum Ende des Verfahrens erhält die Kommune mit dieser Vorgehensweise bedarfsorientierte und qualifizierte Entwürfe. Die Stadtverordnetenversammlung entscheidet zum Ende des Vergabeverfahrens folglich zwischen mehreren tauglichen Entwürfen und wird jenem Investor den Zuschlag geben, der auf der Grundlage der Bewertungsmatrix das insgesamt für die Stadt vorteilhafteste Angebot unterbreitet.

Der Stadtverordnetenversammlung obliegt während des Verfahrens, neben der Festlegung der Bewertungskriterien, jede verfahrensleitende Entscheidung, insbesondere über die Abschichtung von Lösungsvorschlägen, die Einleitung der Angebotsphase und letztendlich der Zuschlag. Die Beratung des Stadtparlaments erfolgt durch das Projektteam, das das Verfahren für die Kommune steuert und die Entwürfe bewertet.

**Jens Duffner**

*NH ProjektStadt*
*Fachbereich Integrierte Stadt und Gewerbeflächenentwicklung*
*Schaumainkai 47*
*60596 Frankfurt am Main*
*Marion Schmitz-Stadtfeld*
*Fachbereichsleiterin*
*T: 069 6069-1142*
*Mail: marion.schmitz-stadtfeld@nh-projektstadt.de*
*www.nh-projektstadt.de*

Städte als Partner

# So wohnt das Ruhrgebiet: Die „Route der Wohnkultur“ zeigt die Architektur und Alltagskultur zwischen Duisburg und Hamm

Bergarbeitersiedlungen, Siedlungsbauten aus den 1970er Jahren, Fachwerkhäuser, Villen der Gründerzeit, Bauten im Stil der neuen Sachlichkeit, Bauhausarchitektur, moderne Grachtenbauten – Wohnkultur in der Metropole Ruhr, Architektur und Siedlungsentwicklung, die Geschichte und Wandel dieser Region kennzeichnen. Das Kulturhauptstadt-Projekt „Route der Wohnkultur“ zeigt ausgewählte, bedeutende und markante Objekte in der Region und lädt die Besucher ein, die Geschichte, die unterschiedlichen Lebensformen und die Menschen der Metropole Ruhr und ihre Alltagskultur kennenzulernen.

Wohnhaus Emster Siepen, Foto: Sabine Bungert, Essen

Vier Themenschwerpunkte bilden die verschiedenen Facetten des Wohnens ab. Das Thema Siedlung zeichnet anhand der unterschiedlichen Siedlungstypen die Geschichte des Wohnens in der Region nach: von den frühen gartenstädtischen Siedlungen, wie der Siedlung Fürst Hardenberg in Dortmund über den Siedlungsbau der Nachkriegszeit bis hin zu den Großwohnsiedlungen der 1970er Jahre, der Hustadt in Bochum und der Siedlung Tossehof in Gelsenkirchen und denen der Internationalen Bauausstellung Emscher Park (IBA Emscher Park) der 1990er Jahre, wie die Siedlung Küppersbusch in Gelsenkirchen und die Gartenstadt Seseke-Aue in Kamen.

Unter Geschichte & Moderne wird der Wandel der Wohnformen der Metropole Ruhr dokumentiert, bei dem historische Substanzen erhalten und mit modernen Elementen gemischt wurden: in alten Fabriken entstehen moderne Wohnungen, denkmalgeschützte Häuser werden behutsam modernisiert oder neue zukunftsweisende, zum Teil experimentelle Wohnformen werden entwickelt. Zu dieser Kategorie zählen unter anderem die Dinnendahlsche Fabrik in Essen, die Malakowtürme der Zeche Holland in Gelsenkirchen oder aber die Fachwerkhäuser in der Hattinger Altstadt.

Der Themenschwerpunkt Urbanität verdeutlicht, dass die Metropole Ruhr neben landschaftlich geprägten Teilen auch urbane Stadtkerne aufweist, die wegweisende

*Der Klick zum Spielplan*

... RDW Spielplan

Wir machen Kulturhauptstadt.
RUHR.2010
Kulturhauptstadt Europas
Route der Wohnkultur
Ein Projekt der Kulturhauptstadt Europas RUHR.2010

Wohnformen hervorgebracht haben. Im Zuge einer Renaissance der Innenstädte werden diese Zonen wieder interessant als Standorte für neue attraktive Wohnformen oder eine Neuinterpretation vorhandener Lebenswelten wie das GrugaCarree in Essen oder der Duisburger Innenhafen.

Unter Demografie werden schließlich die Möglichkeiten für die Entwicklung zahlreicher unterschiedlicher und neuer Wohnformen vorgestellt. Als traditionelle Einwanderer-Region liefert die Metropole Ruhr Beispiele eines Miteinanders unterschiedlicher Kulturen. Gleichzeitig muss mit einer geringer werdenden Bewohnerschaft, mit zahlreichen alten Menschen und mit Leerständen im Wohnungsbau umgegangen werden. Die Projekte Fliedner Dorf in Mülheim an der Ruhr und WohnreWIR in Dortmund zeigen Möglichkeiten eines Umgangs mit den aktuellen demografischen Herausforderungen.

*Zum Projekt ist ein Katalog erschienen, der auf 256 Seiten ausführliche Informationen zu den einzelnen Objekten sowie Aufsätze zum Leben in der Metropole Ruhr gibt. Klartext Verlag, ISBN 978-3-8375-0328-9, ca. 25 Euro.*

## Route der Wohnkultur - Ruhr.2010-Projekt öffnet Türen und Augen

Die „Route der Wohnkultur“ stellt neben dem Gebäude und seiner Einbindung in den Stadtkontext auch die Menschen vor, die dort leben, ihr Wohnumfeld, die Dichte und Mischung der Nachbarschaft sowie die Sozialstrukturen und die Fragen der Identität und Symbolik der Wohnform. Während des Kulturhauptstadtjahres werden ausgehend von den Portalstädten Duisburg, Essen, Bochum und Dortmund geführte Bustouren zu den umliegenden Objekten angeboten. Ebenfalls wird es zu festgelegten Terminen Spaziergänge in den einzelnen Siedlungen oder Stadtteilen geben.

Im Zeitraum von Januar bis Juli und im November bis Dezember können die Wohnprojekte von außen besichtigt werden. Im Sommer der Wohnkultur von August bis Oktober beinhalten die Touren mindestens eine Wohnungsbesichtigung.

Ein Höhepunkt stellt der Tag der Wohnkultur am 19. September 2010 dar, an dem alle 58 Siedlungen, Wohnungen und Wohngebäude von innen zu besichtigen sind. An diesem Tag werden zwischen Duisburg und Hamm Informationsveranstaltungen zum Wohnen, thematische Führungen, Veranstaltungen und Nachbarschaftsfeste angeboten.

**Mirjam Flender**
**Marc Oliver Hänig**

*Schnelle und ausführliche Informationen auf einen Blick gibt die „Box der Wohnkultur“, die kostenlos bestellt werden kann. Darin befinden sich Informationskarten zu allen 58 Objekten sowie ein Spielplan mit einer Übersicht aller Touren und Veranstaltungen der „Route der Wohnkultur“. www.routederwohnkultur.de*

Veranstaltungen

# NoIR-Premiere auf der Ostsee: 85 Segler feiern 1. Norddeutsche Immobilien-Regatta

Die Regattaszene der deutschen Immobilienkapitäne ist seit dem 3. September 2010 um einen Höhepunkt mit Zeug zum Klassiker reicher: Die NoIR 2010 von Strande bei Kiel nach Port Olpenitz und zurück hat ihre Premiere mit großem Erfolg bestanden. 85 Teilnehmer, darunter Neueinsteiger und erfahrene Segler und Seglerinnen aus der Immobilienwirtschaft, starteten mit 14 Yachten in die eintägige Langstrecke über rund 40 Seemeilen. „Das Echo auf unsere Initiative war mitreißend, Fortsetzung folgt", versprach Veranstalter Carsten Jeschka, Regionaldirektor Nord der Aareon Deutschland GmbH.

Foto: Reto Klar/Aareon Deutschland

Aareon Deutschland GmbH, das führende Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft in Europa hatte das kleine, aber feine Segelfest im Norden initiiert und gemeinsam mit dem BFW Landesverband Nord e.V. (Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen) und der Aareal Bank AG veranstaltet.

*Kleine, aber feine Segelfest im Norden*

Zu den Ideengebern zählten Skipper und Eigner Andreas Hoffmann, Wielant Hoffmann Immobilien Hamburg GmbH, sowie Skipper und Steuermann Martin Görge aus Schilksee bei Kiel, einer der erfolgreichsten 505er-Segler Deutschlands. Der Geschäftsführer der Albert Ballin KG hatte einst das HSH Nordbank Blue Real Race mit aus der Taufe gehoben und stand auch jetzt wieder Pate für den Branchentreff unter Segeln für die Immobilienwirtschaft. „Branchen-Regatten sind im Kommen", so Görge, der auch selbst als Skipper und Steuermann der J80 „Emma" für die NoIR gemeldet hatte, „es ist einfach so, dass man bei Regatten an Bord einer Yacht intensiv miteinander reden und die Pausen auch zum Knüpfen neuer Kontakte nutzen kann. Solche Möglichkeiten bietet nur der Segelsport."

*An Bord einer Yacht kann m an intensiv miteinander reden*

Per Klick zur Bildergalerie

Görges Crew zählte zu den führenden Mannschaften, als der Wind den Seglern kurz vor dem verdienten Finale einen Strich durch die Rechnung machte. Der schlief im Gegensatz zur Stimmung an Bord der Yachten ein. So konnten die Teams die Ziellinie nach perfektem Start vor Strande in Winden um drei Beaufort nicht mehr im Zeitlimit errei-

*Vor dem Ziel schlief der Wind ein*

chen. Die Wettfahrtleitung vom Kieler Yacht-Club musste das Rennen abbrechen. Dem gelungenen Tag auf See und an Land tat das wenig Abbruch. Statt der geplanten klassischen Siegerehrung belohnten die Veranstalter ihre Teilnehmer mit einer Spaßvariante. So kamen auch jene noch zu Ehren, die ihre Segel als letzte herunter nahmen oder die weiteste Anreise in Kauf genommen hatten, um bei der 1. Norddeutschen Immobilien-Regatta dabei zu sein. Als Business-Bonus gab es für alle Teilnehmer in der Mittagspause einen Insider-Vortrag von Dr. Knut Ley von der Port Olpenitz GmbH.

*Wir wollen auch 2011 wieder dabei sein*

Heiner Kropp, Skipper und Steuermann einer schnellen Cayenne 42, bedauerte zwar die unvollendete Wettfahrt, nicht aber seine Teilnahme an der NoIR-Premiere. Der imetas-Geschäftsführer sagte: „Segeln ist schon immer meine Leidenschaft. Beruflich bin ich auf Grundstücke und Projekte in Wasserlagen spezialisiert. Das Konzept der NoIR hat aus meiner Sicht hervorragend funktioniert. Wir hatten drei uns bekannte und drei neue Crew-Mitglieder an Bord, darunter auch einen Nichtsegler. Die Mischung war gelungen. Uns hat die Veranstaltung sehr viel Spaß gemacht und wir wollen auch 2011 wieder dabei sein."

**Strahlende Gesichter und am Ende waren alle Sieger**

Der Mix aus alten und neuen Booten, versierten Skippern und Segelnovizen kam gut an. „Neben der hervorragenden Organisation hat mich die Flotte verschiedenster Yachten, großer und kleiner, klassischer und moderner, sehr beeindruckt", sagte BGFG-Vorstandsmitglied Peter Kay, der sein wunderschönes Snabaad „Oline" von 1947 mitbrachte, „die Regatta hat den Segelsport insgesamt toll repräsentiert, Einsteiger begeistert und auch erfahrenen Seglern beim Wechsel auf andere Boote ganz neue Perpektiven geboten."

Eine der Neueinsteigerinnen war Katharina Feddersen, Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht und Arbeitskreisleiterin der BFW Nord. Sie brachte zwar einen viele Jahre zuvor bestandenen Segelschein mit, ging aber trotzdem als Anfängerin an Bord einer großen Hanse 54 von Eigner Hans-Joachim Eisele und kehrte nach dem Tag auf See begeistert und inspiriert zurück: „Sich mit Menschen aus der Immobilienbranche einmal in einem ganz anderen Kontext und ohne Etikette zu treffen, war wirklich toll. Man bekommt auf See einfach einen anderen Zugang zueinander. Für mich war es ein unvergessliches Erlebnis mit einer großartigen Crew."

Das positive Echo bekam Veranstalter Carsten Jeschka ausnahmslos von allen Teilnehmern. Seine Bilanz: „Das Konzept mit einem gemeinsamen Vorabend und einem kompakten Regattatag kam sehr gut an. Begeistert waren die Teams auch vom Mix be-

kannter und unbekannter Segler an Bord. Die Mitsegler kamen aus Führungsebenen von Immobilienunternehmen oder renommierten Branchen-Partnern, darunter Rechtsanwälte, Architekten, Bauunternehmer und Politiker."

Schon jetzt ist klar, dass es 2011 eine Fortsetzung der NoIR geben wird. Im Fokus der bereits begonnenen Planungen steht wie zur Premiere Qualität vor Quantität. Auch bei den Planungen für die zweite Auflage werden die drei Partner – Andreas Ibel als Landesvorsitzender des Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW), Rainer Heßelmann als Leiter der Filiale Hamburg der Aareal Bank AG, Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft und Carsten Jeschka für Aareon Deutschland – wieder in einem Boot sitzen. „Der Zeitpunkt der Regatta kam bei allen Teilnehmern gut an", sagte Rainer Heßelmann, „denkbar ist, dass die NoIR am ersten Freitag im September zu einer festen Einrichtung werden kann."

*Eine attraktive Regatta mit Mehrwert für alle Teilnehmer*

„Uns geht es nicht um eine möglichst riesige Veranstaltung", sagte Andreas Ibel, „sondern um eine attraktive Regatta mit Mehrwert für alle Teilnehmer. Das ist uns zum Auftakt gut gelungen. Dieses Konzept werden wir für die Zukunft beibehalten und im Sinne unserer Teilnehmer weiter mit der einen oder anderen Überraschung optimieren."

**red.**

pestel INSTITUT

STOLPUNDFRIENDS • seit 1989
• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft

*Wie fit ist Ihr Marketing?*

Der **MarketingScan+** liefert Ihnen eine zuverlässige Diagnose: Er durchleuchtet alle Absatzkanäle und zeigt Ihnen Stärken und Verbesserungspotenziale auf. Gründlich untersucht werden u. a. die Reaktionszeit und Reaktionsqualität auf konkrete Anfragen. Auf Herz und Nieren geprüft wird auch der optische und inhaltliche Auftritt am Markt – inklusive Homepage, Werbung, Schriftverkehr ...

Der **MarketingScan+** ist ein Kooperationsprodukt von:
**Stolp und Friends Osnabrück** und **Pestel Institut Hannover**

Möchten Sie mehr erfahren? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, schicken Sie eine E-Mail an **info@stolpundfriends.de** oder informieren Sie sich unter **www.stolpundfriends.de**.

Veranstaltungen

# Unsicherheit trotz Aufschwung: 15. Eschborner Gespräche bei der VR LEASING über die Zerreißprobe von Gesellschaft und Mittelstand

Ein Spiegelbild der aktuellen gesellschaftlichen Debatte waren die 15. Eschborner Gespräche bei der VR LEASING. Unter dem Motto „Spielball der Politik? Gesellschaft und Mittelstand vor der Zerreißprobe" diskutierten Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Medien. Zu der von der TV-Journalistin Sandra Maischberger moderierten Runde zählten Hans-Ulrich Jörges (Mitglied der Chefredaktion des „Stern"), der Unternehmer Heiner Kamps, Dr. Martin Lindner (technologiepolitischer Sprecher der FDP-Bundestagsfraktion) und Dr. Ulrich Schneider (Hauptgeschäftsführer Paritätischer Wohlfahrtsverband).

V.l.n.r.: Unternehmer Heiner Kamps,Dr. Martin Lindner (MdB), Dr. Ulrich Schneide (Partätischer Wohlfahrtsverband), Hans-Ulrich Jörges („Stern"), Sandra Maischberger. Foto: VR Leasing

*Es brodelt in Deutschland*

„Es brodelt in Deutschland", kommentierte Reinhard Gödel, Vorstandsvorsitzender der VR-LEASING AG, in seiner Begrüßungsrede die derzeitige Stimmung in der Gesellschaft. Auch wenn nun wieder vom Aufschwung gesprochen werde, seien die Folgen der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise noch längst nicht verdaut. Als mittelstandsnaher Spezialfinanzierer wisse die VR LEASING, wovon sie spreche. „Wir sind ein Seismograph des Mittelstands", erklärte Gödel. Die aktuelle Unsicherheit und Suche nach Orientierung reichten jedoch weiter – vom Mittelstand über die Politik bis tief hinein in die Gesellschaft, so der Vorstandsvorsitzende.

## „Der Mittelstand hält den Laden zusammen"

*Selten hat eine Regierung so wenig zu einem Aufschwung beigetragen wie Schwarz-Gelb*

Der Journalist Hans-Ulrich Jörges deutete den aktuellen Aufschwung als Beweis der Stärke des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Der Politik sei die wieder erstarkte Konjunktur jedoch nicht zu verdanken. „Selten hat eine Regierung so wenig zu einem Aufschwung beigetragen wie Schwarz-Gelb", betonte er. „Es sind die Leistungen der Unternehmen, die ihn uns gebracht haben. Wir leben in Zeiten des demographischen Wandels – die Ar-

beitnehmer werden gebraucht, die Arbeitsplätze sind da!“ Gerade Familienunternehmer gäben auch schwer vermittelbaren Arbeitslosen eine Chance. „So funktionieren Mittelständler – sie haben eine soziale Verantwortung“, erklärte er. Die zunehmenden gesellschaftlichen Proteste gegen Regierungspolitik deutete er als Zeichen eines tiefgehenden Vertrauensbruchs. Doch während viele Institutionen in der Vertrauenskrise steckten – vom Bundestag über die Großbanken bis hin zur katholischen Kirche – vertrauten mehr als drei Viertel der Arbeitnehmer ihrem mittelständischen Arbeitgeber. „Der Mittelstand ist die Substanz, die in der Krise den Laden zusammenhält“, so der Journalist.

*Gerade Familienunternehmer gäben auch schwer vermittelbaren Arbeitslosen eine Chance*

## Kamps sieht Kreditklemme

Auch Heiner Kamps stellte die wichtige Rolle des Mittelstands für den Aufschwung heraus. „Die Konjunktur wird vom Mittelstand getragen“, so Kamps. Doch hänge die weitere Entwicklung vor allem davon ab, wie mit den Risiken innerhalb der Banken umgegangen werde. Er erlebe häufig, wie schwierig es für Mittelständler sei, zu investieren. „Auch wenn gesagt wird, es gibt keine Kreditklemme – es gibt sie! Und das gerade jetzt, wo die Konjunktur anläuft.“ Positiv beurteilte er, dass seit dem neuen Aufschwung Substanzwerte wieder als wichtig erachtet werden. „Der Mittelstand hat das immer getan“, betonte Kamps. „Die Großindustrien dagegen rufen bei Problemen sofort nach der Politik. Ein Mittelständler hat gar keine Zeit dazu.“ In die Zukunft blickte der Unternehmer jedoch optimistisch: „Ich habe 20 Jahre lang in Deutschland investiert und werde es auch weiterhin tun.“

*Die Konjunktur wird vom Mittelstand getragen*

**STOLPUNDFRIENDS** ● seit 1989
● **Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft**

*Sichern Sie sich schon heute die beste Position im Wettbewerb von morgen!*

Stolp und Friends ist eine der führenden Marketing-Gesellschaften in der Wohnungswirtschaft. Hier sind Sie an der richtigen Adresse, wenn es um die strategische Positionierung und Zukunftsorientierung Ihres Unternehmens geht.

Wer nicht weiß, wohin er segeln will, für den ist kein Wind der richtige. Bestimmen Sie jetzt den Kurs!

Interesse? Rufen Sie an unter **0541 800493-0**, oder schicken Sie eine E-Mail an **info@stolpundfriends.de**. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.

**www.stolpundfriends.de**

## Politik in der Zwickmühle

„Politik kann nicht viel nützen, aber viel schaden." Mit dieser provokanten These überraschte Dr. Martin Lindner die Zuhörer. Er beklagte die oftmals fehlenden Gestaltungsspielräume im politischen Alltag, betonte jedoch die grundsätzliche Rolle der Politik als Weichensteller. „Wir müssen für einen soliden Aufschwung günstige Rahmenbedingungen schaffen", erklärte er. Die Integrationsmöglichkeiten von „Problemgruppen" am Arbeitsmarkt seien dabei ebenso zu berücksichtigen wie die Frage, wie die Mittelschicht entlastet werden könne. Viele mittlere Einkommen, rechnete Lindner vor, lägen nach Abzug aller Abgaben nahe an Hartz IV. Dieser fehlende Abstand zwischen den Einkommen Berufstätiger und Beziehern von Sozialleistungen müsse kritisch diskutiert werden. Er appellierte an die deutschen Unternehmer, sich politisch stärker einzumischen: „Seien Sie aktiv und gestalten Sie mit. Es ist auch Ihr Land!"

*„Politik kann nicht viel nützen, aber viel schaden."*

## Wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung koppeln

Den Fokus auf die sozialstaatliche Dimension der Debatte richtete Dr. Ulrich Schneider. Am Beispiel von Hartz IV kritisierte er ein mangelndes Verantwortungsgefühl der Regierung gegenüber sozial Benachteiligten und verwies zugleich auf die zunehmende Verfestigung sozialer Ungleichheiten. „Wirtschaftliche Erfolge sind eine Grundvoraussetzung für die Ausgestaltung des Sozialstaates", betonte Schneider. Die Verteilungsfrage dürfe dabei nicht ausgeblendet werden. „Wenn die wirtschaftliche und die soziale Entwicklung auseinandergehen, wird das gesellschaftliche Fundament zerstört", unterstrich er. Die soziale Balance wiederherzustellen, sei Aufgabe der Politik. Sonst, so sein düsterer Ausblick, „verliert das Wirtschaftssystem bei den Menschen seine Akzeptanz".

*Zunehmende Verfestigung sozialer Ungleichheiten*

## Diskussionsreihe mit Tradition

Bei den Eschborner Gesprächen der VR LEASING diskutieren Persönlichkeiten aus den Bereichen Wirtschaft, Politik, Kultur, Religion und Sport einmal im Jahr am Eschborner Stammsitz der VR LEASING über ein brisantes und aktuelles Thema. Mit der 1996 ins Leben gerufenen Veranstaltung spricht das Unternehmen gesellschaftliche Probleme an und zeigt zugleich pragmatische Lösungen auf.

**Hanswolf Hohn**

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

Ich helfen Ihnen beim Suchen.
Christian Hüneke, BÜRONORD Medienvertretungen GmbH
Telefon: 040 609188-02, info@bueronord.de

Veranstaltungen

# 1. Staffellauf der Wohnungswirtschaft – Sieger kommen aus Neubrandenburg und Seelow

Bei herrlichem Spätsommerwetter nahmen am 12. September 2010 rund 80 Teilnehmer am 1. Staffellauf der Wohnungswirtschaft im Olympischen Dorf von 1936 bei Berlin teil. Gewonnen hat bei den Läufern das Team der Neubrandenburger Wohnungs GmbH und bei den Walkern die Seelower Wohnungsbaugesellschaft mbH.

Oben: Die Läufer-Siegerstaffel der Neubrandenburger Wohnungs GmbH

Unten: Das Team der Seelower Wohnungsbaugesellschaft mbH mit Ex-Marathonläufer Waldemar Cierpinski, der die Veranstaltung moderierte, und Wolfgang Schnurr, Vorsitzender des Vorstands der DKB Immobilien AG, Foto: Sean Fährmann /Berlin

Die DKB Immobilien AG hatte die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Wohnungsgesellschaften aus den Neuen Bundesländern und Berlin zur Premiere des Staffellaufes eingeladen. Die Teilnehmer der Teams reisten aus Eisenach, Zwickau, Frankfurt (Oder), Rostock und Berlin an, um sich im Laufen oder Walken zu messen und den Pokal der Wohnungswirtschaft zu gewinnen.

Zahlreiche Besucher spornten die Teams auf der 5 km langen Strecke durch das historische Olympische Dorf an. Waldemar Cierpinski, ehemaliger deutscher Marathonläufer und Olympiasieger, moderierte den Staffellauf und fand für jedes Team aufmunternde und anerkennende Worte.

Die Teilnehmer der gestarteten Staffeln sind sich einig: Sie werden im nächsten Jahr wieder dabei sein, wenn es darum geht beim „2. Staffellauf der Wohnungswirtschaft“ am Start zu stehen.

**Grit Zobel**

***DKB Immobilien AG***

*Die DKB Immobilien AG-Gruppe ist mit rund 32.000 Wohnungen einer der großen überregionalen Anbieter von zeitgemäß ausgestattetem und preiswertem Wohnraum. Das aggregierte Bilanzvolumen der Gruppe liegt bei ca. einer Milliarde Euro.An den Immobilienstandorten der DKB Immobilien AG-Gruppe arbeiten im Bestands-, und Baumanagement sowie Immobilienhandel fast 340 Beschäftigte. Die DKB Immobilien AG-Gruppe erhielt vielfache Auszeichnungen für Ihre individuelle Mieterpolitik, die Umsetzung der Sozialcharta und als familienfreundliches Unternehmen. Sie ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Deutschen Kreditbank AG.*

Personalien

# Neue Büros im DesignHaus Halle: Mehr Platz für kreative Existenzgründer

Das DesignHaus Halle stellt im kommenden Jahr neue Räume für Existenzgründer zur Verfügung. Im Existenzgründerzentrum der Burg Giebichenstein Kunsthochschule Halle in der Ernst-König-Straße haben mehr als zwanzig Unternehmen Arbeitsräume zu günstigen Mietbedingungen gefunden. Dank Umbauarbeiten und Mieterwechsel können nun weitere Büros zur Verfügung gestellt werden.

Thomas Eichhorn, ehemaliger Student der HS für Kunst und Design Burg Giebichenstein Halle, Foto Matthias Ritzmann

Junge Unternehmen und Existenzgründer, bevorzugt aus den Bereichen Kommunikationsdesign, Werbung und Multimedia, können sich bis zum 22. November 2010 mit einem Unternehmenskonzept bewerben. Aber auch Architekten, Städteplaner, Filmemacher sowie Public Relations- und Journalistenbüros sind willkommen. Zu mieten sind die Büros mit guter technischer Infrastruktur für maximal fünf Jahre. Der Campus Design der Hochschule liegt in unmittelbarer Nähe. Das im Haus ansässige Transferzentrum der Hochschule bietet den Mietern Beratung, Weiterbildungen und ein lebendiges Netzwerk. Über die Vergabe der Räume entscheidet ein Gremium aus Mitgliedern der Hochschule.

Das Bewerbungsformular kann unter nebenstehendem Link heruntergeladen werden. Rückfragen und Bewerbungen mit Unternehmenskonzept, bevorzugt per E-Mail, sind erbeten an:

Karstin Kirchner
Burg Giebichenstein Kunsthochschule Halle
Neuwerk 7
06108 Halle
0345 – 7751-530
kirchner@burg-halle.de

**Bewerbungsformular**

**Video: Interface for AR based exhibition planing - Diplomarbeit Thomas Eichhorn**

*Leitung und Pressekontakt:*
*Doris Sossenheimer*
*Transferzentrum Burg Giebichenstein Kunsthochschule Halle*
*Neuwerk 7*
*06108 Halle*
*0345 – 7751 523*
*sossenheimer@burg-halle.de*

DESIGN HAUS HALLE

Veranstaltungen

# 1. Mainzer Immobilientag: Bezahlbar heizen, Energie produzieren – Lösungen für Bestandshalter.

Unter dem Titel „Bezahlbar heizen, Energie produzieren - fit für die Zukunft?“ Lösungen für Bestandshalter veranstaltet die Fachhochschule Mainz, Technisches Gebäudemanagement, den 1. Mainzer Immobilientag. am Freitag, den 29.10.2010

Lösungen für Bestandshalter stehen im Mittelpunkt. Aus dem Verbund von Wirtschaft und Wissenschaft wird nach wirtschaftlich, technisch und rechtlich sinnvollen Lösungen gesucht, die einer gesellschaftlichen und unternehmerischen Verantwortung gerecht werden. Das betrifft gewerbliche, industrielle, kirchliche, kommunale Immobilien sowie Sozial- und Wohnimmobilien gleichermaßen.

Die Tagung findet am Freitag, den 29.10.2010, ca. 10:00 – 16:00 Uhr, in der Aula der FH Mainz, 55116 Mainz, Holzstraße 36, im Rahmen der Mainzer Wissenschaftsallianz statt. Mainz ist zur Stadt der Wissenschaft 2011 gekürt worden. Schirmherr ist der Wirtschaftsminister von Rheinland-Pfalz, Minister Hendrik Hering. Zielgruppe der Tagung sind Entscheider der oberen und mittleren Führungsebene in der Bau- und Immobilienwirtschaft (Bestandshalter) und potenzielle Auftragnehmer der Bestandshalter. Unterstützt wird die Veranstaltung auch von vielen aktiven Bestandshaltern.

**Die Teilnahmegebühr beträgt:**
bis zum 30.09.2010 EUR 171,00 EUR incl. MWSt.
ab dem 01.10.2010 EUR 222,00 EUR incl. MWSt.
Absolventen der FH Mainz 44,00 EUR incl. MWSt.
Die Teilnehmergebühr beinhaltet die Tagesverpflegung sowie Tagungsunterlagen.
„Mitglieder der Architekten- und Stadtplanerkammer Hessen können für die Teilnahme 6 Fortbildungspunkte erhalten.“

... zur Infobroschüre

... zur Anmeldung

STUDIENGANG
TECHNISCHES GEBÄUDEMANAGEMENT
29.10.
http://mit2010.fh-mainz.de

UNTERSTÜTZT VON
STRABAG
STRABAG PROPERTY
AND FACILITY SERVICES

BASF
The Chemical Company

Bistum Mainz

450 Jahre
1560 - 2010
EVANGELISCHE STIFTUNG PFLEGE SCHÖNAU
www.esp-schoenau.de

Fraport

Boehringer Ingelheim

EVANGELISCH-LUTHERISCHE LANDESKIRCHE HANNOVERS

IVG

gbt
Wohnungsbau und Treuhand AG
... macht Erfahrung wohnbar.

Gebäudewirtschaft Mainz

L · B · B
RheinlandPfalz

LUWOGE
BASF Gruppe

juwi

Rödl & Partner

SAP

Wohnungswirtschaft heute.
Fakten und Lösungen für Profis

ESWiD
Evangelisches Siedlungswerk in Deutschland e.V.
Dachverband der evangelischen Wohnungs- und Siedlungsunternehmen

IHK Pfalz

Der Facility Manager

STADT FRANKFURT AM MAIN

twin-rlp
transferwissensnetz

Landeshauptstadt Mainz

Stadt Sindelfingen

Große Kreisstadt Öhringen

Stadt Ostfildern

Fünftälerstadt
GEISLINGEN
AN DER STEIGE

CalCon

OneTools
Lösungen für Architektur & Facility Management

GAS control

STRABAG
STRABAG PROPERTY AND FACILITY SERVICES

LTH
Landestreuhandbank Rheinland-Pfalz

LUWOGE consult

varys
PROPERTY BUSINESS SOLUTIONS

gbt
Wohnungsbau und Treuhand AG
... macht Erfahrung wohnbar.

Gebäudewirtschaft Mainz

L · B · B
RheinlandPfalz

LUWOGE
BASF Gruppe

juwi

Rödl & Partner

SAP

Wohnungswirtschaft heute.
Fakten und Lösungen für Profis

ESWiD
Evangelisches Siedlungswerk in Deutschland e.V.
Dachverband der evangelischen Wohnungs- und Siedlungsunternehmen

IHK Pfalz

Der Facility Manager

STADT FRANKFURT AM MAIN

Veranstaltungen

# Danke, Bernd Grimm! Spenden zum 40jährige Dienstjubiläum finanzieren Gemeinschaftszentrums in Indien

Am 1. September wurde das neue Gemeinschaftszentrum im südindischen Dorf Thanikolly feierlich eröffnet. Es soll hauptsächlich als Schule für die Dorfkinder genutzt werden. Das Geld dafür kam bei den Feiern zum 40jährigen Dienstjubiläum von Bernd Grimm von der Hamburger Schiffszimmerer-Genossenschaft zusammen.

Sechzehn Familien des Stammes der Paniya und etliche Honoratioren kamen am 1. September 2010 im südindischen Dorf Thanikolly zusammen, um die Eröffnung ihres neuen Gemeinschaftszentrums zu feiern. Das Zentrum wurde durch die Jubiläumsaktion von Bernd Grimm und seinen Gästen anlässlich seines 40jährigen Dienstjubiläums in Hamburg aus Spenden finanziert. Jetzt konnte der Schlussstein für das Gemeinschaftszentrum im kleinen entlegenen Thanikolly gesetzt werden und das neue Haus wurde für alle Familien und viele Gäste eröffnet. Die DES-WOS freut sich mit ihrer Partnerorganisation Centre for Tribals and Rural Development (CTRD), dass wieder ein gemeinsamer Schritt für die Entwicklung der Paniya gegangen werden konnte.

Schulraum für die Dorfkinder

Die Ureinwohner Indiens leben in Rückzugsgebieten, meist in den schwer zugänglichen Bergregionen. In den Nilgiris-Bergen in Tamil Nadu sind die Paniya ein kleines Volk, das über viele Jahrzehnte durch Händler und Plantagenbetreiber ausgebeutet und unterdrückt wurde. So sind ihre Dörfer und Hütten ärmlich und ihre Lebenssituation ist bedrückend, das ist für jeden Besucher der Region spürbar.

Zum ersten Mal in der Geschichte des Stammes der Paniya gibt es nun ein ganz besonderes Gebäude für die Unternehmungen der Gemeinschaft: Das Gemeindezentrum wird von nun an eine ganz besondere Rolle für die soziale und wirtschaftliche Entwicklung der Paniya spielen.

Vorrangig soll es als Schulraum für die Dorfkinder genutzt werden. Die nächste staatliche Schule ist über 6 km von Thanikolly entfernt und der Weg dorthin kann während der Monsunzeit, wenn die Wege überflutet und verschüttet werden, sehr gefährlich sein.

Die ganze Region ist zudem ein Naturschutzgebiet und wilde Tiere, sogar Elefanten, kreuzten manches Mal den Weg der Kinder. Jetzt endlich gibt es für die Kinder einen sicheren Ort, um in ihrem eigenen Dorf zu lernen.

Velukkan, der Dorfälteste, zeigt sich überzeugt, dass dieses Zentrum für die Ausbildung der Kinder ganz wichtig ist. Seine Generation, so klagt er, wurde ausgebeutet und unterdrückt, weil sie Analphabeten und ohne Kenntnisse über ihre Rechte waren. Er hofft, dass die bessere Ausbildung der jungen Generation hilft, diesem Teufelskreis zu entkommen.

Das Gemeinschaftszentrum wird aber auch ein Ort sein, um Hochzeiten zu feiern und um die Pubertätszeremonien für die Heranwachsenden zu feiern. Die Paniya haben, trotz aller sichtbaren und spürbaren Probleme, eine lebensfrohe Kultur. Und natürlich wird das Gemeinschaftszentrum der Ort, um Dorfversammlungen, Diskussionen und weitere Planungen für die Dorfentwicklung abzuhalten. Selbst für Streitereien, so sinnierten die Dorfältesten, ist es nützlich. Künftig können auch Konflikte in diesem Zentrum geregelt werden und nicht vor allen Augen in der Öffentlichkeit. In der Vergangenheit wurden Beratungen und Zeremonien oftmals vor dem Haus des Dorfältesten geregelt, wo sie oft gestört oder bei schlechtem Wetter unterbrochen wurden.

Da alle Häuser im Dorf sehr beengt waren, gab es auch keinen Platz, um Gäste zu beherbergen. Die mussten dann draußen unter Planen schlafen. Velukkan sagte, dass seine Dorfleute jetzt sehr froh sind, dass sie mit ihren Familien und ihren Freunden nun im Gemeinschaftshaus feiern können. Das Zentrum bietet Raum für die traditionellen Zeremonien und genügend Platz, dass Gäste über Nacht dort schlafen können.

Der Bau des Zentrums musste mehrfach durch schwere Regenfälle unterbrochen werden, aber die Familien, alle Männer und Frauen, arbeiteten gemeinsam mit den Maurern und Bauhandwerkern, um es in den Zeiten, wo es nicht regnete, schnell fertig zu stellen.

Die Einweihungszeremonie fand im Beisein von Beamten der Regierung von Tamil Nadu, des Partners der DESWOS, Direktor RS Ranganathen, und unter Beteiligung aller Mitarbeiter des CTRD statt. Mr. Ranganathen erklärte, dass die Neuigkeit über die Einweihung des Zentrums bereits die anderen Dörfer erreicht hätte und dass alle Bewohner nun neugierig seien, das neue Gebäude kennen zu lernen.

Auch zwei israelische Studenten besuchten bereits das Zentrum. Sie waren sehr beeindruckt und planen ein Forschungsprojekt über die Wohn  und Bauformen der indischen Stammesbevölkerung. Mr. Ranganathen unterstrich, dass das CTRD und die betreuten Dorfbewohner in den vergangenen zwei Jahren eine Menge über den Lehmbau gelernt hätten und dass sie nach neuen Wegen suchten, die Baukosten weiter zu senken, um solche Lehmbauten auch für andere Stämme bereit zu stellen.

Die DESWOS freut sich mit allen Spendern, die das Projekt anlässlich des Dienstjubiläums von Bernd Grimm unterstützt haben, dass sein Fest in Hamburg nun auch zu einem Einweihungsfest im kleinen Thanikolly verholfen hat. Alle Bewohner von Thanikolly sagen Dank und beste Grüße aus den Nilgiris Bergen in Tamil Nadu.

**Luke Brocket**

*Bitte spenden auch Sie!*

*DESWOS*
*Konto: 660 22 21*
*Sparkasse KölnBonn*
*BLZ: 370 501 98*

*Dankeschön!*
*Bitte bedienen Sie sich unseres Spendenkontos. Bei Spenden über 200 Euro erhalten Sie Ihre Spendenbescheinigung automatisch von uns. Bei Spenden bis zu 200 Euro gilt Ihr Konto- oder Einzahlungsbeleg.*

*Luke Brocket ist als ausländischer Gast ehrenamtlicher Projektmitarbeiter am Centre for Tribals and Rural Development (CTRD). Er unterstützt das Mitarbeiter-Team im Berichtswesen und im Fundraising. Er forscht und arbeitet zurzeit in Indien, um über das Management von Entwicklungsorganisationen zu lernen.*