

1. Symposium Heidelberger Wohnungsunternehmen: Mieter gesucht!? Agieren in einem differenzierten Wohnungsmarkt

Familien haben es schwer auf dem Heidelberger Wohnungsmarkt. Kaltmieten liegen zwischen 3,70 und 15 Euro, so die Teilnehmer beim ersten Wohnungsmarktsymposium der Heidelberger Wohnungsunternehmen. Abhilfe schaffen Sanierungen, neue Wohnkonzepte und neue Baugebiete, so ein erstes Fazit.



Podiumsdiskussion v.l.n.r.: Peter Bresinski (GGH), Baubürgermeister Bernd Stadel, Christoph Nestor (Mieterverein), Moderator Micha Hörnle, Georg Breithecker (S-Immobilien) und Reinhold Hornig (Baugenossenschaft Neu Heidelberg)

Die Heidelberger Wohnungsunternehmen gehen davon aus, dass die Universitätsstadt mit ihren gut 140.000 Einwohnern weiterhin ein attraktiver Ort zum Leben und Wohnen bleibt, denn die Stadt boomt. Dennoch bereitet es ihnen Sorge, dass gerade jüngere Familien mit mittlerem Einkommen es schwer haben, geeignete und vor allem preisgünstige Wohnungen zu finden, so die Bilanz beim ersten Symposium der Heidelberger Wohnungsunternehmen am 29. April. Die vertretenen ehemals gemeinnützigen Unternehmen – die kommunale Gesellschaft für Grund- und Hausbesitz GGH, die drei Baugenossenschaften Familienheim Heidelberg, Neu Heidelberg und Bauhütte Heidelberg – sowie die Bewog und das IBV Wohnungsunternehmen Erich Ross vermieten insgesamt 23 Prozent aller Heidelberger Mietwohnungen, wie Heidelberg's Oberbürgermeister Eckart Würzner (parteilos) in seinem Grußwort feststellte.

Beim Symposium wurde deutlich, wie differenziert der Heidelberger Wohnungsmarkt mittlerweile ist. In gesuchten Lagen würden mittlerweile bis zu 15 Euro Kaltmiete für den Quadratmeter gezahlt, so Reinhold Hornig (Baugenossenschaft Neu Heidelberg). In weniger gesuchten Lagen, vornehmlich im Süden der Stadt, zahle man nur 3,70 Euro. Hornig wandte sich gegen die in Heidelberg weit verbreitete Vorstellung, es gebe eine Wohnungsknappheit. Es gebe heute höchstens nur eine Knappheit in gesuchten Lagen, in weiten Teilen der Stadt sei der Wohnungsmarkt durchaus entspannt.

Peter Bresinski (GGH) betonte, dass die Heidelberger Wohnungsunternehmen immer noch zu ihrem sozialen Auftrag stehen. Mit ihren durchweg günstigen Mieten (im Durchschnitt 5,01 Euro pro Quadratmeter im Vergleich zu der Heidelberger Mietspiegelrente von 7,40 Euro) „wirken sie dämpfend und regulierend auf das lokale Mietpreisniveau“. Allerdings sei es heute nicht mehr vordringlich, untere Einkommenschichten mit günstigem Wohnraum zu versorgen, sondern sich auf die mit mittlerem Einkommen zu konzentrieren, da diese bisher oft ins Heidelberger Umland abwandern.

Je nach Lage bis zu 15 Euro Kaltmiete

Wir stehen zum sozialen Auftrag



Die Gastgeber – Arbeitsgemeinschaft Heidelberger Wohnungsunternehmen v.l.n.r.: Reinhold Hornig (Baugenossenschaft Neu Heidelberg), Peter Bresinski (GGH), Elisabeth Unser (BEWOG), Norbert Winter und Jürgen Rau (Bauhütte Heidelberg), Peter Stammer (Baugenossenschaft Familienheim Heidelberg e.G.), Michael Ross-Mezger (IBV)

Diesem Trend will die Stadt mit neuen Baugebieten abhelfen, die größte Hoffnung liegt im neuen Stadtteil Bahnstadt, der seit diesem Jahr erschlossen wird. Mit 116 Hektar Fläche ist die Bahnstadt größer als die Heidelberger Altstadt (und sogar größer als Stuttgart 21, wie OB Würzner anmerkte). Georg Breithecker, Geschäftsführer der Sparkassen-Immobilien Heidelberg, sieht den neuen Stadtteil als Modellstadtteil: Hier sollen die Leute nicht nur wohnen, sondern auch arbeiten. Denn in den neuen Stadtteil ist auch ein Gewerbegebiet integriert, das für aufstrebende, universitätsnahe Unternehmen gedacht ist (und deswegen auch Campus II heißt). Hier sollen die unterschiedlichen Wohnkonzepte Realität werden, die Prof. Volker Eichener (Rektor der EBZ Business School, Bochum) zu Beginn des Symposiums skizziert hatte. Nach seiner Analyse, basierend auf einer Befragung von 1500 Haushalten, entwickeln sich daraus bis 2020 sechs Konzepte:

- konventionell-situiert (eher älter, gehobener Standard der Wohnungen/Häuser),
- anspruchsvoll (Premiumsegment mit hoher Zahlungsbereitschaft)
- kommunikativ-dynamisch (jung, aufwärts strebend, nachbarschaftlich orientiert),
- häuslich-familiär (Familien mit wenig nachbarschaftlichen Kontakten, eher im EFH),
- einfach-funktional (sozial schwach, keine hohen Ansprüche) und
- solide-bescheiden (eher älter, „Kittelschürzengeneration“).

Eichener empfahl den Wohnungsunternehmen, gerade den stark wachsenden Wohnkonzepten (anspruchsvoll, kommunikativ-dynamisch und einfach-funktional) besondere Beachtung zu schenken.

Modellstadtteil

Priorität beim Bau von familiengerechten Wohnungen

In der Podiumsdiskussion nach den Vorträgen erklärten Bresinski und Hornig als Vertreter der Wohnungsunternehmen, dass ihre Firmen bereits drauf und dran sind, Eicheners Wohnkonzepten (Wohn-)Raum zu geben. Die Sanierung der Bestandsimmobilien zielt auf das gerade in Universitätsstädten vorherrschende kommunikativ-dynamische Wohnkonzept ab. Allerdings wollen sich die Wohnungsgesellschaften, anders als von Eichener gefordert, nur im Einzelfall dem Premiumsegment widmen, absolute Priorität habe der Bau von familiengerechten Wohnungen. Oberbürgermeister Eckart Würzner

Familiengerechte Wohnungen werden gebraucht

hatte bereits zuvor mehr Wohnungen für Familien angemahnt, denn der akute Mangel an großen, bezahlbaren familiengerechten Wohnungen sei der größte Schwachpunkt in seiner Familienoffensive, die seit Würzners Amtsantritt im Dezember 2006 Heidelberg zur familienfreundlichsten Stadt Deutschlands machen soll.

Christoph Nestor vom Mieterverein Heidelberg hob ausdrücklich hervor, dass die Heidelberger Wohnungsunternehmen Partner des Mietervereins seien, da sie für günstigen Wohnraum sorgen. Nestor forderte allerdings von der Kommunalpolitik, bezahlbaren Wohnraum zum politischen Top-Thema zu machen und dafür auch viel Geld in die Hand zu nehmen. Geld nehmen die Wohnungsunternehmen jetzt schon in die Hand, allerdings gibt es zwischen den Baugenossenschaften und der kommunalen GGH Unterschiede. Während die Genossenschaften in den nächsten Jahren in erster Linie ihren großen Wohnungsbestand der fünfziger und sechziger Jahre zu sanieren haben, will sich die GGH – neben einem ambitionierten 100-Millionen-Euro-Programm zur Sanierung von 900 Wohnungen - besonders bei den Neubaugebieten engagieren.

Gerade weil die GGH hier Schrittmacher sei, gab ihr der Heidelberger Baubürgermeister Bernd Stadel (parteilos) eine Art Bestandsgarantie: „Wir können gerade bei unseren neuen Baugebieten froh sein, dass wir noch eine kommunale Wohnungsfirma haben. Andere Städte haben sich aus dem Wohnungsmarkt zurückgezogen; bei uns steht so etwas nicht zur Debatte.“

red

*Arbeitsgemeinschaft der Heidelberg Wohnungsunternehmen:
Baugenossenschaft Familienheim Heidelberg e.G.
Baugenossenschaft Neu Heidelberg
Bauhütte Heidelberg Baugenossenschaft eG
BEWOG Beamten-Wohnungsgesellschaft Dr. Buschmann GmbH & Co. KG
GGH Heidelberg*

*IBV Wohnungsunternehmen
Erich Ross GmbH & Co. KG*



The advertisement features a horizontal line representing a fishing line. Four colorful lures (yellow, red, blue, green) are attached to the line. Below the line, various bait items are shown: a yellow square, a fly, a green worm, and a red tomato. To the right, a large, detailed illustration of a goldfish is shown swimming towards the lures. The background is white with a light blue gradient at the bottom.

STOLPUNDFRIENDS • seit 1989

• Marketinglösungen für die Wohnungswirtschaft

„Der Köder sollte stets dem Fisch schmecken und nicht dem Angler!“

Stolp und Friends ist eine der führenden Marketing-Gesellschaften und Kommunikationsagenturen in der Wohnungswirtschaft. Wir werfen mit Ihnen gemeinsam die Angel aus, um neue Mieter ins Boot zu holen! Interesse? Rufen Sie uns unter 0541 800493-0 an oder schicken Sie eine E-Mail an info@stolpundfriends.de. Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.

www.stolpundfriends.de