



Um-Frage	3
Energie/Umwelt	5
Gebäude/Umfeld	7
Führung/ Kommunikation	19
Sozialmanagement	37
Marketing	38
Personalentwicklung	45

## IBA Hamburg: BIQ Richtfest - Ein Meilenstein nimmt Gestalt an



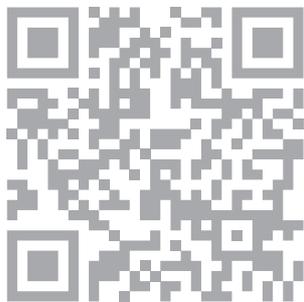
Vor vier Monaten wurde der erste Stein gelegt – nun hängt der Richtkranz über dem BIQ. Das Algenhaus setzt innen wie außen Standards für das urbane Leben der Zukunft: Über seine intelligente Fassade deckt BIQ einen Teil des eigenen Energiebedarfs. Individuell schaltbare Innenräume... [Seite 14](#)

## Rampe als Hilfe: Einem Rollstuhlfahrer muss der Weg ins Mietshaus möglich sein

Es ist im Grunde eine Selbstverständlichkeit: Auch ein schwer körperbehinderter Mieter muss eine Chance haben, zur Haustüre seines Wohnobjekts zu gelangen. Zumindest dann, wenn dies mit baulichen Maßnahmen in verantwortbarer Weise machbar ist. Die Justiz befasste sich nach Auskunft des Infodienstes Recht... [Seite 37](#)

## Der hat es in sich! Wie die GSW Sigmaringen mit ihrem Einzugskarton neue Wege der Kundenorientierung geht

Ein Umzug ist in vielerlei Hinsicht eine echte Bewährungsprobe – für die Organisatoren, die Helfer und natürlich die eigenen Nerven. Damit sich Neumieter dennoch vom ersten Augenblick ganz zu Hause fühlen, hat die GSW Gesellschaft für Siedlungs- und Wohnungsbau Baden-Württemberg mbH mit Sitz in Sigmaringen, eines der namhaften Wohnungsunternehmen in Baden-Württemberg... [Seite 40](#)



AGB  
Kontakt  
Impressum  
Richtlinien  
Mediadaten  
Ihr Account

**Impressum**  
Wohnungswirtschaft heute  
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur  
Gerd Warda

siehe auch unter  
www.wohnungswirtschaft-  
heute.de

**Sonstige Themen:** Akquise als Prozess: Klare Strukturen sind das A und Oeffizienter Arbeit-sabläufe • Freiburg Green City Hotel Vauban - M1-Ensemble nimmt Gestalt an - Hoteleröffnung im Frühjahr 2013 • Unverzichtbar für Essen – die engagierte Stadtentwicklung der Allbau AG

# Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 47 | August 2012



23 Wohnungen für kleine Haushalte; Foto GEWOBA



Freiburger Quartier „Vauban“; Foto FSB

**Seite 3** Sommerumfrage 2012 der privaten Bausparkassen: Sparziel „Altersvorsorge“ wieder Nr. 1

**Seite 5** Studie Wohnungsgenossenschaften in Sachsen: CO<sub>2</sub>-Einsparung von ca. 42 Prozent, Verminderung des Energieverbrauchs

**Seite 7** GEWOBA baut wieder NEU im Bremerhavener Stadtteil Lehe seit mehr als 20 Jahren – Grundstein gelegt

**Seite 9** Geislinger Konvention: Kontrolle der Nebenkosten in Stuttgart - Die Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH (SWSG) verwendet künftig das Siegel – Transparenz für Mieter und Eigentümer –

**Seite 11** EcoCommercial Building Programm: Ganzheitliche Lösungen mit Planern, Bauherren, und wenn möglich mit künftigen Nutzer

**Seite 14** IBA Hamburg: BIQ feiert Richtfest - Ein Meilenstein nimmt Gestalt an

**Seite 16** Bauverein Breisgau: Barrierefrei und generationenübergreifend – „Mehrgenerationenquartier am Turmcafé“ - Rund 200 Wohnungen für Jung und Alt statt Gewerbeflächen und Garagenhof

**Seite 19** Anschlag auf Kultur der sozial orientierten Wohnungswirtschaft

**Seite 20** Bezahlbarer Wohnraum muss endlich gesichert werden: Durch Wohnraumförderung mit mindestens jährlich 518 Mio. und 655 Mio. für die Städtebauförderung

**Seite 22** Drum prüfe, wer sich länger bindet... (Risiken des Versichererwechsels) Was ist zu beachten, Herr Senk?

**Seite 24** Unverzichtbar für Essen – die engagierte Stadtentwicklung der Allbau AG

**Seite 27** NCC baut in Berlin-Neukölln: neue Wohnanlage auf ehemaligen Krankenhauses Britz

**Seite 29** Freiburg Green City Hotel Vauban - M1-Ensemble nimmt Gestalt an - Hotelöffnung im Frühjahr 2013

**Seite 32** Justitia im Grünen! Richter müssen häufig über Garten-Streitigkeiten urteilen – Acht Beispiele

**Seite 35** Nachhaltiges Marketing wirkt ansteckend! Langfristige Marketingkonzepte sichern den Unternehmenserfolg und fördern die Kreativität der eigenen Mitarbeiter

**Seite 37** Rampe als Hilfe: Einem Rollstuhlfahrer muss der Weg ins Mietshaus möglich sein

**Seite 38** GEWO BAG Berlin: Die Aktion „Tschüss Mama, tschüss Papa“ für Studierende und Auszubildende läuft bis 31. Oktober 2012.

**Seite 40** Der hat es in sich! Wie die GSW Sigmaringen mit ihrem Einzugskarton neue Wege der Kundenorientierung geht

**Seite 42** Akquise als Prozess: Klare Strukturen sind das A und O effizienter Arbeitsabläufe

**Seite 45** Dr. Hans-Michael Brey: Zukunftsorientierte Personalentwicklung - Auch die Akademien werden sich weiter professionalisieren müssen

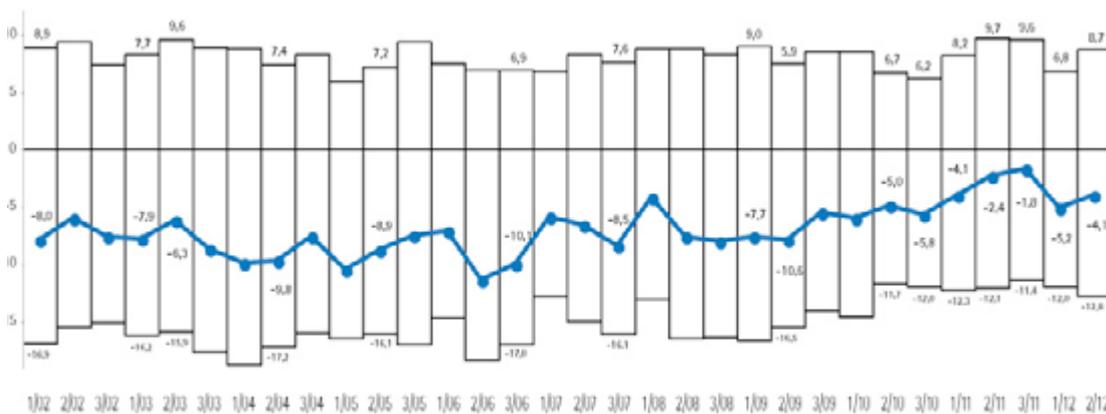
**Seite 47** Immobilien-Ökonom (GdW): Karriere-Sprungbrett für Nachwuchskräfte in der Immobilienwirtschaft.

**Seite 49** degewo: Olaf Sprung neuer Leiter Marketing/Unternehmenskommunikation

Um-Frage

# Sommerumfrage 2012 der privaten Bausparkassen: Sparziel „Altersvorsorge“ wieder Nr. 1

Das Sparziel „Altersvorsorge“ hat im Sommer 2012 das Sparziel „Konsum/Spätere Anschaffungen“ als Spitzenreiter abgelöst. Auf Platz 3 folgt wie bisher „Erwerb/Renovierung von Wohneigentum“. Das zeigt die zum 45. Mal von TNS Infratest, Bielefeld, im Auftrag des Verbandes der Privaten Bau-sparkassen durchgeführte repräsentative Umfrage zum Sparverhalten der Bundesbürger. Interviewt wurden dabei über 2.000 Bundesbürger im Alter von 14 Jahren und mehr. Die Umfrage wird drei Mal im Jahr durchgeführt.



Sparklima-Index Deutschland;  
Grafik Verband der Privaten  
Bausparkassen e.V.

Mit einem Zuwachs gegenüber der Frühjahrsumfrage 2012 um 11,0 Prozentpunkte auf 64,7 Prozent liegt das Sparziel „Altersvorsorge“ im Sommer 2012 wieder ganz vorne. Auf Platz 2 folgt der bisherige Spitzenreiter „Konsum/Spätere Anschaffungen“. Dieses Sparziel verlor jedoch 3,0 Prozentpunkte und erreicht jetzt nur noch einen Wert von 55,9 Prozent. Drittwichtigstes Sparziel bleibt „Erwerb/Renovierung von Wohneigentum“ mit 51,2 Prozent nach zuvor 50,5 Prozent. Erst mit großem Abstand folgt das Sparziel „Kapitalanlage“, das mit 31,7 Prozent auf dem bisherigen Niveau verharrete.

Sparziel „Altersvorsorge“ im  
Sommer 2012 wieder ganz  
vorne

Gleichzeitig ist die Sparneigung der Bundesbürger gestiegen: Der Anteil der Sparer verzeichnete ein Plus von 4,6 Prozentpunkten auf knapp 49 Prozent. Der Anteil der Nicht-Sparer sank um 4,4 Prozentpunkte auf rund 51 Prozent. „Trotz der Schuldenkrise – und beeinflusst durch vergleichsweise positive Wirtschaftsdaten mit einer niedrigen Arbeitslosigkeit – sehen sich die Bundesbürger derzeit stärker in der Lage, Geld zurückzulegen“, erklärte dazu der Vorstandsvorsitzende des Verbandes der Privaten Bausparkassen, Andreas J. Zehnder. „Gleichwohl mehren sich in ihren Augen die Anzeichen dafür, dass die Zeiten ernster werden.“ Beides spiegle sich in den Sparmotiven wider. „Die Sparer befriedigen jetzt primär ihr Bedürfnis nach Sicherheit im Alter“, so Zehnder.

Ein „gedämpfter Optimismus“ der Bundesbürger zeige sich auch bei der Frage nach dem künftigen Sparverhalten: 8,7 Prozent der Befragten gaben an, mehr sparen zu wollen. Das waren immerhin 1,9 Prozentpunkte mehr als im Frühjahr 2012. Gleichzeitig lag der Anteil der Bundesbürger, die künftig weniger sparen wollen, mit 12,8 Prozent nur um 0,8 Prozentpunkte höher als bei der letzten Umfrage.

„gedämpfter Optimismus“

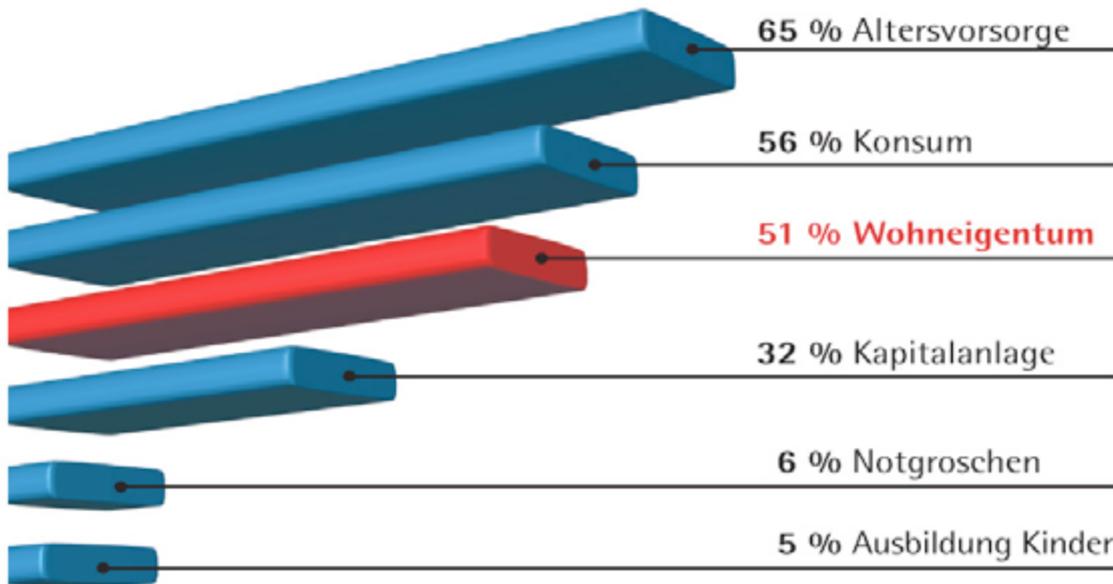
Die aktuell leicht gestiegene Sparneigung werde auch beim Sparklima-Index des Verbandes deutlich. Er wird als Saldo aus den Prozent-Anteilen derjenigen, die künftig mehr sparen wollen, und derjenigen, die künftig weniger sparen wollen, berechnet. Er stieg von -5,2 im Frühjahr 2012 auf -4,1 im Sommer.

Alexander Nothaft

## Sparmotive der Bundesbürger

Sommer-Befragung 2012 · Durchschnittliche Anteile in %\*

\*Die Summe der Prozentanteile ergibt wegen Mehrfachnennungen mehr als 100 Prozent



Quellen: Verband der Privaten Bausparkassen e.V., Infratest



Verband der Privaten  
Bausparkassen e.V.

Sparmotive der Bundesbürger

## Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

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

Energie/Umwelt

# Studie Wohnungsgenossenschaften in Sachsen: CO<sub>2</sub>-Einsparung von ca. 42 Prozent, Verminderung des Energieverbrauchs

Klimaschutz wird bei den sächsischen Wohnungsgenossenschaften schon seit Jahren groß geschrieben. Bereits 80 Prozent aller Gebäude sind energetisch saniert. Diese Modernisierungsmaßnahmen infolge der EnEV und der zunehmende Einsatz von erneuerbaren Energien haben die Energiebilanz auf einen hohen Standard gebracht. Für alle Haushalte war nach dem aktuellen Allokationsplan zur Erreichung des deutschen Kyoto-Ziels von 1990 bis 2012 eine Minderung der CO<sub>2</sub>-Emissionen von 12 Prozent zu erreichen. „Bereits 2007/2008 erfüllten die Wohnungsgenossenschaften in Sachsen mit einer Reduzierung um durchschnittlich 25 Prozent das Kyoto-Ziel nachweislich bereits um das Doppelte“, betont Dr. Axel Viehweger, Vorstand des VSWG. Durch energetische Modernisierungen, den Einbau moderner effizienter Heizungsanlagen und den zunehmenden Einsatz von erneuerbaren Energien konnte der CO<sub>2</sub>-Ausstoß auch nach 2008 weiter reduziert werden. Mit der vom VSWG durchgeführten CO<sub>2</sub>-Studie werden die Ergebnisse verifiziert.



Moderner Haustechnik im Gebäude „Wiesengrund 2-8“ der Wohnungsgenossenschaft Schwarzenberg eG; alle Fotos WG Schwarzenberg

In der Studie wurden die Wohngebäude analysiert und untersucht. „Die Analyse über die gesamten, seit 1991 bis heute sanierten, Bestände ergab im Schnitt eine CO<sub>2</sub>-Einsparung von ca. 42 Prozent in allen untersuchten Gebäuden“, so Dr.-Ing. Christian Lerche, der als Ingenieurbüro zur Durchführung der Studie vom VSWG beauftragt wurde.

Bei den 232 untersuchten Objekten mit einer energetischen Nutzfläche von 618.134 m<sup>2</sup> konnte die jährliche CO<sub>2</sub>-Emission um 14.279 t/a gesenkt werden. Dies entspricht einer Senkung des spezifischen Emissionswertes von 54,2 kg/(m<sup>2</sup>a) um 42,3 Prozent auf 31,1 kg/(m<sup>2</sup>a). Nach Angabe des Bayerischen Landwirtschaftsministeriums bindet ein Hektar (ha) Wald jährlich 10 t CO<sub>2</sub>. Auf dieser Basis entspricht die Reduzierung der Wohnungsgenossenschaften einer Fläche von 1.428 ha Wald. Als Vergleich soll die

Fläche der Dresdner Heide mit 6.133 ha dienen. Die erreichte CO<sub>2</sub>-Emissionssenkung entspricht 23 Prozent der Dresdner Heide. Durch die Sanierungsmaßnahmen wurden die Gebäude trotz unterschiedlichem Baujahr und Bauart auf ein nahezu einheitliches Niveau gebracht. Die Analyse der einzelnen Sanierungsmaßnahmen ergab, dass die Sanierung der Heizung den größten Beitrag liefert. Die Dämmung der Außenwände war ebenfalls bedeutend, hingegen fiel die Erneuerung der Fenster energetisch geringer aus.

Der sehr hohe Ausgangswert des spezifischen Primärenergiebedarfes infolge des hohen Anteiles an zum Teil sehr alten Gebäuden und dem hohen Anteil an Ofenheizung von 247,8 kWh/(m<sup>2</sup>a) konnte durch die Sanierungsmaßnahmen auf 142,6 kWh/(m<sup>2</sup>a) gesenkt werden. Es konnte ein durchschnittlicher Sanierungsaufwand von 163,25 Euro/m<sup>2</sup> Nutzfläche ermittelt werden. Die Kosten sind von der Gebäudeart und der Sanierungsstrategie stark abhängig. Für die Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen um ein Kilogramm pro Jahr müssen bei den verwendeten Kostenangaben 6,34 Euro/kg CO<sub>2</sub> aufgewendet werden.

[Zur Kurzstudie per Klick](#)

Der VSWG ist der größte deutsche Verband für Wohnungsgenossenschaften. In ihm sind 229 Wohnungsgenossenschaften organisiert. Sie bewirtschaften 12,2 Prozent des gesamten Wohnungsbestandes im Freistaat Sachsen.

[www.vswg.de](http://www.vswg.de)



Standby-Taster: Beim Kommen und Gehen können hiermit in der Wohnung sämtlicher Stromverbraucher (Kühlgeräte ausgenommen) ein oder ausgeschaltet werden.

sichere Grundlage für eine politische Diskussion, damit die Energiewende nicht zum wirtschaftlichen Desaster für die Bevölkerung, die Mieter und die Vermieter wird.

Ein Beispiel für den zusätzlichen Einbau moderner Haustechnik ist das Wohngebiet „Sonnenleithe“ der Wohnungsgenossenschaft Schwarzenberg eG mit dem Gebäude „Wiesengrund 2-8“. „Beim aktuell umgebauten Gebäude liegt das Hauptaugenmerk auf der Bezahlbarkeit und einer flexiblen Nutzung der Gebäudeausstattung. Moderne Gebäudetechnik und intelligente Software ermöglichen ein Energiemanagement, das den Verbrauch senkt. Dieser Effekt kommt dem Mitglied durch sinkende Betriebskosten zugute“, erklärt Wolfgang Kastner, Vorstand der Wohnungsgenossenschaft Schwarzenberg eG. In deutschen Haushalten werden etwa drei Viertel der Energie für die Heizung aufgewendet. Hier bestehen die größten Einsparpotenziale. Eine Absenkung der Raumtemperatur um nur 1 Grad Celsius macht eine Energieersparnis von 5 bis 6 Prozent möglich. Im Wohngebäude „Wiesengrund 2-8“ verhindern intelligente Regelungsalgorithmen ein Überheizen der Räume und sorgen für die gewünscht konstanten Raumtemperaturen. Dies trägt zur Einsparung von Heizenergie und gleichzeitig zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen bei. Als weiterer Aspekt wurde in allen Wohnungen ein Kommen-/Gehen-Taster installiert. Das Betätigen dieses Tasters beim Verlassen der Wohnung bewirkt die Abschaltung sämtlicher Verbraucher (Kühlgeräte ausgenommen). Dies minimiert unter anderem den Standby-Verbrauch von Elektrogeräten und trägt zusätzlich zum notwendigen Brandschutz bei.

Energieeffizienz und Energieeinsparung spielen bei den sächsischen Wohnungsgenossenschaften eine wesentliche Rolle, die sich in den letzten Jahren durch den Klimawandel und die Energiewende noch verstärkt hat. „Gebäudebezogen geht es um den Dreiklang aus der Reduzierung der Energiekosten (geringere warme Betriebskosten), der Verminderung des Energieverbrauchs (Nutzung erneuerbarer Energien) und der Reduktion der CO<sub>2</sub>-Emissionen (Beitrag zum Klimaschutz). Die sächsischen Wohnungsgenossenschaften stellen sich diesen Herausforderungen in vielerlei Hinsicht, doch dazu sind verlässliche Rahmenbedingungen von Bund und Land unabdingbar. Es kann nicht sein, dass der Bund seine energiepolitischen Ziele immer höher steckt, gleichzeitig aber die entsprechenden Fördermittel kürzt“, fasst Dr. Viehweger abschließend zusammen.

**Vivian Jakob**

„Die Ergebnisse liegen zum Teil deutlich über den politisch beschlossenen und geforderten Zielen. Wenn jedoch bis 2050 der Primärenergieverbrauch in den privaten Haushalten für die Bereiche Heizung/Warmwasser auf den Passivhausstandard abgesenkt werden soll – eine Zielstellung, die der Verband für falsch hält – sind auch die untersuchten Objekte noch teilweise weit entfernt. Für eine zukunftssichere und nachhaltige Energie- und Klimapolitik sind ausreichende und langfristige Fördermittel, die Beibehaltung der Freiwilligkeit und der Flexibilität, der Grundsatz der Wirtschaftlichkeit, die Sicherstellung der Sozialverträglichkeit sowie ein funktionierender Wettbewerb und Preistransparenz auf den Energiemärkten zwingend erforderlich“, appelliert der VSWG-Vorstand. Die Ergebnisse der Studie sprechen für sich und geben eine

**funktionierender Wettbewerb und Preistransparenz auf den Energiemärkten zwingend erforderlich**

**Absenkung der Raumtemperatur um nur 1 Grad Celsius macht eine Energieersparnis von 5 bis 6 Prozent möglich**

**Es kann nicht sein, dass der Bund seine energiepolitischen Ziele immer höher steckt, gleichzeitig aber die entsprechenden Fördermittel kürzt**

Gebäude/Umfeld

## GEWOBA baut wieder NEU im Bremerhavener Stadtteil Lehe seit mehr als 20 Jahren – Grundstein gelegt

Eine Grundsteinlegung für ein Wohnhaus gab es im Stadtumbaugebiet Bremerhaven-Lehe zuletzt vor mehr als 20 Jahren. Jetzt wurde ein neues Kapitel aufgeschlagen: Die GEWOBA beginnt an der Körnerstraße mit den Bauarbeiten für ein barrierefreies Mehrfamilienhaus mit 23 Wohneinheiten in zentraler Innenstadtlage. GEWOBA-Vorstandsvorsitzende Peter Stubbe, der Bremerhavener Baustadtrat Volker Holm und Staatsrat Wolfgang Golasowski als Vorsitzender des „Runden Tisches Wohnen“ Bremerhaven mauerten eine Zeitkapsel in den Grundstein ein. Darin verborgen: eine aktuelle Ausgabe der Nordsee Zeitung, Pläne sowie ein Satz Euro-Münzen aus dem Jahr 2012 .



23 Wohnungen für kleine Haushalte ( 55 bis 64 qm), für Stadtrückkehrer, alleinstehende und ältere Menschen, die ein zentral gelegenes Zuhause suchen; alle Fotos GEWOBA

Das Mietshaus entsteht im Rahmen der Stadtumbaustrategie für die Innere Stadt, die vom Runden Tisch Wohnen gesteuert und umgesetzt wird. Die Arbeitsgemeinschaft, bestehend aus den großen ansässigen Wohnungsunternehmen, Vertretern der Stadt und des Landes Bremen hat sich insbesondere zum Ziel gesetzt, die Innenstadt-Quartiere Lehe und Geestemünde wieder lebenswerter zu gestalten.

„Die GEWOBA bekennt sich klar zum Wohnen in der Inneren Stadt. Der Neubau soll das Quartier weiter stärken und Zugpferd für weitere Investitionen in Lehe werden“, so Peter Stubbe. Baustadtrat Volker Holm begrüßt das Bauvorhaben: „Nach intensiven konzeptionellen Vorbereitungen und politischen Abstimmungen wird die Arbeit des Runden Tisches Wohnen nun zunehmend durch realisierte Projekte sichtbar. Der Stadtteil Lehe mit seinen Bewohnern profitiert hiervon ganz erheblich.“ Wolfgang Golasowski, Staatsrat beim Bremer Senator für Umwelt, Bau und Verkehr, lobt die Fortschritte der Arbeitsgemeinschaft: „Das resolute Vorgehen Bremerhavens gegen den Leerstand und die Schrottimmobilien im Herzen der Stadt hat bundesweit Vorbildcharakter. Viel ist angepackt worden, aber es bleibt auch noch viel zu tun. Das Land Bremen unterstützt Bremerhaven dabei nach Kräften.“

The logo for GEWOBA, featuring the word "GEWOBA" in a bold, black, sans-serif font, with a green wavy line underneath it.

## GEWOBA setzt auf attraktives Wohnen in zentraler Lage



Strahlender Sonnenschein, richtiges Wetter für Grundsteinlegungen: GEWOBA-Vorstandsvorsitzende Peter Stubbe, der Bremerhavener Baustadtrat Volker Holm und Staatsrat Wolfgang Golasowski als Vorsitzender des „Runden Tisches Wohnen“ Bremerhaven mauerten eine Zeitkapsel in den Grundstein ein.

det sich auch der großzügige Garten. Alle Wohnungen verfügen über Balkone beziehungsweise Terrassen, ein Großteil in sonniger Süd-Ausrichtung.

**Karin Liedtke**  
**Christina Böhm**

Wo bis zum Frühjahr 2011 noch vier verwahlte Gebäude standen, investiert die GEWOBA rund 2 Millionen Euro in ein modernes Wohnhaus für 23 Mietparteien auf rund 1.300 Quadratmetern. Zwei Gebäudekörper mit jeweils fünf und vier Geschossen stehen rechtwinklig zueinander und schaffen so einen privaten Innenhof mit Gartenbereich für die Hausgemeinschaft.

Die Wohnungen sind mit Größen von 55 bis 64 Quadratmetern auf kleine Haushalte angelegt. In dem neuen Wohnhaus sollen vor allem alleinstehende und ältere Menschen ein zentral gelegenes Zuhause finden. „Das Angebot richtet sich unter anderem an Stadtrückkehrer, die im Ruhestand die Annehmlichkeiten des städtischen Lebens genießen wollen, wie zum Beispiel die kurzen Wege zum Einkauf, zum Arzt oder ins Theater, aber auch an Zuzügler, die in der Windenergie beschäftigt sind“, sagt Frank Stickel, Niederlassungsleiter der GEWOBA in Bremerhaven. „Wir haben bereits ungewöhnlich viele Anfragen bekommen.“ In den Servicebüros der GEWOBA liegen schon jetzt Grundrisse und Pläne bereit.

Das Unternehmen setzt auf hohen Wohnkomfort: Das Gebäude ist nach höchstem energetischen Standard geplant und in allen Etagen mit einem Aufzug schwellenlos zugänglich. Zum Haus gehören PKW- und Fahrradstellplätze, die geschützt im abschließbaren Innenhof gelegen sind. Hier befinden sich auch der großzügige Garten.

**Wohnhaus für 23 Mietparteien auf rund 1.300 Quadratmetern**

**Angebot für Stadtrückkehrer**

**Alle Wohnungen verfügen über Balkone beziehungsweise Terrassen**

[www.gewoba.de](http://www.gewoba.de)

Gebäude /Umfeld

# Geislinger Konvention: Kontrolle der Nebenkosten in Stuttgart – Die Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH (SWSG) verwendet künftig das Siegel – Transparenz für Mieter und Eigentümer

In Deutschland sind in den letzten Jahren immer weiter gestiegen. Seit über zehn Jahren entwickeln Verbände und Unternehmen der Wohnungswirtschaft einen Maßnahmenkatalog, um für Sicherheit und Transparenz bei den Nebenkosten zu sorgen. Das Instrumentarium der Geislinger Konvention wurde gemeinsam mit Wissenschaftlern der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) entwickelt.



Reinhard Zehl, Geschäftsführer des Benchmarking-Dienstleisters WohnCom, und Professor Dr. Hansjörg Bach von der HfWU Nürtingen-Geislingen überreichen das Siegel der Geislinger Konvention an SWSG-Geschäftsführer Wilfried Wendel und an Michael Schäfer, den Leiter der Abteilung Rechnungswesen der SWSG; Foto SWSG

3,5 Millionen Wohnungen werden derzeit mit diesem Kontrollinstrument verwaltet. Nun hat sich auch die SWSG verpflichtet die Regeln der Konvention für seinen Wohnungsbestand anzuwenden. „Wir freuen uns wieder einen großen Schritt in Richtung Kundenfreundlichkeit gegangen zu sein.“ Sagt Wilfried Wendel, Vorsitzender der Geschäftsführung der SWSG. Denn ab sofort wird das Siegel der Geislinger Konvention auf allen Betriebskostenabrechnungen als Qualitätsmerkmal aufgedruckt stehen. Die Lizenzurkunde übergab in Stuttgart der „geistige Vater“ der Geislinger Konvention, Professor Dr. Hansjörg Bach, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. Die SWSG wird rechtzeitig zur Aussendung der Betriebskostenabrechnung für das Jahr 2011 mit dem Siegel der Geislinger Konvention geehrt. Die SWSG bestätigt mit dem Siegel, dass sie die Nebenkosten ihrer Wohnungen ständig dokumentiert, kontrolliert und einem strengen Vergleich unterzieht. Im Ergebnis steht eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit und eine höhere Kostenkontrolle. 147 Einzelpositionen von Abfallgebühren bis hin zu den Kosten für Stromzähler werden vom Regelwerk der Konvention erfasst. Unternehmen, die das Regelwerk anwenden, dokumentieren dies gegenüber ihren Mietern und Wettbewerbern mit dem Siegel der Geislinger Konvention.



## Die „Schwäbische Hausfrau“ in Zeiten der Energiewende:

Gerade jetzt, da die öffentliche Diskussion um Kosten und Belastungen von energetischer Modernisierung aktuell ist, sind Zahlenvergleiche, die Betriebskosten und Energieverbrauchsdaten umfassen, gefragt. „Nur mit belastbaren Zahlen können Entscheidungen über Einsparmaßnahmen getroffen werden. Auch für Baden-Württemberg und seine Landeshauptstadt wollen wir in Zukunft solche Vergleiche anbieten“ so Reinhard Zehl, Geschäftsführer des Benchmarking-Dienstleisters WohnCom, der die Zertifizierung der SWSG vorgenommen hat.

Nur mit belastbaren Zahlen können Entscheidungen über Einsparmaßnahmen getroffen werden

Gerhard Schmücker



Hält perfekt –  
mit nur 2 Stäbchen.

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Darüber hinaus machen der hohe Standardisierungsgrad und die geringen Montagezeiten unsere Produkte extrem effizient.

[www.schoeck-balkonsysteme.de](http://www.schoeck-balkonsysteme.de)

Perfekt aufgestellt!

 **Schöck** | Balkonsysteme

Gebäude/Umfeld

# EcoCommercial Building Programm: Ganzheitliche Lösungen mit Planern, Bauherren, und wenn möglich mit künftigen Nutzer

Die Wohnungswirtschaft steht heute mehr denn je im Spannungsfeld zwischen individuellen Lebensstilen und demografischem Wandel, zwischen Sozialverträglichkeit der Mieten, Rentabilität und Werterhalt. Darüber hinaus müssen die Gebäude steigenden gesetzlichen Klimaschutzanforderungen gerecht werden. Investitionsentscheidungen werden daher ganz bewusst getroffen – sei es für einen Neubau oder eine Modernisierung des Bestandes. Bayer MaterialScience hat das EcoCommercial Building Programm (ECB) ins Leben gerufen.



Das System zur Flächentemperierung von Uponor nutzt die Raumflächen in der Gebäudestruktur für den Einbau von Rohrleitungen, die das Heiz-/Kühlwasser befördern. Für den minimalen Energieverbrauch ist die Betriebstemperatur des Systems verantwortlich, die fast der Umgebungstemperatur entspricht. Alle Fotos Bayer

Nicht nur die erhöhten Anforderungen der Energieeinsparverordnungen lassen die Investoren über Passiv-, Niedrigenergie- und sogar Nullenergiehäuser nachdenken. Auch wirtschaftlich zahlt sich ein energieeffizientes Wohnhaus aus – die Mieter müssen weniger Nebenkosten zahlen, Vermieter können mit höheren Mieteinnahmen rechnen. Um Mieterwechsel und Leerstand zu minimieren, rücken zudem die Attraktivität der Objekte und Quartiersentwicklungen in den Fokus. Eine individuell optimale Lösung im Sinne der Mieter und Vermieter setzt eine ganzheitliche Planung von Beginn an voraus.

Ein solcher integraler Planungsprozess zieht Beteiligte aller Seiten hinzu: Planer, Bauherren, wenn möglich künftige Nutzer bzw. Eigentümer als auch Experten auf Produktebene. Genau diesen Ansatz verfolgt das von Bayer MaterialScience ins Leben gerufene EcoCommercial Building Programm (ECB), bei dem das Know-how der Produkt- und Planungsexperten von etwa 20 Partnern gebündelt wird. Das Netzwerk steht Bauherren und Planern beim Bau energieoptimierter und nachhaltiger Gebäude sowie der energetischen Sanierung im Bestand zur Seite. Es bietet ein umfassendes Angebot an innovativen Produktlösungen und Planungsleistungen und stimmt vielfältige Einzelmaßnahmen sinnvoll aufeinander ab.

**Mieter müssen weniger Nebenkosten zahlen**

Das ECB-Programm ist in der Lage, mit Computersimulationen bereits im Vorfeld konkrete Aussagen über den künftigen Energieverbrauch sowie über Betriebskosten zu machen. Die Experten betrachten dabei den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes – von der Projektentwicklung über eine mögliche Umnutzung bis zum Ende der Nutzungsdauer. Machbarkeitsstudien, die architektonische Konzeption, Planung und Ausführung bis zum Betrieb der Wohngebäude werden vom ECB-Netzwerk kompetent begleitet. Dabei gibt es einen zentralen Ansprechpartner, der alle Gewerke koordiniert. Zudem unterstützt das EcoCommercial Building Programm auch bei der Zertifizierung einer Immobilie hinsichtlich Nachhaltigkeit und Qualitätssicherung.

Experten betrachten dabei den gesamten Lebenszyklus des Gebäudes

## Nachhaltigkeit beginnt in der Planungsphase

Der erste Schritt zu einem nachhaltigen Gebäude ist die integrale Planung, die den gesamten Lebenszyklus berücksichtigt. Nachhaltigkeitsziele werden vorab definiert und mit zentralen Aspekten des Gebäudes in Einklang gebracht. Bei Neubauten spielt die Simulation der Bauschritte bis zur energetischen Leistungsfähigkeit des Gebäudes eine zentrale Rolle. Altimmobilien begutachtet das ECB-Netzwerk mit einem umfassenden Gebäudecheck. Die enge Zusammenarbeit von Planern und Baustoff- bzw. Bausystemherstellern berücksichtigt den Einsatz neuester Technologien bereits in dieser ersten Planungsphase.

Einsatz neuester Technologien



## Gebäudehülle als wichtiger Ansatzpunkt

Die Gebäudehülle trägt mit ihrer Form und Dämmung in erheblichem Maße zur Energieeffizienz eines Gebäudes bei. Fensteranteil und -ausrichtung spielen eine Rolle, ebenso wie Dachausrichtung und -neigung. Jeder Quadratmeter mehr Wandfläche bedeutet einen erhöhten Wärmeverlust. Optimal ist daher eine kompakte, kubusartige Gebäudeform. Die Bedeutung der Dämmung ist unumstritten, ideal für eine hohe architektonische Gestaltungsfreiheit sind dünne Wandstärken mit hohen Dämmleistungen. Gleichzeitig müssen die Dämmstoffe langzeitstabil, leicht zu verarbeiten, dimensionsstabil und resistent gegen Feuchtigkeit sein, um auch nach Jahrzehnten noch eine konstante Dämmleistung zu garantieren – sonst drohen hohe Instandhaltungskosten. Als Material mit einem sehr hohen Wärmeschutz hat sich Polyurethan-Hartschaum bewährt. Dabei gibt es vielfältige Lösungsansätze für Fassade, Boden, die oberste Geschossdecke und das Dach, die sich bei Projekten der Netzwerkpartner des EcoCommercial Building Programms bereits vielfach bewährt haben.

Jeder Quadratmeter mehr Wandfläche bedeutet einen erhöhten Wärmeverlust

Das „neue Düsseldorfer Stadtquartier“ auf dem ehemaligen Gelände eines Güterbahnhofs wurde flächendeckend mit effizienten Wasser/Wasser-Wärmepumpen von Stiebel Eltron ausgestattet.

Es stand nur wenig Raum für eine neue Dämmschicht zur Verfügung, eine relativ hohe Schalldämmung war gewünscht und die Lösung sollte trotzdem kostengünstig sein.

So kamen bei der energetischen Fassadensanierung eines Bürogebäudes in Hamburg maßgeschneiderte Wärmedämm-Verbundelemente mit einer Metalldeckschicht von Linzmeier Bauelemente zum Einsatz, die alle geforderten Ansprüche erfüllten.



Im Quartier „Eco-Carré Brucknerweg“ im niedersächsischen Laatzen installierte der ECB-Netzwerkpartner al-wira auf den Pultdächern der Gebäude die weltweit erste stromerzeugende Solar-Dachbahn mit einer Gesamtleistung von 47 kWp.

## Dächer – Wärmeschutz und Wohnraum

Die Sanierung von Dächern birgt häufig ungeahntes wirtschaftliches Potenzial. Leistungsfähige Dämmstoffe erfüllen ambitionierte Wärmeschutzanforderungen und der Dachausbau eröffnet neue wirtschaftliche Perspektiven – gerade in Ballungsräumen und gefragten Lagen lassen sich damit zusätzliche Mieteinnahmen erzielen. Leichtbau, Vorfertigung und Modulbauweisen sind wichtige Themen beim Dachausbau, die einen besonderen Schwerpunkt im ECB-Programm einnehmen.

Leichtbau, Vorfertigung und Modulbauweisen sind wichtige Themen beim Dachausbau

## Gebäudetechnik für gesundes und effizientes Wohnen

Die Flächenheizung und -kühlung ist eine komfortable, leise und energieeffiziente Lösung zur Temperierung von Wohngebäuden. Uponor Systeme zur Flächentemperierung nutzen die Raumflächen in der Gebäudestruktur durch den Einbau von Rohrleitungen, die das Heiz-/Kühlwasser befördern. Decken, Fußböden und Wände übernehmen so bei minimalem Energieverbrauch und maximalem Komfort das Heizen/Kühlen des Gebäudes. Der niedrige Energieverbrauch der Systeme wird durch die mittlere Betriebswassertemperatur (18-28°C), die fast der Umgebungstemperatur entspricht, erreicht. Die benötigte Energie kann zudem durch regenerative Energiequellen erzeugt werden. Sowohl beim Heizen als auch beim Kühlen bietet die Flächentemperierung daher gegenüber einer konventionellen Heizung und Klimatisierung deutlich reduzierte Betriebskosten. Flächenheiz- und -kühlsysteme sind unsichtbar in die Gebäudestruktur integriert und bieten bei der Architektur und Innenraumgestaltung größtmögliche Freiheit. Speziell für die Sanierung bietet Uponor Systemlösungen mit niedrigen Aufbauhöhen im Nass- und Trockenbau. Andere Partner haben beispielsweise Systeme für eine effiziente und umweltgerechte Warmwasserversorgung sowie zum Heizen und Kühlen entwickelt. So wurde etwa das „neue Düsseldorfer Stadtquartier“ auf dem Gelände eines ehemaligen Güterbahnhofs flächendeckend mit effizienten Wasser/Wasser-Wärmepumpen von Stiebel Eltron ausgestattet. Nicht zuletzt tragen individuelle Beleuchtungs- und Schallschutzsysteme zur Wertsteigerung und zum langfristigen Werterhalt von Immobilien bei, ebenso die Nutzung erneuerbarer Energien: Solarenergie und Erdwärme sind feste Größen bei der Entwicklung und Umsetzung nachhaltiger Lösungen im Wohnbau – und auch hier verfügt das ECB-Netzwerk über die entsprechenden Experten. Im Quartier „Eco-Carré Brucknerweg“ in Laatzen wurde auf Pultdächern die weltweit erste stromerzeugende Solar-Dachbahn des Netzwerkpartners alwitra mit einer Gesamtleistung von 47 kWp installiert.

Heizen und Kühlen

Lisa Ketelsen

Gebäude /Umfeld

## IBA Hamburg: BIQ feiert Richtfest – Ein Meilenstein nimmt Gestalt an

Vor vier Monaten wurde der erste Stein gelegt – nun hängt der Richtkranz über dem BIQ. Das Algenhaus setzt innen wie außen Standards für das urbane Leben der Zukunft: Über seine intelligente Fassade deckt BIQ einen Teil des eigenen Energiebedarfs. Individuell schaltbare Innenräume ermöglichen außerdem eine flexible Raumgestaltung. Die Fertigstellung des zukunftsweisenden Bio-Passivhauses ist für März 2013 geplant.



Alle Fotos; KOS Wulff Immobilien GmbH / on3 studio GmbH / Otto Wulff, Bauunternehmung GmbH

580 Kubikmeter Beton, 70 Tonnen Stahl und 133 Kubikmeter

Kalksandsteinmauerwerk sind verarbeitet – der Rohbau steht und BIQ feiert Richtfest. Bislang unterscheidet sich das Algenhaus kaum von einem gewöhnlichen Gebäude. Doch im anschließenden Ausbau geht es an die Highlights des innovativen Projekts, das die Otto Wulff Bauunternehmung im Rahmen der Internationalen Bauausstellung IBA Hamburg realisiert: die Algenfassade und die flexible Innenraumgestaltung. BIQ kann schließlich viel mehr als nur herumstehen: „Über seine intelligente Fassade produziert es Energie in Form von Wärme und Biomasse, die in einem ganzheitlichen, ökologischen Konzept genutzt werden“, so Investor und Bauherr Stefan Wulff. Daher rührt auch der Name: „BIQ steht für Bio-Intelligenzquotient – und dieser ist beim Algenhaus überdurchschnittlich hoch“, so Wulff weiter.

BIQ steht für  
Bio-Intelligenzquotient

### Innovative Energiegewinnung über die Algenfassade

Für die Energiegewinnung werden an den der Sonne zugewandten Seiten des Algenhauses plattenförmige Glascontainer angebracht, in deren Inneren Mikroalgen kultiviert werden. „Diese winzigen Pflanzen produzieren unter Sonneneinstrahlung und der Zufuhr von CO<sub>2</sub> und flüssigen Nährstoffen Biomasse und Wärme. Während die gewonnene Wärme direkt im Haus genutzt oder in der Erde zwischengespeichert werden kann, wird die Biomasse geerntet und in einer externen Biogasanlage zu Methangas verarbeitet“, erklärt Dr. Martin Kerner, Geschäftsführer der Strategic Science Consult GmbH, die als Co-Investor fun-

Wärme- und Kälteisolierung und  
den Schall- und Sonnenschutz



giert. Das Methangas kann anschließend als Heizgas oder zum Betrieb von Motoren verwendet werden. Neben der Energiegewinnung erfüllt das Algenkleid natürlich auch alle Funktionen einer konventionellen Gebäudefassade wie die Wärme- und Kälteisolierung und den Schall- und Sonnenschutz. Ergänzend zur Algenfassade greift BIQ für die Energieversorgung außerdem auf Solarthermie, Geothermie und Fernwärme zurück. Das ganzheitlich ökologische Konzept bezieht sämtliche benötigte Energie zur Erzeugung von Strom und Wärme aus regenerativen Quellen und verzichtet komplett auf fossile Brennstoffe.

## Flexible Raumgestaltung durch individuell schaltbare Innenräume

Doch BIQ, überzeugt nicht nur von außen: „Auch im Inneren setzt das Algenhaus, das nach der Idee des Grazer Architekturbüros Splitterwerk entsteht, Standards für das urbane Leben der Zukunft“, so Wulff. Zwei der insgesamt 15 Wohneinheiten verwirklichen das neuartige Konzept schaltbarer Innenräume. In diesen Modellwohnungen werden Räume nicht wie gewohnt bestimmten Funktionen zugeteilt, sondern die Funktionen den Räumen nach Bedarf hinzugefügt. Mittelpunkt der Wohnung stellt dabei die neutrale Zone dar, der nach dem Prinzip von Einbaumöbeln, der Badbereich, die Küchenzeile oder die Couchcke zugeschaltet werden können. So lassen sich die Räume quasi auf Knopfdruck umgestalten. Weniger futuristisch, jedoch ebenso attraktiv: Die weiteren 13 Wohnungen im BIQ. Ab März 2013 bieten die zwischen 50 und 120 Quadratmeter großen Einheiten insbesondere aufgeschlossenen Familien und Paaren innovativen, ökologischen und nachhaltigen Wohnraum in zentraler Lage der Hansestadt.

## Zentrale Lage in bester Nachbarschaft

Das Algenhaus liegt im Herzen von Wilhelmsburgs neuer Mitte und inmitten der Smart Material Houses, mit denen die IBA Hamburg im Rahmen der Bauausstellung in der Bauausstellung neue und intelligente Baustoffe für Gebäude und Fassaden zeigt. Direkter Nachbar ist das Hybrid House Hamburg, Sitz der Internationalen Gartenschau Hamburg 2013 und das erste gemeinsame Projekt von Otto Wulff Bauunternehmung und IBA Hamburg. „Wir sind von der guten Zusammenarbeit mit der IBA und der Entwicklung des Standorts Wilhelmsburg begeistert. Und freuen uns, einen Teil dazu beitragen zu können und den Hamburgerinnen und Hamburgern mit dem BIQ Algenhaus einen Meilenstein des städtischen Wohnens der Zukunft präsentieren zu können“, so Stefan Wulff.

**Nina Bohle**

Otto Wulff Bauunternehmung  
Innovative Prozesse und professionelles Projektmanagement – die traditionsreiche Otto Wulff Bauunternehmung stellt sich seit mehr als 78 Jahren erfolgreich den Herausforderungen des Markts. In einem der größten Bauunternehmen Norddeutschlands erwirtschaften 330 Mitarbeiter rund 100 Mio. Euro jährlich. Langjährige Erfahrungen im Wohnungs- und Gewerbebau sowie die Entwicklung und Realisierung eigener attraktiver Wohnungsprojekte und Öffentlich-Privater-Kooperationen zeichnen das Unternehmen aus. [www.otto-wulff.de](http://www.otto-wulff.de)

Gebäude / Umfeld

# Bauverein Breisgau: Barrierefrei und generationenübergreifend – „Mehrgenerationenquartier am Turmcafé“ – Rund 200 Wohnungen für Jung und Alt statt Gewerbeflächen und Garagenhof

Auf dem ehemaligen Autohaus Breisgau-Areal wurde ein ganzheitliches Quartierskonzept realisiert. Nach fast fünfjähriger Bauzeit hat der Bauverein Breisgau das umfangreiche Neubauprojekt „Mehrgenerationenquartier am Turmcafé“ im Stadtteil Zähringen abgeschlossen. Auf dem 13.500 Quadratmeter großen, ehemaligen Autohaus Breisgau-Areal errichtete die Wohnungsbaugenossenschaft rund 100 Mietwohnungen. In dieses Bauvorhaben waren über Jahre hinweg viele Handwerksbetriebe, Ingenieur- und Planungsbüros involviert und sicherten damit eine Vielzahl an Arbeitsplätzen.



Nach der offiziellen Eröffnung des Mehrgenerationenquartiers am Samstag, den 21. Juli, luden Reinhard Disch, Geschäftsführer des Bauverein Breisgau, und Aufsichtsratsvorsitzender Jürgen Seemann die zahlreich erschienenen Gäste zum Mittagessen in die „Kräuterküche am Turmcafé“ ein.

Neben den 27 Seniorenwohnungen mit betreutem Wohnen in der Zähringer Straße 46 entstanden im Innenhof und in der Rastatter Straße fünf moderne Wohnhäuser mit 72 Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen für Familien, Paare und Singles. Darüber hinaus wurden Räume für einen Quartierstreff, Kinderbetreuungseinrichtungen, Sozialstation, Gastronomie, Büros sowie eine Gästewohnung geschaffen. Sämtliche Wohngebäude und Einrichtungen sind barrierefrei konzipiert, obere Etagen mit Aufzügen zu erreichen.

Ebenfalls zum Quartier gehören die 100 Miet- und Eigentumswohnungen der TreuBau AG: Der Freiburger Bauträger errichtete hier 42 Eigentums-, 36 Miet- und 22 Studentenwohnungen sowie Gewerbeeinheiten. Mit dem städtebaulichen Gesamtentwurf und der Projektentwicklung wurde das Freiburger Architekturbüro Geis und Brantner betraut. Alle Wohnhäuser entsprechen dem Energiestandard KfW 60 und verfügen über eine intensive Flachdachbegrünung. Die Grünanlagen wurden mit Spiel- und Aufenthaltsbereichen für die Quartiersbewohner gestaltet. Nach der aufwändigen, originalgetreuen Wiederherstellung des denkmalgeschützten Turmcafés - i-Tüpfelchen und Highlight des Quartiers - wurde mit dem Einbau einer 12 Meter hohen Glaswand, die sowohl die Gäste der „Kräuterküche am Turmcafé“ als auch die Bewohner des Quartiers vor dem Verkehrslärm angenehm schützt, der letzte Baustein des umfangreichen Quartierskonzepts realisiert. Der Bauverein investierte insgesamt 20 Millionen Euro.

Wohngebäude und Einrichtungen sind barrierefrei konzipiert



Daten und Fakten „Mehrgenerationenquartier am Turmcafé“  
Zähringer Straße 46 / Rastatter Straße 1/3/5/7/9  
Bauzeit 2007 bis 2012  
72 Mietwohnungen für Singles, Paare, Familien  
27 Seniorenwohnungen  
Junikäfer: Halbtags- und Ganztagsbetreuung für 70 Kinder von 0 bis 6 Jahren  
Sozialstation Dreisam: Betreutes Service-Wohnen  
Quartierstreif 46: Quartiersbüro und Gemeinschaftsräume  
Gastronomie „Kräuterküche am Turmcafé“  
TreuBau AG: 100 Miet-, Eigentums- und Studentenwohnungen

27 Seniorenwohnungen mit betreutem Wohnen in der Zähringer Straße 46 entstanden im Innenhof und in der Rastatter Straße fünf moderne Wohnhäuser mit 72 Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen für Familien, Paare und Singles. Fotos Bauverein Breisgau eG

Im 1. OG der städtebaulich markanten Gebäudezeile Zähringer Straße sind die Büros der Wohnungseigentumsverwaltung des Bauverein Breisgau und der PSEA Personalberatung untergebracht. Eine Quartiers-Tiefgarage mit 209 Stellplätzen und Zufahrt von der Zähringer Straße ersetzt den ehemaligen Garagenhof in der Rastatter Straße. 25 ansprechend ausgestattete Mietwohnungen befinden sich über der KiTa Vielfalt in der Gebäudezeile Rastatter Straße 1/3, 45 in den drei siebengeschossigen Punkthäusern mit Attikageschoss in der Quartiersmitte (Rastatter Straße 5/7/9). Die Mietpreise liegen bei 426 Euro Kaltmiete für eine Zwei-Zimmer-Wohnung mit 51 Quadratmetern Wohnfläche und bei 755 Euro für eine Vier-Zimmer-Wohnung mit 97 Quadratmetern.

Die Mietpreise liegen bei 426 Euro Kaltmiete für eine Zwei-Zimmer-Wohnung mit 51 Quadratmetern Wohnfläche

## Klimafreundliche Energieversorgung

So innovativ wie das Quartierskonzept ist auch die Energieversorgung. Die Energiezentrale des Bauvereins in der Offenburger Straße wurde durch ein biogasbetriebenes Blockheizkraftwerk ergänzt und versorgt etwa 900 eigene Mieterhaushalte in Zähringen mit Strom und Wärme. Durch die moderne Energietechnologie der Kraft-Wärme-Kopplung reduzieren sich Energiebedarf und CO<sub>2</sub>-Emissionen erheblich. Die Primärenergieeinsparung liegt bei rund 40 Prozent, die Einsparung von CO<sub>2</sub> bei 850 Tonnen pro Jahr.

Biogasbetriebenes Blockheizkraftwerk sorgt für Strom und Wärme

## Das Quartierskonzept für Jung und Alt

Im EG der Zähringer Straße 46 reihen sich neben dem Quartierstreif 46 mit Quartiersbüro und Gemeinschaftsräumen die Räumlichkeiten der Krabbelgruppe Junikäfer und der Sozialstation Dreisam ein. Das Betreuungsangebot der Sozialstation Dreisam umfasst sämtliche Grund- und Wahlleistungen für das Service-Wohnen der Generation 60 Plus. Um das Gesamtkonzept „Wohnformen für alle Generationen“ abzurunden, bieten die Junikäfer mit Kindertagesstätte (Rastatter Straße 1) und drei Krabbelgruppen Halbtags- und Ganztagsbetreuung für insgesamt 70 Kinder. Im Quartierstreif 46 engagieren sich neben

dem Quartierskoordinator rund 40 Ehrenamtliche in der Nachbarschaftshilfe und für die Gestaltung eines vielfältigen Freizeit-, Fitness- und Kulturprogramms. Ende 2011 gründeten sie den gemeinnützigen Verein „Quartierstreff Bauverein Breisgau e.V.“, um das Quartiersleben effizienter organisieren zu können.

## Ein Meilenstein für zukünftiges Wohnen

Mit dem Mehrgenerationenquartier und sozialen Quartiersmanagement stellt sich der Bauverein Breisgau zukunftsweisend auf den demographischen Wandel ein. Das Unternehmen bleibt damit auch im 113. Jahr seines Bestehens dem prägenden Leitgedanken „Lebensräume für Generationen“ treu. Die Genossenschaft stellte in ihrer Geschichte immer wieder entscheidende Weichen im Sinne der Nachhaltigkeit und zum Wohl ihrer Mitglieder. Bereits in den 80er-Jahren investierte der Bauverein verstärkt in die damals neue Wohnform des betreuten Wohnens. Mit dem Generationenwohnen in Zähringen setzte der Bauverein nun erneut auf eine innovative Wohnform. Sie entspricht dem genossenschaftlichen Wohnen jedoch in besonderer Weise, denn Genossenschaften leben von dem Zusammenhalt ihrer Mitglieder, die gemeinsam Ziele realisieren. Das bewusste Für- und Miteinander im Mehrgenerationenquartier in Zähringen setzt nicht nur neue Akzente für die lebendige Solidargemeinschaft, sondern auch für das zukünftige Zusammenleben der Generationen. In Freiburg ist ein solches Projekt in dieser Dimension und ganzheitlichen Konzeption bisher etwas Besonderes, im Stadtteil Zähringen sorgte es rasch für ein Mehr an Lebensqualität.

**Karina Mrowetz**

### Kontakt

Bauverein Breisgau eG  
Reinhard Disch  
Zähringer Straße 48  
D – 79108 Freiburg  
Telefon 0761 – 510 44-37  
Fax 0761 – 510 44-91  
info@bauverein-breisgau.de



Führung/Kommunikation

# Anschlag auf Kultur der sozial orientierten Wohnungswirtschaft

In einem offenen Brief schreibt der Vorsitzenden des Vorstandes der Vereinigung Münchener Wohnungsunternehmen e.V., Hans-Otto Kraus, vom Anschlag auf die Kultur der sozial orientierten Wohnungswirtschaft. Was ist passiert? Der Bund möchte die Erbpachtgrundstücke in München die von Wohnungsgenossenschaften der Bahn genutzt werden zu Höchstpreisen verkaufen. 20.000 Wohnungen sind betroffen, Mieten könnten bis zu 100 % steigen.

## Anschlag auf Kultur der sozial orientierten Wohnungswirtschaft

Der Bund möchte Erbpachtgrundstücke in München, die von Wohnungsgenossenschaften der Bahn genutzt werden, nach Ablauf der Pachtverträge in einem Bieterverfahren zu Höchstpreisen verkaufen. Das bedeutet für die Genossenschaften, auf das Höchstgebot einzusteigen – wenn sie es denn können – und die immensen Grundstückskosten über die Mieten zu refinanzieren und damit die Bewirtschaftung zu moderaten Preisen aufzugeben. In Folge würden die Mieten um mindestens 100 Prozent steigen.

Die Vereinigung Münchener Wohnungsunternehmen e.V. betrachtet diese Absicht als einen Anschlag auf die Kultur der sozial orientierten Wohnungswirtschaft. Nicht zuletzt durch die Ausgabe von Erbpachtgrundstücken für den Wohnungsbau konnten zahlreiche Wohnsiedlungen – zum Teil mit mustergültigen Anlagen – entstehen und die Versorgung der Bevölkerung mit qualitativ hochwertigen Wohnungen zu moderaten Preisen auf Dauer sichern.

Vereinigung Münchener  
Wohnungsunternehmen e.V.  
Heimeranstraße 31, 80339  
München  
Tel: 089 55114-205 / -213  
Fax: 089 55114-208 / -218  
info@wohnungswirtschaft-  
muenchen.de  
www.wohnungswirtschaft-  
muenchen.de

## 20.000 Wohnungen in München sind jetzt in Gefahr!

Jeder, nicht nur die Betroffenen, kann angesichts oben genannter Absichten nur mit Unverständnis registrieren, dass einer sozial orientierten Form der Wohnungsversorgung der Boden entzogen werden soll – im wahrsten Sinne des Wortes. Deshalb appelliert die Vereinigung Münchener Wohnungsunternehmen e.V. mit Nachdruck an alle verantwortlichen Politiker, den beabsichtigten Verkauf der Genossenschafts-Grundstücke zu unterlassen und mit den betroffenen Genossenschaften eine wirtschaftlich tragbare Lösung zu vereinbaren.

**Hans-Otto Kraus**

Vorsitzender des Vorstands  
Vereinigung Münchener  
Wohnungsunternehmen e.V.



Führung/Kommunikation

# Bezahlbarer Wohnraum muss endlich gesichert werden: Durch Wohnraumförderung mit mindestens jährlich 518 Mio. und 655 Mio. für die Städtebauförderung

„Wir brauchen dringend mehr sozialen Wohnraum in Deutschland – insbesondere in den immer beliebteren Ballungsregionen wie Hamburg, München, Berlin und Stuttgart“, erklärte Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, angesichts der immer akutereren Knappheit an günstigen Wohnungen in städtischen Regionen. „Wenn sich hier – insbesondere bei der sozialen Wohnraum- und der Städtebauförderung – nicht zügig etwas bewegt, sind Probleme in Quartieren und soziale Spaltung vorprogrammiert“, so Gedaschko.



Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen

„Mit Bedauern stelle ich daher fest, dass die Frage der Zukunft der Wohnraumförderung weiterhin offen ist“, mahnte der GdW-Chef. In einem Eckpunktepapier zur innerstaatlichen Umsetzung der neuen Vorgaben des Fiskalvertrages und des Stabilitäts- und Wachstumspakts vom 24. Juni 2012 wird dazu festgehalten, dass eine Entscheidung auf den September vertagt wurde. Die deutsche Wohnungswirtschaft benötigt aber – angesichts der langen Vorläufe von Neubauprojekten – dringend Planungssicherheit in dieser Frage. „Die Bundesmittel für die Wohnraumförderung müssen auch nach 2013 in mindestens gleicher Höhe von 518 Mio. Euro pro Jahr fortgesetzt werden. Andernfalls werden sozial schwächer gestellte Menschen die Leidtragenden sein – für sie wird schlicht nicht ge-

nügend bezahlbarer Wohnraum zur Verfügung stehen“, warnte der GdW-Chef. „Ich appelliere erneut an die Bundesländer, sich auch für eine freiwillige Selbstverpflichtung zur Fortsetzung der investiven Zweckbindung auf Länderebene einzusetzen.“

Rund 4,5 Mio. Mieterhaushalte in Deutschland werden vom Staat finanziell unterstützt, damit sie sozial abgesichert wohnen können. Dies entspricht 21 Prozent aller Mieterhaushalte. Gleichzeitig ist die Zahl der Sozialwohnungen derzeit bundesweit stark rückläufig. Aktuelle Zahlen des GdW unterstreichen diesen Trend: Waren es im Jahr 2002 noch rd. 2,57 Mio. Wohnungen mit Preisbindung, verringerte sich die Zahl schon im Jahr 2008 um 716.924 Wohneinheiten und lag nur noch bei rd. 1,85 Mio. Wohnungen. Im Jahr 2011 gab es bei den GdW-Unternehmen insgesamt nur noch 1.014.311 Wohnungen mit Mietpreis- oder Belegungsbindung. Das sind rund 39.100 Wohnungen weniger als noch in 2010.

Erst kürzlich hat außerdem eine Umfrage des GdW bei den Mitgliedsunternehmen ergeben, dass vorrangig im oberen Preissegment gebaut wird. Dort liegen die Kaltmieten im Durchschnitt bei 8 EUR. Im unteren Preissegment (Mietendurchschnitt 5,74 EUR) wurde in den alten Ländern nur jede fünfte neue Wohnung errichtet. Neubau ist durch die Anforderungen an die Energieeffizienz, aber auch durch die Preise für den Baugrund und die Baukosten so teuer geworden, dass er sich in vielen Fällen nur noch im oberen Mietpreissegment rechnet. Allein die Baukosten sind seit Anfang 2010 deutlich angestiegen – und zwar um 2,1 Prozent im Jahr 2010 und 3,6 Prozent im Jahr 2011. Der größte Preisdruck geht dabei eindeutig von den Baustoffen aus, die sich stärker verteuert haben als die Arbeitskosten am Bau.

Angesichts der drastisch zunehmenden Herausforderungen – demografischer Wandel, die Notwendigkeit energetischer Sanierungen im Gebäudebestand und der strukturelle Wandel der Wohnungsmärkte,

Wohnungswirtschaft benötigt endlich Planungssicherheit

Zahl der Sozialwohnungen derzeit bundesweit stark rückläufig

der sich regional unterschiedlich vollzieht – reichen auch die jetzt im Zuge des Bundeshaushaltes 2013 vorgesehenen 455 Millionen Euro für die Städtebauförderung nicht aus. Notwendig wären mindestens 655 Millionen Euro. Andernfalls wird sich die bundesweit zu beobachtende Problematik der Wohnungsmärkte deutlich verschärfen, da ein freifinanzierter Umbau zwar betriebswirtschaftlich möglich, für viele Menschen in Deutschland aber nicht mehr sozial verträglich sein wird.

## Positives Signal aus Brüssel

Ein positives Signal gibt es aus Brüssel: Die Europäische Kommission plant, bei der Strukturfondsförderung ab 2014 die Förderung des Wohnens nicht mehr auszuschließen. Nach den neuen Entwürfen sollen 20 % der Mittel aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) einer Region in die Verminderung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes investiert werden – damit werden die Fördermöglichkeiten für energetische Sanierungen gestärkt. „Wir begrüßen auch ausdrücklich die Forderung des Bundesrates, dass es bei einer angemessenen Mittelausstattung für die europäische Kohäsionspolitik bleiben muss“, so Gedaschko. Die Forderungen der EU-Kommission bezüglich der 20%-Regelung müssten nun aber auch bei der Ausgestaltung der operationellen Programme berücksichtigt werden. Die Bundesländer lehnen den Vorstoß aus Brüssel aber derzeit geschlossen ab. „Der deutsche Sonderweg muss hier dringend aufgegeben werden“, so der GdW-Präsident.

Die Wohnungswirtschaft in Deutschland ist auf eine angemessene Mittelausstattung angewiesen, um die sozial bedenklichen Auswirkungen der Energiewende abmildern zu können. Dazu bedarf auch die Frage der steuerlichen Förderung der energetischen Modernisierung endlich einer positiven Klärung.

Der deutsche Sonderweg muss dringend aufgegeben werden

Katharina Burkardt

  
**STOLPUNDFRIENDS**  
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

## Image aufwerten?

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt! Vernetzte Gesamtkonzepte von **STOLPUNDFRIENDS** rücken Ihre Stärken ins rechte Licht – aufmerksamkeitsstark, wirkungsvoll und wertsteigernd.

Weitere Informationen finden Sie auf:  
[www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de)



Führung/Kommunikation

## Drum prüfe, wer sich länger bindet... (Risiken des Versichererwechsels) Was ist zu beachten, Herr Senk?

Dass ein Wechsel des Versicherers gerade in der D & O-Versicherung wohl überlegt sein will ist inzwischen allgemein anerkannt. Demgegenüber sind häufigere Wechsel des Anbieters in der Sachversicherung gängige Materie und gelten geradezu als Ausweis von Markttransparenz und gutem Kostenmanagement. Ein derartiger Wechsel des Anbieters kann jedoch auch zu einem klassischen Eigentor werden, wie ein jüngst vom Oberlandesgericht (OLG) Celle entschiedener Rechtsstreit belegt (Az.: 8 U 213/11). Worauf Sie achten müssen erklärt Versicherungsexperte Wolf-Rüdiger Senk.



Wolf-Rüdiger Senk, Foto AVW

Der Kläger war Eigentümer einer Immobilie, die bis zum 30. Juni 2003 bei der als Streithelferin dem Rechtsstreit beigetretenen Versicherungsgesellschaft über eine Wohngebäudepolice gemäß den VGB 88 gedeckt war. Er bemerkte am 24. Juli 2004 Durchfeuchtungen in seiner Küche, für die eine Leckage an der Kaltwasserzuleitung des Geschirrspülers ursächlich war. Diesen Schaden meldete er der beklagten Versicherungsgesellschaft, bei der er ab dem 01. Juli 2003 eine Gebäudeversicherung neu abgeschlossen hatte.

Durchfeuchtungen in seiner Küche

Diese beauftragte einen Sachverständigen mit der Schadenermittlung, der in seinem Gutachten zu dem Ergebnis kam, dass der Schaden ursächlich bereits vor dem Versicherungsbeginn am 01. Juli 2003 entstanden sein müsse. Der daraufhin von dem Kläger involvierte Versicherer des Zeitraums bis zum 30. Juni 2003 beauftragte seinerseits einen Sachverständigen, der zu dem Ergebnis gelangte, der Schaden müsse vermutlich nur Monate, vielleicht auch nur wenige Wochen vor der Schadenfeststellung eingetreten sein. Da sich im Ergebnis beide Versicherer für jeweils unzuständig erklärten, beantragte der Kläger ein selbstständiges Beweisverfahren (Az.:

Entstehungszeitpunkt der Leckage

20 OH 11/08). Auch dieses brachte kein eindeutiges Ergebnis, da der dort beauftragte Sachverständige die Frage nach dem Entstehungszeitpunkt der Leckage nicht eindeutig beantworten konnte. Aus seiner Sicht blieb ein Wasseraustritt vor dem 01. Juli 2003 zwar eher unwahrscheinlich, war aber technisch nicht völlig auszuschließen. Das Landgericht ordnete daraufhin die Einholung eines weiteren Gutachtens zur Klärung der Frage nach dem genauen Zeitpunkt des Eintritts der Leckage an. Dies gestaltete sich jedoch schwierig, da die ersten beiden zur Erstattung eines Gutachtens vorgesehenen Institutionen sich zur Beurteilung dieser Frage außerstande sahen. Die Materialprüfungsanstalt Braunschweig erklärte dazu, auf Basis der Faktenlage seien ihre Korrosionsfachleute nicht in der Lage, einen schlüssigen Nachweis für den genauen Zeitpunkt der Entstehung des Lecks zu führen. Ähnlich äußerte sich der ebenfalls befragte TÜV Nord.

In dem folgenden Prozess vor dem Landgericht Hannover (Az.: 8 U 55/10) wurde dann intensiv um die Interpretation der vorliegenden Gutachten gestritten. Schlussendlich wies das angerufene Landgericht die Klage des geschädigten Hauseigentümers und Versicherungsnehmers mit der Begründung ab, der Kläger habe nicht zur Überzeugung des Gerichts nachzuweisen vermocht, dass sich der Schadenfall während des mit der Beklagten bestehenden Versicherungsverhältnisses, also bis zum 30. Juni 2003, ereignet habe. Gegen diese Entscheidung wandte sich der Hausbesitzer mit seiner Berufung vor dem OLG Celle, wo er jedoch ebenfalls Schiffbruch erlitt.

Rückwärtsdeckung für nicht genau zu bestimmende Schadenfälle

Im Ergebnis schloss sich das OLG der landgerichtlichen Argumentation an und urteilte, die Ausführungen des LG zu § 286 ZPO seien nicht zu beanstanden. Diese Bestimmung regelt die freie richterliche Beweiswürdigung sowie das sogenannte Beweismaß, nämlich die persönliche Gewissheit des Richters dahingehend, dass vernünftige Zweifel nicht bestehen. Zwar sei es gemäß der Argumentation des OLG nicht möglich, jedweden Zweifel auszuschließen, jedoch sei ein „für das praktische Leben brauchbarer Grad von Gewissheit zu fordern“ (OLG a.a.O.).

Da das Gericht auch im materiellen Recht keinen Lösungsansatz zu Gunsten des Klägers sah, wurde im Ergebnis konsequent die Klage abgewiesen, da der Kläger nicht den Beweis zu erbringen vermochte, bei welchem Versicherer sich der Schadenfall, also die Leckage, zugetragen hatte. Dieses Ergebnis ist aus Sicht des Geschädigten natürlich fatal, insbesondere auch deshalb, weil um rund 40.000 € gestritten wurde. Juristisch ist die Entscheidung aber nicht zu beanstanden, da prozessual der Kläger die Beweislast für den von ihm geltend gemachten Anspruch trägt, so dass der naheliegende Schluss, einer von den beiden Versicherern sei haftbar, nicht verfängt. Eine Lösung dieses Dilemmas ist – wenn überhaupt – nur auf der Bedingungsseite des Versicherungsvertrages zu finden. Dies setzt aber die Bereitschaft des neu eintretenden Versicherers voraus, quasi im Wege einer Rückwärtsdeckung für nicht genau zu bestimmende Schadenfälle, die während seiner Haftzeit entdeckt werden, einzutreten.

Auch hier gilt wie immer, dass derart komplexe und ein gutes Standing des Maklers gegenüber dem Versicherer erfordernde vertragliche Regelungen nur von einem Spezialisten geleistet werden können.

**Wolf-Rüdiger Senk**

AVW Unternehmensgruppe

Mehr zum Thema Versicherung von Immobilien finden Sie unter [www.avw-gruppe.de](http://www.avw-gruppe.de)

**STOLPUNDFRIENDS**  
Vernetztes Immobilienmarketing seit 1989

## Image aufwerten?

Zeigen Sie, was in Ihnen steckt! Vernetzte Gesamtkonzepte von **STOLPUNDFRIENDS** rücken Ihre Stärken ins rechte Licht – aufmerksamkeitsstark, wirkungsvoll und wertsteigernd.

Weitere Informationen finden Sie auf:  
[www.stolpundfriends.de](http://www.stolpundfriends.de)



Führung/Kommunikation

## Unverzichtbar für Essen – die engagierte Stadtentwicklung der Allbau AG

Auch dieses Jahr konnte Allbau-Vorstand Dirk Miklikowski wieder äußerst positive Zahlen für das vergangene Geschäftsjahr im Forum Kunst und Architektur am Kopstadtplatz präsentieren: „Im Jahre 2011 konnten wir wieder unseren Anteilseignern einen Rekord-Jahresüberschuss von 24.948.000 Euro vorlegen.“ Die Allbau AG, Essens größter Wohnungsanbieter, erzielte zum 31. Dezember 2011 aus dem eigenen Bestand von 17.740 Wohnungen, 130 Gewerbeeinheiten und 4.186 Garagen/Tiefgaragen- und Einstellplätze Umsatzerlöse von 95,6 Mio. Euro (2010: 87,0 Mio.). Die Leerstandsquote fiel von 3,2 % im Jahre 2010 auf 2,6 % (Stand: 31.12.11). Die Fluktuationsquote lag bei 11,1 % (2010: 10,8 %). „Gerade die wirtschaftliche Entwicklung mit nachhaltig stabiler Ertragslage und optimalem Bewirtschaftungserfolg sind herausragend. Aber 2011 stand bei uns auch wieder im Zeichen vieler für unsere Stadt wichtiger Stadtteilentwicklungsprojekte. Gerade unsere Investitionstätigkeit zeigt auf, wie sehr uns Stadtentwicklung und damit die Lebensqualität in unserer Stadt am Herzen liegt,“ so Dirk Miklikowski.



Märkischen Straße in Freisenbruch: Im Rahmen des ersten Spatenstichs mit Oberbürgermeister Reinhard Paß und Bürgermeister Franz Josef Britz begann die Allbau AG, Essens größter Wohnungsanbieter, mit dem Neubau von 63 Mietwohnungen (in 8 Mehrfamilienhäusern) und 63 Parkplätzen (davon 57 Tiefgaragenplätzen). Wo Mitte 2011 neun marode Wohnhäuser für Obdachlose abgerissen wurden, investiert die Allbau AG nun ca. 14 Mio. Euro. Foto Allbau

### Vom innerstädtischen Wohnen bis zur 1. Klimaschutzsiedlung

In den Geschäftsjahren 2009-2014 wird die Allbau AG rund 180 Mio. Euro in Neubauvorhaben investieren, die das Bestandsimmobilienportfolio mit äußerst ansprechenden Immobilien ergänzen sollen. Die Immobilien entstehen auf sehr guten innerstädtischen Lagen und zeichnen sich durch moderne Architektur, attraktive und zeitgemäße Gestaltung sowie hohe Qualitätsstandards aus. Dies gilt beispielsweise für das so genannte „Universitätsviertel grüne mitte Essen“. Auf der langjährigen innerstädtischen Brache, direkt ge-

180 Mio. Euro Neubauvorhaben



Die Allbau AG hat zum 01. Juli 2012 den „Beginenhof“ in Essen-Rüttenscheid von den Projektinvestoren Herbert Köhnemann und Gabriele Ruess gekauft. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Der „Beginenhof“ bietet mit 24 Wohnungen (davon 6 öffentlich gefördert), 14 Appartements für „Betreutes Wohnen“ (davon 10 öffentlich gefördert) sowie 12 Gewerbeflächen (Hebammen-/Naturheil- und psychotherapeutische Praxen, Büros, Cafe/Restaurant) auf rund 3.100qm Wohn- und Nutzfläche Raum für ein in Essen einzigartiges generationsübergreifendes Wohnprojekt.  
Foto Allbau

legen im Zentrum der Essener Innenstadt, passiert einiges und die Allbau AG ist wesentlicher Treiber des Großprojektes. Ihr Engagement geht hierbei in zwei Richtungen. Zum einen stellt das Unternehmen einen Teil des Managements der für diesen Zweck gegründeten Entwicklungsgesellschaft und übernimmt darüber hinaus umfassende Geschäftsbesorgungsleistungen zur Aufbereitung der Fläche. Parallel tritt die Allbau AG als Investor auf und baut an den Standort unter dem Label „PIER78“ 78 hochattraktive Mietwohnungen. Investitionsvolumen: über 20 Mio. Euro.

Gleichzeitig ist es Dirk Miklikowski als Geschäftsführer der „Entwicklungsgesellschaft grüne mitte“ gelungen, für die rund 12 Hektar große Fläche ein so hohes Investoreninteresse zu erzeugen, dass zum Jahresende 2011 alle Flächen abschließend vermarktet waren. Dabei treten namhafte Unternehmen wie Hochtief, AOK sowie das Versorgungswerk der Architektenkammer als Investoren auf und schaffen einen hochattraktiven Mix aus Wohn- und Gewerbeflächen.

Aber auch die Entwicklung der nördlichen Innenstadt rund um die Kreuzeskirche, die nahe an der Grünen Mitte liegt, wurde seit letztem Jahr von der Allbau AG vorangetrieben. Vor einer Woche wurde offiziell mit dem Abbruch des Parkhauses an der Rottstraße begonnen und somit wird ein städtebaulicher Missstand, der sich seit Jahrzehnten belastend auf die Entwicklung der nördlichen

Innenstadt auswirkte, bald der Vergangenheit angehören. Die städtebauliche Entwicklung in dem Quartier Rottstraße/Kreuzeskirche sieht vor, dass die Allbau AG Gebäudekomplexe für Wohnungen, Gastronomie, Büro sowie sonstige Sondernutzungen errichtet – und damit der nördlichen Innenstadt – auch vielleicht mit weiteren Investitionen – ein neues Gesicht gegeben wird.

Ein Weiteres über die Essener Grenzen hinaus bekanntes Allbau-Neubauprojekt wird seit letztem Jahr auf der Dilldorfer Höhe realisiert. Hier setzt das kommunale Wohnungsunternehmen in einem weiteren Bauabschnitt ihre Investitionstätigkeit fort, errichtet Essens erste Klimaschutzsiedlung und baut bis 2013 über zwei Bauabschnitte 51 Wohneinheiten in acht dreigeschossigen Mehrfamilienhäusern (davon drei Passivhäuser) und zusätzlich 17 Reihenhäuser. Die durch das Land NRW ausgesprochene Anerkennung als Klimaschutzsiedlung konnte aufgrund des überzeugenden energetischen und städtebaulichen Konzeptes erreicht werden.

## Abriss und Neubau

Im Rahmen der Unternehmensstrategie 2015 realisierte bzw. begann die Allbau AG vor allem Neubauprojekte, nachdem sie an gleicher Stelle Altimmobilien niedergelegt hatte – eine Vorgehensweise, durch die sie den Bestand verjüngte, moderne Wohnformen schaffte und zugleich die Attraktivität des ganzen Quartiers deutlich steigerte. Dies galt auch für die aktuellen Neubauprojekte in Essen-Fischlaken (50 Mietwohnungen), in Freisenbruch an der Märkischen Straße (63 Mietwohnungen), in Katernberg am Neuhof (23 Mietwohnungen), in Vogelheim (18 Eigenheime) und in Überrauch (19 Eigenheime). Besonders zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang das auch durch das Land NRW unterstützte Stadtumbauprojekt in Essen-Altendorf. Die Allbau AG riss dort im letzten Jahr 26 Immobilien mit ca. 180 Wohnungen aus den 30iger Jahren ab und ersetzt sie nun durch den Neubau von 61 Mietwohnungen (51-168qm). Investitionsvolumen: ca. 16,5 Mio. Euro. Die ersten Mieter werden voraussichtlich im 3. Quartal 2013 ihre Mietwohnungen beziehen können. Sie werden dann wahrscheinlich auch schon vom Ambiente des so genannten Niederfeldsees partizipieren.

78 attraktive Mietwohnungen

Quartier Rottstraße/Kreuzeskirche ein neues Gesicht hat geben

Erste Mieter werden voraussichtlich im 3. Quartal 2013 einziehen

Ein attraktives Wohnungsangebot ist aber vor allem für Familien nicht ausreichend, wenn die Jüngsten nicht versorgt sind. Stolz ist die Allbau AG daher auch auf ihr Programm zur Bereitstellung von Räumen für Kindertagesstätten. Bis jetzt sind Plätze für über 800 Kinder fertig gestellt, in Bau und in konkreter Planung – ganz nach dem Motto „Wohnen ist weit mehr als nur das Bereitstellen einer Wohnung!“

Dirk Miklikowski freut sich über die Entwicklung der Stadt Essen und sieht den Wohnungsmarkt als wichtigen Standortfaktor: „Wesentlicher Faktor für das Prosperieren einer Region ist nicht zuletzt auch ihre Attraktivität als Wohnstandort. Wenn also eine Großstadt wie Essen mit anderen nationalen Metropolen mithalten möchte, muss der Wohnungsmarkt eine intensive Belebung erfahren, die sowohl in der Qualitätsverbesserung von Bestandsimmobilien als auch insbesondere in der Schaffung neuer Wohnprodukte in attraktiven Lagen sichtbar wird. Modernes, zeitgemäßes Wohnen, orientiert an der Veränderung unserer gesellschaftlichen Strukturen und der veränderten modernen Wohnbedürfnisse, ist damit für die nächsten Jahre eine Kernaufgabe in Essen. Hierbei wird die Allbau AG weiterhin eine wesentliche Rolle übernehmen und sowohl durch die Übernahme von Entwicklungsaufgaben als auch die Durchführung hochattraktiver Neubauinvestitionen einen Meilenstein setzen können.“

Wesentlicher Faktor für das Prosperieren einer Region ist nicht zuletzt auch ihre Attraktivität als Wohnstandort

Dieter Remy

	2011	2010
<b>Eigene Mietwohnungen</b>	<b>17.740</b>	<b>17.629</b>
<b>Eigene Gewerbeobjekte</b>	<b>130</b>	<b>127</b>
<b>Durchschnittsmiete/qm und Monat in €</b>	<b>5,32</b>	<b>5,12</b>
<b>Umsatz aus Immo-Bewirtschaftung in T€</b>	<b>95.636</b>	<b>87.033</b>
<b>Investitionen in Neubau und Bestand in T€</b>	<b>53.337</b>	<b>63.239</b>
<b>EBITDA in T€</b>	<b>50.476</b>	<b>45.001</b>
<b>EBIT in T€</b>	<b>37.810</b>	<b>33.655</b>
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern in T€</b>	<b>27.434</b>	<b>25.862</b>
<b>Steuern vom Einkommen und Ertrag in T€</b>	<b>2.486</b>	<b>2.427</b>
<b>Jahresüberschuss in T€</b>	<b>24.948</b>	<b>23.435</b>
<b>Bilanzgewinn in T€</b>	<b>18.990</b>	<b>20.250</b>
<b>Cash Flow in T€</b>	<b>35.360</b>	<b>27.630</b>
<b>Bilanzsumme in T€</b>	<b>539.803</b>	<b>463.411</b>
<b>Eigenkapital in T€</b>	<b>92.653</b>	<b>86.695</b>
<b>Eigenkapitalquote in %</b>	<b>17,2</b>	<b>18,7</b>
<b>Eigenkapitalrendite nach Ertragsteuern in %</b>	<b>30,6</b>	<b>28,1</b>

Die Kennzahlen

[Zum Allbau-Geschäftsbericht als PDF per Klick](#)

Führung/Kommunikation

## NCC baut in Berlin-Neukölln: neue Wohnanlage auf ehemaligen Krankenhauses Britz

Die NCC Deutschland GmbH startet jetzt auf dem Gelände des ehemaligen Krankenhauses Britz im Süden von Berlin-Neukölln ein neues Wohnimmobilienprojekt. Das Bauvorhaben, das NCC im hinteren Teil des alten Klinikparks in Abstimmung mit der Denkmalbehörde realisiert, umfasst acht Doppelhaushälften, 20 Reihenhäuser und vier Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 34 Eigentumswohnungen.



Visualisierung Berlin Britz

Die Baugenehmigung für die autofreie Wohnanlage in direkter Nachbarschaft zum Park am Buschkrug liegt vor. Noch im August werden die Arbeiten beginnen, damit im Sommer 2013 die ersten Wohneinheiten schlüsselfertig übergeben werden können. Spätestens 2015 wird das „Leben am Buschkrugpark“ getaufte Gesamtprojekt auf dem knapp 10.000 m<sup>2</sup> großen Areal an der Hannemannstraße abgeschlossen sein. „Wir freuen uns sehr, dass wir dieses Gelände für unser Bauvorhaben erwerben konnten“, sagt NCC-Projektleiter Claudio Skorzenski: „Das ehemalige Klinikpark-Grundstück wirkt ein wenig wie aus der Zeit gefallen. Ruhig, weitläufig, von einer Backsteinmauer umgeben, mit alten Bäumen bestanden – einfach außergewöhnlich schön und auf jeden Fall eine absolute Rarität im Berliner Stadtgebiet.“

### Breit gefächerte Zielgruppe im Blick

Mit den 62 neuen Wohneinheiten setzt NCC bewusst auf eine breit gefächerte Zielgruppe – von Singles über junge Familien mit Kindern bis zur Generation 50+. Dementsprechend vielfältig ist das Angebot an Haus- und Wohnungstypen. So reichen die Wohnungsgrößen von 65 bis 127 m<sup>2</sup>, während die dreigeschossigen, zum Großteil voll unterkellerten Reihenhäuser und Doppelhäuser über Wohn- und Nutzflächen zwischen 150 und

**NCC Deutschland GmbH**  
Als nationales Unternehmen mit internationalem Hintergrund verbindet die NCC Deutschland GmbH die Kompetenz vor Ort mit der wirtschaftlichen Stärke eines großen Konzerns. Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt im Haus- und Wohnungsbau. Von der Ostseeküste bis in den Südwesten Deutschlands ist NCC als Bauträger, Projektentwickler und Generalunternehmer in einer Vielzahl von Projekten engagiert. NCC ist in Deutschland vor allem im Heimatmarkt Berlin/Brandenburg,



Luftbild des denkmalgeschützten Klinikgebäudes

Klinikareals. Seit 2008 sind hier im Zuge der Sanierung der denkmalgeschützten Klinkergebäude bereits über 70 Appartements entstanden. „Mit unserer Planung fügen wir dem Quartier nun definitiv noch einmal eine attraktive Facette hinzu“, sagt Skorzenski.

200 m<sup>2</sup> verfügen. Die Preise für die neuen Eigentumswohnungen bewegen sich zwischen 2.720 und 3.270 €/m<sup>2</sup>, die Reihen- und Doppelhäuser gibt es ab 339.000 €. In den Preisen mit inbegriffen ist dabei eine lange Liste an Ausstattungsdetails – angefangen beim Parkett, den bodentiefen Fenstern und den Fußbodenheizungen über die umweltfreundliche Pelletsheizungsanlage und die Aufzüge in den drei- und viergeschossigen Mehrfamilienhäusern, die die barrierefreie Erreichbarkeit der Wohnungen garantieren, bis zur gemeinsamen Tiefgarage, zu der die meisten Häuser einen direkten Zugang erhalten. „Wir haben von Anfang an viel Wert auf einen hohen Standard gelegt“, so Skorzenski.

Wie der Projektleiter weiter betont, ergänzt und vervollständigt das Projekt von NCC letztlich die unter dem Namen „Britzer Parkvillen“ bekannte Anlage im zentralen Bereich des einstigen

in den Wachstumsregionen Hamburg, Rhein-Main, Rhein-Ruhr, Köln/Bonn, Rhein-Neckar/ Stuttgart, Sachsen und entlang der Ostseeküste tätig. Im Jahr 2011 verkaufte die deutsche NCC-Gruppe 860 Eigenheime und Wohnungen an Eigennutzer und Investoren. Die 630 Mitarbeiter im Hauptsitz im brandenburgischen Fürstenwalde/Spree und in den regionalen Büros erzielten dabei einen Umsatz von 242,4 Millionen Euro. Die NCC Deutschland GmbH ist ein Tochterunternehmen des skandinavischen Bau- und Immobilienkonzerns NCC AB in Solna bei Stockholm. Der Konzern erwirtschaftete im vergangenen Jahr mit seinen europaweit circa 17.500 Mitarbeitern eine Bauleistung von rund 5,8 Milliarden Euro.

## Vertrieb erfolgreich angelaufen

Die exklusive Nachbarschaft, der hohe Standard der Wohneinheiten, die parkähnliche Gesamtkonzeption, dazu die citynahe Lage und die ideale Verkehrsanbindung des Grundstücks, mit dem U-Bahnhof Blaschkoallee um die Ecke und den nahen Autobahnen A 100 und A 113: Unterm Strich weiß Claudio Skorzenski einen ganzen Strauß an guten Gründen aufzuführen, warum man sich bei NCC sicher ist, „dass die Wohnungen und Häuser auch bei potenziellen Käufern gut ankommen werden.“ Und in der Tat stehen die Zeichen für das neue Projekt von NCC auf Erfolg. Obwohl die Baugenehmigung für das Projekt erst jetzt erteilt wurde, sind schon neun Wohneinheiten verkauft beziehungsweise verbindlich reserviert.

**Katja Kargert**

---

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

**Wir helfen Ihnen beim Gackern!**

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

---

Führung/Kommunikation

# Freiburg Green City Hotel Vauban - M1-Ensemble nimmt Gestalt an - Hoteleröffnung im Frühjahr 2013

Die Vereinigung Freiburger Sozialarbeit e. V. (VFS) und die Freiburger Stadtbau GmbH (FSB) haben die gemeinnützige Gesellschaft „Green City Hotel Vauban“ gegründet. Das 49-Zimmer-Hotel der Gesellschaft wird als Integrativer Betrieb mindestens sechs schwerbehinderten Menschen einen Arbeitsplatz bieten. Das Hotel ist ein Gemeinschaftsprojekt der Freiburger Wohlfahrtsverbände, des Studentenwerks Freiburg, der Stadt Freiburg und der FSB. Es eröffnet im Frühjahr 2013. Anlässlich einer Baustellenbesichtigung wurde der Mietvertrag für das Hotel von der Green City Hotel Vauban gGmbH und der Freiburger Stadtbau GmbH unterzeichnet.



Freiburger Quartier „Vauban“: ein nachhaltiges Gesamtwerk, begrünte Fassade, Photovoltaik auf dem Dach; Foto FSB

Die Mehrheitsgesellschafterin der Green City Hotel Vauban gGmbH ist die Vereinigung Freiburger Sozialarbeit e.V. mit ihren acht Mitgliedsorganisationen. Die FSB hält als Eigentümerin und Bauherrin des Hotels ein Drittel der Gesellschafteranteile. „Dieses Projekt zeigt, welche eindrucksvollen Vorhaben realisierbar sind, wenn alle Beteiligten an einem Strang ziehen“, freut sich FSB-Geschäftsführer Ralf Klausmann. „Ich danke allen Partnern, vor allem aber dem VFS-Vorsitzenden Jack Huttmann, die maßgeblich zum Gelingen des Projekts beigetragen haben. Die FSB freut sich, an diesem Standort mit seiner wechselvollen Geschichte einen wichtigen Beitrag zur Stadtentwicklung leisten zu können.“ Ralf Klausmann appelliert an das Projektteam und den Architekten, weiterhin mit der gleichen Leistung auf einen pünktlichen Fertigstellungstermin hinzuarbeiten.

Oberbürgermeister Dieter Salomon begrüßt das Vorhaben, mit dem der Eingangsbereich des Stadtteil Vauban eine städtebauliche Abrundung erfährt: „Mit seinen energetischen Standards und dem sozialpolitischen Ziel ein in doppelter Hinsicht innovatives Projekt.“ Zudem trage das Green City Hotel Vauban dazu bei, den anhaltend hohen Bedarf an Hotelkapazitäten zu decken. Als „gelebte Inklusion“ bezeichnet Sozialbürgermeister Ulrich von Kirchbach das Konzept. Er würde sich freuen, wenn das Vorzeigeprojekt viele Nachahmer finden würde.

Das Integrative Hotel wird von „Aktion Mensch“ gefördert. Die nationale Förderorganisation unterstützt Projekte der Behindertenhilfe. Insgesamt beteiligt sich die „Aktion Mensch“ mit über 500.000 Euro in den nächsten fünf Jahren. Auch der Kommunalverband Jugend und Soziales (KVJS) stuft den Integrationsbetrieb als uneingeschränkt förderwürdig ein. „Die heutige Unterzeichnung des Mietvertrags für unser Hotel ist ein wichtiger Meilenstein bei diesem großartigen Projekt. Auch wenn wir mit der generellen Arbeitsmarktsituation zufrieden sein dürfen, gibt es viele behinderte Menschen, die im ersten Arbeitsmarkt nur durch Projekte wie diese die Chance auf eine langfristige berufliche Perspektive haben“, so der Vorsitzende der VFS Jack Huttmann. Er dankt der Freiburger Stadtbau für die immer sehr gute Zusammenarbeit und allen beteiligten Mitgliedsorganisationen für die einstimmigen Beschlüsse zur Realisierung dieses

Über die Freiburger Stadtbau: Die Freiburger Stadtbau GmbH (FSB) gehört dem Unternehmensverbund an, zu dem auch die Freiburger Kommunalbauten GmbH & Co. KG (FKB) und die Regio Bäder GmbH (RBG) gehören. Der Verbund deckt die Bereiche Wohnungs- und Städtebau, Wohnungs- und Grundstücksverwaltung, Gebäudesanierung und Führung von städtischen Bädern und Parkgaragen ab. Mit über 10.000 Wohnungen, davon ca. 8000 eigene Wohnungen, ist die Freiburger Stadtbau GmbH die größte Wohnungsgesellschaft in Südbaden.



Bei der Vertragsunterzeichnung, v.l. FSB-Geschäftsführer Ralf Klausmann, Daniel Ferch, Geschäftsführer der Green City Hotel Vauban gGmbH und (sitzend) VFS-Vorsitzenden Jack Huttmann  
Foto FSB

Gemeinschaftsprojektes. Sein besonderer Dank gilt Hubert Burdinski vom Architekturbüro Amann Burdinski Munkel sowie den zahlreichen Fachberatungsfirmen, die bei der Ausgestaltung nicht nur ansprechende Räume entstehen lassen, sondern dabei auch die besonderen Belange sowohl der behinderten Mitarbeiter, als auch der behinderten Gäste vor Augen haben.

Das Hotel am Eingang zum Stadtteil Vauban verfügt über 102 Betten in 49 Zimmern, hierunter 48 Doppelzimmer sowie ein Appartement. Im Erdgeschoss gibt es ein Frühstücksrestaurant und einen multifunktionalen Konferenzraum mit 65 m<sup>2</sup>. Der Innenausbau des Hotels erfolgt vorwiegend durch lokale Firmen. Ökologische Aspekte sind von zentraler Bedeutung, was beispielsweise durch die Verwendung von Schwarzwaldhölzern oder den Verzicht von energieaufwendigen Minibars deutlich wird. Die hellen und freundlichen Zimmer haben teilweise Zugang zur Dachterrasse mit Blick auf den Lorettoberg. Zielgruppe des Hotels sind Freizeit- und Geschäftsreisende, die auf gutes Design und qualitative Ausstattung Wert legen. Das Hotel soll mit drei Sternen klassifiziert werden. „Wir sprechen mit unserem Hotel Gäste an, denen zeitgemäße Ge-

staltung und authentische freundliche Mitarbeiter wichtig sind“, sagt Daniel Ferch, der Geschäftsführer der Green City Hotel Vauban gGmbH. Drei der 49 Zimmer sind rollstuhlgerecht ausgestattet. Der Konferenzraum und die Rezeption werden mit Induktionsschleifen versehen, die Hörbehinderten die Verständigung erleichtern. „So bietet das Green City Hotel Vauban nicht nur ein Miteinander von behinderten und nicht-

Über die Vereinigung Freiburger Sozialarbeit e. V.  
Die VFS e. V. ist 1954 in Freiburg ein Zusammenschluss der örtlichen Verbände der freien Wohlfahrtspflege, des Studentenwerks und der Stadt Freiburg. Sie hat ihre Wurzeln in der Arbeitsgemeinschaft Freiburger Nothilfe, die in den Nachkriegsjahren die Auslandshilfen für die Bevölkerung organisiert und koordiniert hatte. Zweck des Vereins ist es, die Zusammenarbeit zwischen der freien und behördlichen Wohlfahrtspflege zu fördern, gemeinsame wohlfahrtspflegerische Aufgaben der verschiedenen in Freiburg arbeitenden Wohlfahrtsverbände zu übernehmen und organisatorische Aufgaben zu erfüllen sowie gemeinsame Einrichtungen zu unterhalten, die im Interesse aller Wohlfahrtsverbände und der behördlichen Wohlfahrtspflege liegen. Die Zusammenarbeit zwischen der Stadt Freiburg und den Verbän-



*Jedem Haus  
gewachsen.*

Wo immer Sie Balkone planen: Wir finden die Lösung. Ob auf zwei Stützen oder frei auskragend, unsere Balkonsysteme sind technisch ausgereift und thermisch optimal entkoppelt.

Und weil wir modular kombinierbare Produkte anbieten, sind auch den Gestaltungsmöglichkeiten keine Grenzen gesetzt.

[www.schoeck-balkonsysteme.de](http://www.schoeck-balkonsysteme.de)

**Perfekt aufgestellt!**

**Schoeck** | Balkonsysteme

behinderten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, sondern zugleich auch ein Miteinander von behinderten und nicht behinderten Hotelgästen“, beschreibt Jack Huttmann das Konzept. Es werden 15 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen. Davon werden sechs mit besonders betroffenen, schwerbehinderten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern besetzt. Außerdem engagieren sich zahlreiche Personen regelmäßig ehrenamtlich als Arbeitsbegleiter oder als Teil einer noch zu gründenden Community für das integrative und zugleich ökologische Hotel.

## M1-Ensemble mit 13 Eigentumswohnungen und drei Gewerbeeinheiten

Das Integrative Hotel liegt im östlichen Abschnitt des insgesamt zwei Gebäudeteile umfassenden M1-Ensembles an der Merzhauser Straße. Die FSB investiert rund 15,5 Millionen Euro in das Projekt. Die Nutzfläche beträgt insgesamt 5172 m<sup>2</sup>. Neben dem Hotel entstehen in dem westlich anschließenden Bauteil 13 großzügige Eigentumswohnungen, hierunter zwei Drei-Zimmer-, zehn Vier-Zimmer- und eine Fünf-Zimmer-Wohnung, jeweils mit großzügiger Terrasse. Im Erdgeschoss gibt es drei Gewerbeeinheiten mit zusammen knapp 500 m<sup>2</sup> Gesamtfläche. Die Wohnbereiche werden dem Freiburger Effizienzhausstandard 40 entsprechen. In den Hotel- und Gewerbebereichen wird der höchstzulässige Primärenergiebedarf nach Energieeinsparverordnung um mindestens 60 % unterschritten.

Eine Passage zwischen den beiden Gebäuden in Nord- Süd-Richtung betont die Durchlässigkeit und stellt die kurze Verbindung zu den Haltestellen des öffentlichen Nahverkehrs sicher. Die KFZ-Parkierung ist, wie im Vauban üblich, in der nahen Solargarage nachgewiesen.

Im Rahmen einer Mehrfachbeauftragung gelang es dem mit dem 1. Preis ausgezeichneten Entwurf des Berliner Architekturbüros Barkow Leibinger, bei M1 die Vielfalt und Qualität des Freiburger Quartiers „Vauban“ als dynamisches und ökologisch nachhaltiges Gesamtwerk abzubilden. Es verbindet Nachhaltigkeit, Innovation, gestalterische Kreativität und funktionale Qualität. Die südlichen und östlichen Gebäudefassaden werden durch haushohe Kletterpflanzen begrünt. Zum ersten Mal verwirklicht die FSB eine derartig individuelle Fassadengestaltung. Wie ein natürlicher Filter wirken die Pflanzen und unterstreichen den ästhetischen und auch ökologischen Anspruch des Gebäudes. Auf dem Dach des Gebäudes wird eine Photovoltaik-Anlage installiert.

Annette Engelke

den wird durch die regelmäßigen Mitgliederversammlungen, aber auch durch die Arbeitskreise der Vereinigung Freiburger Sozialarbeit e. V. gepflegt. Die Arbeitskreise spiegeln den aktuellen Abstimmungsbedarf sozialer Arbeitsfelder und sind mit den Fachkräften der öffentlichen und freien Wohlfahrtspflege besetzt. Darüber hinaus werden Fachgespräche zu sozialpolitisch aktuellen Themen geführt und Fachveranstaltungen mit Dokumentationen zu aktuellen Themen der Sozialarbeit und Kinder- und Jugendhilfe herausgegeben. Der ehrenamtliche Vorstand der Vereinigung Freiburger Sozialarbeit e.V. setzt sich zusammen aus Jack Huttmann (AWO-Freiburg), Vorsitzender, Egon Engler (Caritasverband Freiburg-Stadt e.V.), stellvertretender Vorsitzender, sowie Renate Heyberger (Studentenwerk), Vorstandsmitglied.

---

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

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

---

## Führung/Kommunikation

# Justitia im Grünen! Richter müssen häufig über Garten-Streitigkeiten urteilen – Acht Beispiele

Wenn man endlich wieder zum Kaffeetrinken auf der Terrasse sitzen, auf dem Rasen im Vorgarten Fußball spielen und überhaupt das halbe Wochenende im Freien verbringen kann, dann empfinden das die meisten Menschen als angenehm. Der Haken daran: Viele dieser Freizeitaktivitäten sind mit Geräusch- oder Geruchsentwicklung verbunden und stoßen deswegen bei den Nachbarn auf Protest. Der Infodienst Recht und Steuern der LBS stellt einige Urteile deutscher Gerichte zu diesem Themenkomplex vor. Die einzelnen Fälle zeigen, wie vielfältig der Garten-Streit sein kann. Das eine Mal geht es um die Kosten für die Baum-Beschneidung, das andere Mal um Hunde, die aus ihrem Käfig ausgebrochen sind und einen Polizeieinsatz nötig machen.



## Sitzecke in Durchfahrt

Manche Menschen haben eine gewisse Neigung, sich über ihr eigenes Refugium hinaus auszubreiten - also einen Platz zu beanspruchen, der ihnen eigentlich nicht zusteht. So hatte eine Familie im Rheinland entlang eines Durchfahrtsweges mehrere Blumentöpfe, einen Tisch und Stühle aufgestellt, obwohl ihnen ausdrücklich kein Garten mitvermietet worden war. Die Betroffenen verfügten zwar über eine Terrasse, aber das reichte ihnen offensichtlich nicht. Das Amtsgericht Köln (Aktenzeichen 10 S 9/11) betrachtete die "Belagerung" des Weges mit Mobiliar als "einen vertragswidrigen Gebrauch" der Mietsache und untersagte für die Zukunft derartige Aktionen. Die bereits herumstehenden Gegenstände mussten entfernt werden.

"Belagerung" des Weges mit Mobiliar ist "vertragswidriger Gebrauch" der Mietsache

## Rost am Geländer - Mietminderung

Der äußerst ungepflegte Zustand einer Immobilie kann eine Minderung der monatlichen Mietzahlungen rechtfertigen. Das ist herrschende Rechtsmeinung. Dazu zählen unter Umständen auch vor sich hin rostende, für jedermann sichtbare Metallteile. Ein Kläger monierte vor dem Amtsgericht Köln (Aktenzeichen 223 C 6/05), dass die Außengeländer vor den Fenstern und das Geländer der Terrasse in Richtung Garten hin deutliche Rostspuren zeigten. Der zuständige Richter betrachtete das als "einen nicht unerheblichen optischen Mangel".

Vermieter zahlt

## Rauch aus dem Kamin

Weniger um den Augenschein als um den Geruchssinn ging es bei einem Disput unter Nachbarn. Der eine betrieb einen Kaminofen, dessen Rauch es dem anderen regelmäßig unmöglich machte, seinen Garten und seine Terrasse zu nutzen. Nicht einmal die Fenster konnte er öffnen. Das sei niemandem zuzumuten,

entschied das Landgericht Dortmund (Aktenzeichen 3 O 29/08). Dem Betreiber des Kaminofens wurde deswegen untersagt, an mehr als acht Tagen pro Monat für jeweils fünf Stunden einzuschüren. So lange das der Fall sei, könne man noch von einem erlaubten "gelegentlichen" Betrieb des Ofens sprechen, darüber hinaus nicht mehr.

## Baumbeschneidung

Selbst unter Fachleuten wird diskutiert, wie stark man Bäume zurückschneiden sollte, damit sie besser austreiben. Eine derartige Streitfrage beschäftigte eines Tages auch eine Gemeinschaft von Wohnungseigentümern. Es ging um das Beschneiden von Esskastanien, Eschen und Nussbäumen. Die Mehrheit hatte ein ziemlich radikales Vorgehen beschlossen, wogegen sich ein Mitglied zur Wehr setzte. Seine Begründung: Das vorgesehene Zurechtstutzen sei völlig übertrieben und verstoße sogar gegen die Baumschutzsatzung. Das Amtsgericht Düsseldorf (Aktenzeichen 290a C 6777/08) sah es ebenso und erklärte den Beschluss der Mehrheit für ungültig. Es gehe beim Beschneiden schließlich darum, einem Baum "eine möglichst natürliche und artgerechte Entwicklung seiner Krone zu ermöglichen".

Esskastanien, Eschen und Nussbäumen

## Wer zahlt das Baumfällen?

Auch die Kosten für die Pflege von Bäumen, Sträuchern und Blumenrabatten liefern immer wieder Anlass zum Streit. Längst nicht alle Ausgaben kann der Eigentümer auf die Mieter umlegen. Ein Grundstücksbesitzer forderte von seinem Mieter, für das Fällen eines vom Sturm geschädigten Baumes aufzukommen. Das Landgericht Krefeld (Aktenzeichen 2 S 56/09) lehnte das ab. Es habe sich hier um "ein singulär schweres Ereignis" gehandelt, nämlich einen Jahrhundertsturm. Deswegen komme eine finanzielle Beteiligung des Mieters an den Fällkosten nicht in Frage. Das könne höchstens in anderen Regionen der Fall sein, in denen öfter mit schweren Naturkatastrophen zu rechnen sei.

Vermieter zahlt





**DESWOS**

Über 150 Millionen Kinder in der Welt sind obdachlos oder wohnen unter unerträglichen Bedingungen. Die DESWOS will Kindern und ihren Familien ein menschenwürdiges Zuhause geben. Bitte helfen Sie uns dabei!



Ihre Spende kommt an!

Spendenkonto:  
Sparkasse KölnBonn  
Konto 660 22 21  
BLZ 370 501 98

**WOHNEN IST EIN MENSCHENRECHT!  
FÜR ALLE MENSCHEN - ÜBERALL.**

## Gartennutzung: Erst erlauben, dann verbieten!??

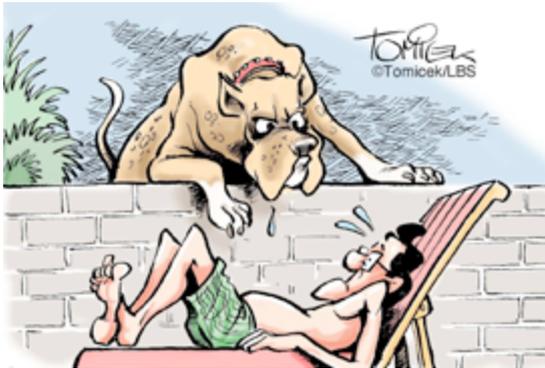
Etwas kompliziert ist die rechtliche Lage, wenn ein Grundstücksbesitzer den Mietern die bisher gestattete oder zumindest geduldete Nutzung eines Gartens plötzlich verbieten will. Das war in Berlin der Fall, wo letztlich das Amtsgericht Pankow-Weißensee (Aktenzeichen 9 C 359/06) entscheiden musste. Die Justiz ging von einem vertraglichen Recht der Mieter aus, denn bereits das Vorhandensein solcher Anlagen sei ein Hinweis auf die Erlaubnis zur Benutzung. Eine wirksame Kündigung liege nicht vor. Es dränge sich hier der konkrete Verdacht auf, so hieß es im Urteil, dass neu zuziehende, besser zahlende Mieter den Garten für sich erhalten und die Alteingesessenen nur noch von ihren Fenstern aus zuschauen sollten.

Keine wirksame Kündigung

## Rücksicht auf Nachbarn, aber wann?

Manchmal liegen Nachbarn so heftig im Streit miteinander, dass sie sich nach Kräften schikanieren. Diesen Eindruck hatte ein Grundstücksbesitzer, als sein Nachbar einen großen Holzschuppen unmittelbar an sein eigenes Anwesen angrenzend aufstellen ließ. Das Gebäude raubte dem Betroffenen die freie Sicht auf Wiesen und Wälder. Die gesetzlich vorgeschriebenen Abstandsflächen waren allerdings eingehalten worden. Trotzdem sprach sich der Verwaltungsgerichtshof Baden-Württemberg (Aktenzeichen 8 S 98/08) gegen den Schuppen aus. Dem Nachbarn hätten angesichts seines eigenen großen Grundstücks viele Möglichkeiten offen gestanden, das Gebäude anderweitig aufzustellen. Die konkrete Platzierung müsse man als einen Verstoß gegen das Gebot der nachbarlichen Rücksichtnahme betrachten.

Gebot der nachbarlichen Rücksichtnahme



## Wer zahlt Polizeieinsatz gegen Doggen

Mehrere Deutsche Doggen sorgten auf einem Grundstück in einer rheinland-pfälzischen Gemeinde für Unruhe. Sie hatten sich aus dem Zwinger befreien können und liefen frei herum. Nachbarn alarmierten die Polizei, weil sich die Hunde mit den Vorderpfoten auf eine Begrenzungsmauer aufstützten und man befürchten musste, dass sie bald Reißaus nehmen würden. Die Polizeibeamten

Vorderpfoten auf eine Begrenzungsmauer

riefen nach ihrem Eintreffen die Tochter des Hundebesitzers, um die Tiere wieder in den Zwinger zurück zu bringen. Der Doggenzüchter erhielt anschließend eine Rechnung in Höhe von 141,25 Euro für den Polizeieinsatz. Das Verwaltungsgericht Neustadt (Aktenzeichen 5 K 256/11.NW) entschied auf seine Beschwerde hin, dass er tatsächlich bezahlen müsse. Es hätten hier genügend Verdachtsmomente für ein Einschreiten der Beamten vorgelegen, etwa ein aggressives Verhalten der Hunde.

**Dr. Ivonn Kappel**

Führung/Kommunikation

# Nachhaltiges Marketing wirkt ansteckend! Langfristige Marketingkonzepte sichern den Unternehmenserfolg und fördern die Kreativität der eigenen Mitarbeiter

Natürlich lässt sich eine Mietwohnung mit einem lautstark kommunizierten Rabatt schneller an den Mann bringen. Auch ein Verkaufsobjekt kann durch schöne Bilder und ebensolche Worte erfolgreicher veräußert werden. Doch Marketing ist bekanntlich mehr als Werbung – und genau deshalb setzen immer mehr nachhaltige Wohnungsunternehmen auf langfristige Strategien, die den eigenen Erfolg nicht nur kurzfristig, sondern auf lange Sicht absichern. Warum das so ist und was gutes Marketing sonst noch bewirken kann, erläutert Kay Stolp, Geschäftsführer der auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketingberatungs- und Kreativagentur STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück.



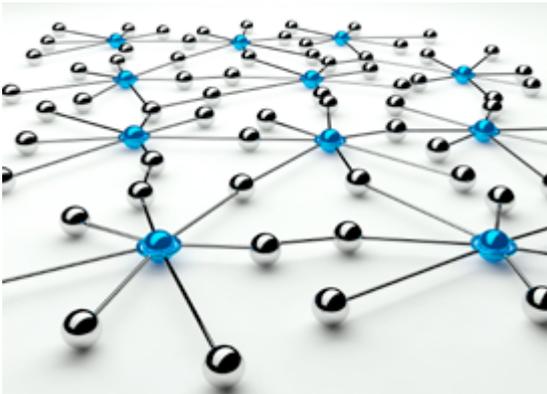
Projektlenkende Workshops gehören einfach dazu: Gerade im Rahmen langfristig angelegter Marketingkonzepte werden Mitarbeiter zu Verbündeten und kreativen Mitstreitern für den eigenen Unternehmenserfolg.

„Die derzeitige Entwicklung, wonach gerade in der nachhaltigen Wohnungswirtschaft immer mehr Unternehmen langfristig ausgelegte Marketingkonzepte nutzen, hat meiner Meinung nach einen einfachen Grund: Es entspricht ihrem Selbstverständnis. Natürlich orientiert sich die gesamte Immobilienwirtschaft aufgrund der langen Lebensdauer ihrer Produkte grundsätzlich an größeren Zeiträumen. Dennoch ist es gerade für die nachhaltig wirtschaftenden Wohnungsunternehmen ein ungeschriebenes Gesetz, nicht nur an Morgen, sondern auch an Übermorgen zu denken.

Diese Haltung findet sich heute verstärkt auch im Bereich des wohnungswirtschaftlichen Marketings wieder. Wo nach dem klassischen Marketingverständnis Zeit bekanntlich Geld ist und Effizienz nicht selten mit Geschwindigkeit gleichgesetzt wird, setzt die nachhaltige Wohnungswirtschaft heute auf Konzepte mit Weitblick. Das war allerdings nicht immer so, und über lange Jahre begründete gerade diese Diskrepanz zwischen nachhaltig wirtschaftenden Unternehmen und kurzfristig agierender Werbung das grundsätzliche Misstrauen, mit dem viele Geschäftsführer und Vorstände den Marketingschaffenden entgegneten.



„Funktionierendes Marketing bedeutet für mich, dass die eigenen Mitarbeiter selbst kreativ werden!“ Die Marketingberatungs- und Kreativagentur von Geschäftsführer Kay Stolp hat sich in den letzten 20 Jahren auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisiert.



Alles hängt mit allem zusammen: Vernetztes Marketing berücksichtigt zahlreiche Faktoren, nur so können langfristige Entwicklungen vorausgesagt und zielführend beeinflusst werden.

ren unberücksichtigt bleiben, können selbst die schönsten Wohnungen nur schwer vermietet werden. Unter Strich kann man also sagen: Marketing für die Wohnungswirtschaft muss heute immer mehrdimensional betrachtet und konzipiert werden.

Für viele Verantwortliche, die zudem bisher wenig mit Marketingstrategien in Berührung kamen, hört sich diese Herangehensweise natürlich zunächst komplex – vielleicht sogar zu komplex an. Man muss in diesem Zusammenhang allerdings berücksichtigen, dass gutes Marketing niemals den zweiten vor dem ersten Schritt macht, sondern im Rahmen eines durchdachten Gesamtkonzeptes über Jahre hinweg umgesetzt und weiterentwickelt wird. Wir von STOLPUNDFRIENDS haben dabei die Erfahrung gemacht, dass viele unserer Kunden gerade durch die langfristige Zusammenarbeit Freude am Marketingthema entwickeln. Wenn man sieht, dass es funktioniert, sind viele Ansprechpartner neuen Konzepten gegenüber aufgeschlossener, eigene Initiativen werden angestoßen und nicht selten entwickeln Mitarbeiter selbstständig Ideen, wie die Kundenorientierung verbessert oder der Unternehmenserfolg ausgebaut werden könnte. Langfristiger Erfolg bedeutet daher für uns, dass das gesamte Team eines Wohnungsunternehmens anfängt, marketingbezogen zu denken und zu handeln. Und auch wenn wir als Marketingberatungs- und Kreativagentur in einem solchen Fall kaum noch gebraucht werden: Für mich ist dies die höchste Entwicklungsstufe guten Marketings. Weitere Fragen zu diesem spannenden Thema beantworte ich allen Interessierten gern auch per Mail oder Telefon. “

**Kay Stolp**

Seit einigen Jahren können wir jedoch eine Annäherung von beiden Seiten beobachten. Viele Entscheider aus der nachhaltigen Wohnungswirtschaft denken, planen und handeln aufgrund gesellschaftlicher Herausforderungen heute weitaus schneller, zielorientierter und wirtschaftlicher als noch vor zwanzig Jahren. Auf der anderen Seite hat jedoch auch die Marketingbranche gelernt, sich auf die branchentypische Weitsicht einzustellen. Als Marketingberater frage ich unsere Kunden nicht „Welche Interessenten sollen in fünf Wochen auf Sie aufmerksam werden?“, sondern „Welche Mieter sollen in fünf Jahren bei Ihnen wohnen? Und wie soll Ihr Unternehmen in fünf Jahren positioniert sein?“. Natürlich ist die erste Frage nicht unwichtig, doch sie ist Bestandteil der zweiten Frage und kann auch erst nach deren Beantwortung gestellt werden.

Marketing ist heute eine hochkomplexe Mischung aus der Analyse individueller Ausgangsbedingungen, langfristiger Veränderungen und gesellschaftlicher Herausforderungen mit bewährten Bausteinen und vernetzten Maßnahmen, aus der sich zukunftsweisende Weichenstellungen ableiten lassen. In diesem Sinne berührt modernes Marketing auch sämtliche Unternehmensbereiche – von der Außendarstellung über das Portfolio, die Mieterstruktur, die Mitarbeiter bis hin zur Mietpreisgestaltung, den Vertriebsabläufen, Social Media usw. Nach aktuellen Definitionen gehen wirklich langfristig ausgerichtete Marketingkonzepte sogar noch einen Schritt weiter. Viele Aufgaben und Herausforderungen können schließlich nicht allein von einem Wohnungsunternehmen gelöst werden, sondern brauchen die Unterstützung von Multiplikatoren, wie Arbeitgebern, kommunalen Institutionen und vielen mehr. Nachhaltiges Marketing bezieht sich somit in vielen Fällen auch auf die Stadtentwicklung, mit ihren ganz eigenen Voraussetzungen, Möglichkeiten und Chancen. Wenn beispielsweise demografische oder arbeitsmarktbezogene Fakto-

0541 800493-0

## Sozialmanagement

# Rampe als Hilfe: Einem Rollstuhlfahrer muss der Weg ins Mietshaus möglich sein

Es ist im Grunde eine Selbstverständlichkeit: Auch ein schwer körperbehinderter Mieter muss eine Chance haben, zur Haustüre seines Wohnobjekts zu gelangen. Zumindest dann, wenn dies mit baulichen Maßnahmen in verantwortbarer Weise machbar ist. Die Justiz befasste sich nach Auskunft des Infodienstes Recht und Steuern der LBS mit den Details einer solchen Lösung. (Amtsgericht München, Aktenzeichen 453 C 27330/10)



**Der Fall:** Ein Rollstuhlfahrer hatte zwei mobile Auffahrtsschienen aus Aluminium angeschafft, die ihm die Möglichkeit gaben, über die Treppe zur Haustüre seiner Wohnanlage zu gelangen. Das schien der Hausverwaltung ein zu riskantes Unterfangen. Ein Besucher des Objekts zum Beispiel habe nur durch einen Warnruf davon abgehalten werden können, auf die Kante der lose aufgelegten Schiene zu treten und aller Wahrscheinlichkeit nach zu stürzen. Diese Lösung könne man nicht hinnehmen, stellten die Kläger im Gerichtsverfahren fest. Es müsse nach einer anderen, weniger gefährlichen Methode gesucht werden.

Eine mobile Lösung sei hingegen ungeeignet

**Das Urteil:** Der zuständige Richter wies den Rollstuhlfahrer darauf hin, dass er bei allem berechtigten Interesse, in seine Wohnung zu gelangen, auch an die Sicherheit anderer Menschen denken müsse. Eine "feste Anbringung der Schienen" an der Treppe sei sowohl im Interesse des Körperbehinderten als auch der anderen Hausbesucher. Der Rollstuhlfahrer könne dann wie bisher mit den Rädern hinaufrollen, die anderen könnten links und rechts von den Schienen auf den Treppenstufen hoch gehen. Eine mobile Lösung sei hingegen ungeeignet.

Dr. Ivonn Kappel

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

## Marketing

# GEWOBAG Berlin: Die Aktion „Tschüss Mama, tschüss Papa“ für Studierende und Auszubildende läuft bis 31. Oktober 2012.

Unter dem Motto „Tschüss Mama, tschüss Papa“ unterstützt die GEWOBAG junge Menschen beim ersten Schritt in das Erwachsenenleben. Und das beginnt bekanntlich mit einem eigenen Dach über dem Kopf. Studierenden und Auszubildenden, die bis 31. Oktober 2012 bei der GEWOBAG einen Mietvertrag abschließen, werden 444 Euro auf dem Mietkonto gutgeschrieben.



Foto GEWOBAG

Einige können es kaum erwarten, andere blicken vielleicht etwas ängstlich der ersten eigenen Wohnung entgegen. Schließlich hat das „Hotel Mama“ ja auch einiges für sich gehabt. Auf jeden Fall sehnen sich alle danach, nach dem Ende der Schulzeit endlich auf eigenen Beinen zu stehen und nicht mehr auf die vertraute familiäre Umgebung Rücksicht nehmen zu müssen. Und da ist Berlin ein beliebter Ort für die neue Freiheit. Mehr denn je ist die Hauptstadt für junge Menschen und besonders für Studien- und Berufsanfänger ein Magnet. Mit der 444-Euro-Mietgutschrift der GEWOBAG wird der Sprung in die Unabhängigkeit etwas abgefedert.

## Raum für eigene Wohnideen

„Mit unserer Studenten- und Berufsanfängeraktion unterstützen wir junge Menschen bei ihrem Wunsch, endlich unabhängig zu sein und in den eigenen vier Wänden zu leben“, so Markus Terboven, Vorstand der GEWOBAG. Ob die frisch sanierte 30er-Jahre-Siedlung in Spandau, Altbauten mit Stuck in Schöneberg oder moderner Neubau am Kreuzberger Mehringplatz – bei der großen Auswahl an Wohnungen in ganz Berlin findet jeder seine erste sturmfreie Bude nach Gusto zum Studieren, Leben und Singen. Viele Wohn-

**Kurzportrait GEWOBAG:**  
Die GEWOBAG zählt mit rund 70.000 bewirtschafteten Mieteinheiten (Wohnungen, Gewerberäume sowie Garagen) und einer vielfältigen Auswahl an Eigentumsobjekten zu den marktführenden Immobilienunternehmen in Berlin und Brandenburg.

gebiete der GEWOBAG haben einen hervorragenden ÖPNV-Anschluss und befinden sich in der Nähe von Hochschulen. Genau das Richtige für junge Menschen, die flexibel sein wollen. Der Vermietungs-Service der GEWOBAG steht den Erstmietern mit hilfreichen Tipps bei der Wohnungssuche zur Seite.

Spezielle Serviceleistungen, unter anderem für Senioren, ergänzen das Angebot. Der Immobilienbestand der GEWOBAG steht für die Vielfalt der Stadt und bietet eine solide Basis auf dem regionalen Wohnungsmarkt. Soziale Quartiersentwicklung, Klimaschutz und wirtschaftliche Effizienz sind für die GEWOBAG bei der Entwicklung zukunftsorientierter Konzepte gleichermaßen wichtig.

## Mit wenigen Klicks und Glück zur ersten Wohnung

Die Wohnungssuche bei der GEWOBAG ist ein Kinderspiel: Einfach auf [www.gewobag.de](http://www.gewobag.de) durch das vielfältige Angebot klicken und einen Besichtigungstermin vereinbaren. Glück braucht man natürlich auch, die Nachfrage ist groß. Beim Mietvertragsabschluss ist vom neuen Mieter der Studentenausweis oder Ausbildungsvertrag mitzubringen. Der Starter-Bonus von 444 Euro wird dann auf dem Mietkonto gutgeschrieben. Die Aktion gilt für alle Mietwohnungen der GEWOBAG, GEWOBAG WB und GEWOBAG PB. Eine Provision wird nicht erhoben – so fällt es den jungen Erstmietern sogar doppelt leicht, wenn es heißt: „Tschüss Mama, tschüss Papa“. Weitere Infos und Teilnahmebedingungen auf [www.gewobag.de](http://www.gewobag.de)

Dr. Gabriele Mittag

## 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](http://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

## Marketing

# Der hat es in sich! Wie die GSW Sigmaringen mit ihrem Einzugskarton neue Wege der Kundenorientierung geht

Ein Umzug ist in vielerlei Hinsicht eine echte Bewährungsprobe – für die Organisatoren, die Helfer und natürlich die eigenen Nerven. Damit sich Neumieter dennoch vom ersten Augenblick ganz zu Hause fühlen, hat die GSW Gesellschaft für Siedlungs- und Wohnungsbau Baden-Württemberg mbH mit Sitz in Sigmaringen, eines der namhaften Wohnungsunternehmen in Baden-Württemberg, den „wichtigsten Einzugskarton aller Zeiten“ geschnürt. Mit Taschenlampe, Zollstock, Pflaster, Handtuch und vielem mehr hält der frischgebackene Neumieter viele nützliche Dinge in Händen, die er gerade in den ersten Stunden gut gebrauchen kann. Die GSW setzt damit ein klares Signal, dass sie sich in die Lebenssituation und Wünsche ihrer Kunden hineindenken kann.



Vertrauensbildende Maßnahme: Die GSW Sigmaringen hat den „wichtigsten Einzugskarton aller Zeiten“ geschnürt und setzt damit neue Maßstäbe in puncto Kundenorientierung.

praktisch und lösungsorientiert ihm Hilfe angeboten wird, ohne dass er danach gefragt hätte. Diese Erfahrung setzt sich nach Meinung der Verantwortlichen im Kopf der neuen Mieter fest – und überträgt sich im besten Fall auf die gesamte Unternehmenswahrnehmung. Mit Wertschätzung, Einfühlungsvermögen und praktischer Kundenorientierung legt die GSW den Grundstein eines echten Zuhauses: nämlich Vertrauen.

Vertrauen ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für das Unternehmen, das an mehr als 60 Standorten in Baden-Württemberg, Sachsen-Anhalt und Bayern vertreten ist. Als 100%ige Tochter des Sozialverband VdK Baden-Württemberg e.V. steht die GSW in einer langen Traditionslinie, die sie selbst auf die Formel „Wohnungsbau im Dienste am Menschen“ bringt. Vor diesem Hintergrund nimmt auch die Wertschätzung des Kunden eine zentrale Rolle ein. Doch beim Einzugskarton geht es um mehr als den berühmten ersten Eindruck, für den es bekanntlich keine zweite Chance gibt.

„Wer kennt das nicht“, verdeutlicht Prokurist Wolfgang Ziegler das Konzept. „Man betritt eine neue Wohnung, doch das Licht ist noch nicht in allen Räumen angeschlossen, im Bad befindet sich kein Handtuch und wenn man ausmessen will, ob die Couch an die Wand passt, liegt der Zollstock garantiert in irgendeinem Umzugskarton draußen im Lkw. Diese und ähnliche kleine Umzugshürden möchten wir mit dem neuen Einzugskarton der GSW aus der Welt schaffen.“

Die durchdachte Idee: Mit dem Einzugskarton holt die GSW ihre Neumieter genau in dieser Lebenssituation ab und vermittelt das Gefühl, dass sie sich um die Nöte des Kunden kümmert, noch bevor dieser überhaupt weiß, dass er sie hat. Ein Zeichen der Empathie, das über die Wertschätzung, die z. B. ein Blumenstrauß kommuniziert, weit hinausgeht. Der Kunde soll sich nicht einfach nur willkommen fühlen, er soll zusätzlich positiv überrascht sein, wie

Mit dem neuen Einzugskarton...

...sich um die Nöte des Kunden kümmern

## Auftakt für einen gelungenen Kundendialog

Das Konzept des Einzugskartons als Willkommensgeschenk stammt dabei aus der Feder der begleitenden Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS aus Osnabrück, die seit vielen Jahren auf die nachhaltige Wohnungswirtschaft spezialisiert ist und entsprechend auch den Einzugskarton der GSW als nachhalti-

Mit dem Logo der GSW



Mit Einfühlungsvermögen die Kundenbindung stärken: Die GSW denkt voraus und hilft ihren Neumieter mit Zollstock, Pflaster, Handtuch und Co. über Einzugshürden hinweg.

sozialen Wurzeln und die gesellschaftliche Verantwortung werden kontinuierlich mit Leben gefüllt und damit startet man am besten gleich zu Beginn einer Kundenbeziehung“.

Damit sich der Einzugskarton der GSW jedoch als wirksamer „Markenbotschafter“ in die gesamte Imageentwicklung der GSW einfügen kann, bedarf es laut Projektmanagerin Meyer-Klapdor einer konsequenten Vernetzung der verschiedenen Marketingaktivitäten. „Wenn man den ganzheitlichen Ansatz der GSW in den Blick nimmt, dann wird deutlich, dass alle Maßnahmen, vom Sponsoring des neuen Jugend- und Sportbereichs bei der Gartenschau 2013 über den nachhaltigen Umgang mit Ressourcen bis hin zu seniorengerechten Dienstleistungen, auf ein gemeinsames Ziel hinsteuern: die Verbindung von nachhaltigem Wirtschaften mit sozialer Verantwortung – ein Ziel, das charakterisierend für die gesamte Branche und zukunftsweisend für unsere Gesellschaft sein kann.“



„Ganz schnell wohlfühlen“ – der Einzugskarton als „Markenbotschafter“ der GSW ist Teil einer ganzheitlichen Unternehmensverantwortung.

nen unter 0541 800493-0 gern auf die Erfahrungswerte der Osnabrücker Marketingexperten zurückgreifen.

ges Instrument versteht. „Viele Inhalte des Kartons wurden bewusst mit dem Logo der GSW versehen. Ob Zollstock, Kaffeetasse oder Schlüsselanhänger – viele Utensilien finden anschließend auch nach dem Einzug ihren Weg in den Haushalt und fungieren weiterhin als positiver Verstärker der Marke GSW, die für Kunden- und Serviceorientierung steht. Die Zeiten, in denen sich der Kontakt zwischen Mieter und Vermieter lediglich auf den Ein- und Auszug beschränkt, sind schließlich längst vorbei“, beschreibt Dorothee Meyer-Klapdor, Projektmanagerin und Kundenberaterin bei STOLPUND-FRIENDS, die zentralen Funktionen.

„Wir verstehen Kundenorientierung und Imagekommunikation als einen fortwährenden Prozess“, verdeutlicht auch Markus Weikum, Stabsstelle Geschäftsleitung bei der GSW. „Dieser Prozess endet nicht mit dem Abschluss eines Mietvertrags, sondern ganz im Gegenteil: Das ist erst der Auftakt für eine längere und fortwährende Beziehung. Unsere

nachhaltig Wirtschaften mit sozialer Verantwortung

Dass persönliche, emotionale Imagekommunikation einen zukunftsweisenden Weg bildet, davon ist Kay Stolp, Geschäftsführer der Osnabrücker Marketingberatungs- und Kreativagentur, überzeugt: „Nachhaltiges Wirtschaften, gesellschaftliches Engagement und soziale Werte sind ureigene Themen unserer Kunden aus dem ehemals gemeinnützigen Bereich. Umso glaubwürdiger und authentischer können und sollten diese Leistungen auch kommuniziert werden.“ Nachhaltige Wohnungsunternehmen, für die es nichts Schöneres als zufriedene Mieter gibt, und die ebenfalls den Einzugskarton als Willkommensgeschenk und Markenbotschafter für das eigene Unternehmen einsetzen möchten, können

## Marketing

# Akquise als Prozess: Klare Strukturen sind das A und O effizienter Arbeitsabläufe

Was Makler tun, warum sie es tun und wie sie es tun: Das neue Buch „Immobilienkauf“ von Lars Grosenick und Georg Ortner ist nicht nur für klassische Wohnimmobilienvermarkter ein echter Mehrwert und ein Blick hinter die Kulissen einer sinnvollen Dienstleistung. Für das Fachmagazin wohnungswirtschaft-heute beschäftigt sich heute Autor und CEO der FlowFact AG Lars Grosenick mit dem Thema Akquise als Prozess einen ersten Einblick.



Lars Grosenick, CEO FlowFact AG und verantwortlich für den Bereich Business Development.

Juli 2012. Klare Strukturen sind das Fundament der Arbeitswelt. Prozesse unterstützen dabei, Arbeitsabläufe effizient, effektiv und messbar zu gestalten. Das heißt: Ich arbeite nicht nur daran, die richtigen Dinge zu tun, sondern auch, die Dinge richtig zu tun. Und um herauszufinden, ob das Geschehen ist, sollte das Ganze bestenfalls im Nachhinein messbar sein, sodass verschiedene Schrauben gedreht werden können, wenn sich der Erfolg nicht wie gewünscht einstellt. Erst eine prozessorientierte Arbeitsweise erlaubt, die einzelnen Schritte zu analysieren und optimieren!

Aus diesem Grunde beleuchtet der zweite Teil des Buches den Einkaufsprozess. Das Ziel für den Makler besteht darin, die einzelnen Schritte abzuwickeln, auf die jeweils nächste Stufe zu gelangen und entweder (Möglichkeit 1) entsprechend erfolgreich zum Abschluss zu gelangen oder (Möglichkeit 2) früh genug und konsequent aus dem Prozess auszusteigen. Diese prozessorientierte Vorgehensweise eignet sich im Vertrieb besonders gut, weil gerade hier die Gefahr groß ist, nur zu reagieren. Wir wollen aber agieren, das Heft in der Hand behalten und aktiv den Abschluss herbeiführen.

Lesen Sie auch Teil 1 unserer Serie - Kampf dem Schwarzmarkt: Warum die Maklerdienstleistung Zeit und Geld spart

## Phase I: Akquiseprozess festlegen

Hier wird der komplette Akquiseablauf visualisiert, um eine erste Orientierung zu ermöglichen. Also angefangen beim Startschuss für die Akquise, also der Recherche eines privaten Angebots, über die telefonische Terminvereinbarung, den Ersttermin in der Immobilie, Zweittermin im Büro, Auftrag, Objektaufbereitung etc. Das Ganze ist strikt in Prozesse und Unterprozesse gegliedert, deren ein bis drei mögliche Alternativen entsprechend wieder andere Prozesse in Gang setzen bzw. aufeinander aufbauen.

Wichtig bei dem ganzen globalen Prozess, wie auch bei den Unterprozessen, ist die Einhaltung der einzelnen Schritte. Denn: Zwischen allen Prozessschritten liegen Entscheidungen für oder gegen den nächsten Schritt, mit dem Ergebnis, dass Makler und Interessent entweder zu diesem nächsten Schritt übergehen oder dass der Makler die Wiedervorlage bemüht. Wird ein Schritt übergangen oder erfolgt er gar nicht, kann eine nicht – bewusst – getroffene Entscheidung zu einem späteren Zeitpunkt des Akquiseprozesses, etwa in der Preisverhandlung, den ganzen Auftrag kippen.

Das Ganze ist strikt in Prozesse und Unterprozesse gegliedert

## Phase II: Kundentermin I



Am Rande bemerkt, Von der prall gefüllten Interessentendatenbank bis hin zu dezidierten Marketingplänen und garantierten Leistungskatalogen: ob Privatverkäufer bzw. -vermieter oder institutioneller Eigentümer, die Auswahl des richtigen Maklers spart Zeit, Geld und viele Nerven. Georg Ortner, Lars Grosenick: Immobilieneinkauf. Inmedia Verlag. ISBN: 978-3-930676-61-3.

Die Phase II im Akquiseprozess markiert eine der sensibelsten Phasen des Einkaufsprozesses: das gegenseitige Kennenlernen von Verkäufer und Makler. Dass im Umgang mit Kunden allerlei falsch gemacht werden kann, hat jeder wohl schon am eigenen Leib erfahren müssen. Umso wichtiger ist es, den Kundentermin einmal systematisch aufzurollen, und zwar bis ins kleinste Detail, um sich die Schlüssel-situationen bewusst zu machen, die über den Allein-auftrag entscheiden.

Gründliche Vorbereitungen etwa schaffen die besten Voraussetzungen für ein Rennen mit positivem Ausgang. Hierzu gehört zuallererst ein zielgruppengerechtes Auftreten (sprich: beim Bauern nicht in Nadelstreifen, beim Direktor nicht in Gummistiefeln). Grundsätzlich müssen bei der Terminvorbereitung auch Lage, Infrastruktur, benachbarte Kindergärten/Schulen etc. recherchiert werden – und sei es auch nur, um als Eisbrecher auf die sensationellen 100 Meter zum nächsten Feld hinzuweisen. Hieraus lässt sich in den meisten Fällen ein wunderbarer Small Talk stricken. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Eigentümer Hundefan oder Marathonläufer ist – es ist nur wichtig, so schnell wie möglich eine Beziehungsebene aufzubauen. Insgesamt geht es bei diesem ersten Termin, dessen Prozessschritte

Kundentermin einmal systematisch aufrollen

das Kennenlernen, den „Striptease“ im Sinne der eigenen Vorstellung und Unternehmenspräsentation, natürlich die Besichtigung, ganz wichtig die Verkaufsmotivation und die Aufnahme der Preisvorstellung beinhalten, nicht um den Abschluss. Im Gegenteil! Der Zweittermin im eigenen Büro soll hier verkauft werden, der dem Besitzer einen echten Nutzen bringt und den Vermarkter über seine Wettbewerber positioniert. Zu diesem Zweck wird den Interessenten erläutert, was der Makler in Zukunft unternimmt. Hier also kommt die Dienstleistung ins Spiel und die Instrumente für den zweiten Termin werden eingesetzt:

Zunächst steht die Vorstellung der Leistungsgarantie an, mit der sich jeder Vermarkter für eine sowohl marketingtechnisch als auch organisatorisch einwandfreie Dienstleistung verbürgt. Diese sollte schriftlich vorliegen und dem Eigentümer die wesentlichen Vorteile einer Maklerbeauftragung bewusst machen.

Vorstellung Leistungsgarantie

## Was ist die Leistungsgarantie?

Einen wirklich guten Makler macht ein entscheidendes Kriterium aus: der Unterschied zwischen dem Versprechen und der Garantie. Ein seriöser und fortschrittlicher Makler unterschreibt eine Leistungsgarantie und versichert hierin die Erbringung einer bestimmten Leistung x zu einem bestimmten Zeitpunkt y.

## Wie funktioniert eine Leistungsgarantie?

Die Leistungsgarantie ist nichts anderes als zwischen dem Vermarkter und dem Kunden schriftlich fixierte Tätigkeiten. Sie enthält einige wesentliche und für jeden Kunden gleichermaßen wichtige Punkte. Etwa die Erstellung und Nachbearbeitung professioneller Weitwinkel-Bilder für das Exposé, die Einstellung in Börse a, b und c innerhalb des Zeitraums d oder die Veröffentlichung im lokalen Anzeigenmarkt. Darüber hinaus lesen sich hier Leistungen wie die Selektion der Interessentendatenbank, Telefonate oder Mailings mit vorgemerkten Interessenten.

schriftlich fixierte Tätigkeiten

Nun gibt der Makler eine schriftliche (!) Garantie ab, in der alle Marketingmaßnahmen fixiert sind, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums für den Kunden durchgeführt werden. Im Gegenzug erteilt der

Kunde den schriftlichen Alleinauftrag. Prima in diesem Zusammenhang ist das Sonderkündigungsrecht. Werden die versprochenen Leistungen nicht fristgerecht erfüllt, kann der Kunde den Vertrag jederzeit kostenfrei kündigen. Ein Aktivitätenbericht darüber muss selbstredend ebenfalls erfolgen. Dabei gibt es zwei Lösungswege. Entweder via sorgfältig gepflegter Tabelle einmal monatlich per Mail oder Post. Alternativ via Tracking-Bereich über die eigene Makler-Homepage. Hier erhält der Eigentümer seine persönlichen Zugangsdaten und findet in seinem VIP-Bereich sämtliche Informationen automatisch über die Software reportet. Für jeden Prozessschritt – Exposéeerstellung, Einstellen in den Börsen, Interessententelefonat etc. – erstellt die Immobiliensoftware einen Eintrag, der von Seiten des Eigentümers komfortabel jederzeit eingesehen werden kann.

## Marktanalyse

Unterlagen beschaffen vom Grundbuch, Bauamt, Eigentümer  
Erstellung Weitwinkel-Bilder inklusive Nachbearbeitung, Datenaufbereitung  
Aufbereitung der vorhandenen Grundrisse  
Exposéeerstellung  
Veröffentlichung auf der eigenen Homepage, ggfls. Aushang im Schaufenster  
Aufstellung Verkaufsschild  
Exposéeveröffentlichung: Aushang, Börsen A, B, C, Messe D  
Regionale bzw. überregionale Anzeigenwerbung  
Verkaufsschild anbringen  
Selektion Interessentendatenbank  
=> Angebotstelefonat mit vorgemerkten passenden Interessenten  
=> Serienmail bzw. -brief an ausgesuchte Zielgruppe  
Direct marketing: Flyererstellung, Flyerverteilung, Nachbarschaftswerbung etc.  
Nutzung von Kontaktnetzwerken  
Turnusgemäße Information der Auftraggeber via Objekt-Tracking  
Kaufbesichtigung von qualifizierten Interessenten  
Verhandlung zwischen Interessent und Verkäufer  
Notarbeauftragung, Kaufvertragsbesprechung mit allen Beteiligten  
Bonitätsprüfung, Finanzierungsberatung  
Begleitung bei der Hausübergabe, Erstellung des Übergabeprotokolls

## Highlights

Videoerstellung, Open House, Bieterverfahren

Nachdem der Interessent die Vorschläge mit Begeisterung aufgenommen hat, wird ebenjener Zweittermin zur Übergabe der Wettbewerbsanalyse mit den Worten vereinbart: Wann darf ich Sie in meinem Büro begrüßen? Die Wettbewerbsanalyse (WBA) ersetzt mittlerweile mehr und mehr die traditionelle Wertermittlung. Denn: Bei der WBA stehen nicht einzelne Ausstattungsmerkmale oder Renovierungen, die ja gegebenenfalls für den Käufer irrelevant sind, im Vordergrund, sondern die Wettbewerbsanalyse konfrontiert den Eigentümer mit dem Markt und mit aktuell vergleichbaren Angeboten. Gegen diese Angebote kann der Kunde sich nicht stemmen, solange er ehrliche Verkaufsabsichten hat, und er sollte von sich aus erkennen, dass er bei einer deutlichen Diskrepanz nach oben etwas nachlassen muss beziehungsweise bei einer Unterbewertung ohne diese Analyse bares Geld verschenkt hätte. Wer alle diese Punkte beachtet, setzt die perfekte Grundlage für einen erfolgreichen Zweittermin. Hier werden Leistungsgarantie und Wettbewerbsanalyse vorgestellt und der Alleinauftrag bestenfalls gezeichnet – nach der Überwindung allerlei Einwände und Hürden, denen durch die kompetent aufgezeigte echte Dienstleistung und eine geschickte Einwandbehandlung begegnet werden kann.

### Lars Grosenick

In der nächsten Ausgabe lesen Sie: Wie sich der Wert eines Vermittlungsauftrags berechnet, welche Faktoren hierauf Einfluss nehmen und warum von Gemeinschaftsgeschäften alle Seiten profitieren, beleuchtet der nächste Artikel über Immobilieneinkauf.

FlowFact AG  
Industriestraße 161  
D - 50999 Köln  
Telefon +49 (0)2236 - 880 - 123  
Telefax +49 (0)2236 - 880 - 111  
lars.grosenick@flowfact.de  
www.flowfact.de

## Personalentwicklung

# Dr. Hans-Michael Brey: Zukunftsorientierte Personalentwicklung – Auch die Akademien werden sich weiter professionalisieren müssen

„Wohnen wird immer komplizierter“ Zukunftsorientierte Personalentwicklung ist ein strategischer Erfolgsfaktor. Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin beleuchtet in einer dreiteiligen Serie die Bildungsanforderungen in einer globalisierten/technisierten Welt für Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Lesen Sie Teil 3: Auch die Akademien werden sich weiter professionalisieren müssen



Dr. Hans-Michael Brey, Foto BBA

Nach Angaben des Bundesinstituts für Berufsbildung vom März 2012 ist innerhalb der letzten Jahre die geschätzte Zahl der Fernlernenden und -studierenden von rund 265.000 im Jahre 2003 auf knapp 400.000 Teilnehmer in 2010 gestiegen. Auffällig ist, dass die Mehrzahl der Teilnehmer Erwerbstätige sind, die sich berufsbegleitend und weitgehend orts- sowie zeitunabhängig fortbilden, um (anerkannte) Abschlüsse in den unterschiedlichsten Professionen zu erwerben. Ferner gibt es einen hohen Anteil an Fernstudierenden ohne formale Hochschulzulassung. Dies lässt aufhorchen, da m.E. zwei Aspekte offenkundig werden: Zum einen, dass diese - nicht ganz - neuen Bildungsangebote einen immer wichtigeren Beitrag zum lebenslangen Lernen leisten. Modulares Lernen mit Hilfe von „Blended Learning“ setzt sich immer stärker am Markt durch. Und zum anderen, dass die Ausdifferenzierung der Bildungsangebote - parallel zum Beruf - in den kommenden Jahren weiter zunehmen wird.

Das ist für die Akademien der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft keine ganz neue Entwicklung; wird aber von staatlicher Seite mit Hilfe der o.a. Zahlen nun auch offiziell bestätigt. Meines Erachtens lässt sich dies am Phänomen des demographischen bzw. des Klimawandels sehr deutlich

nachvollziehen. Im Zeichen der beiden hinreichend diskutierten Megatrends „Demographie“ und „Klima“ gibt es nach wie vor Um- und Neubaubedarf, da sich die Gesellschaft weiter nach Altersgruppen, Lebensformen, Haushaltstypen, Einkommensschichten und Wohnkonzepten ausdifferenziert. Diese Entwicklung mündet in (Nischen-)Produkte: z.B. in Penthouse-Wohnungen, Mieteinfamilienhäuser, Mehrgenerationshäuser und Seniorenwohngemeinschaften. Ergo werden sich die Wohnformen für Jung und Alt ebenso stetig ausdifferenzieren. Um dieser Entwicklung von Seiten der Anbieter gerecht zu werden, wird dem Einsatz von intelligenter Technik sowie von zusätzlichen sozialen Dienstleistungen eine Schlüsselbedeutung zukommen. Und hier werden die Akademien der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft den Kräften des Marktes Rechnung tragen.

Unternehmen werden umfassender ausgebildete Fachkräfte als bisher benötigen. Damit die Mitarbeiter in die Lage versetzt werden, die komplexeren technischen wie sozialen Aufgaben zu lösen, bedarf es neben einer robusten Grundlagenausbildung einer praxisbezogenen Zusatzausbildung. Diese wird die erworbene

[Per KLIICK zum Teil 1](#)

[Dr. Hans-Michael Brey: Zukunftsorientierte Personalentwicklung - Mitarbeiter sind entscheidend für den Erfolg eines Wohnungsunternehmens](#)

[Per KLIICK zum Teil 2](#)

[Dr. Hans-Michael Brey: Zukunftsorientierte Personalentwicklung - Mitarbeiter wollen nicht nur gefordert, sondern auch gefördert werden](#)

Erstausbildung modular über die Jahre ergänzen. Verstärkt werden mittlerweile mediative, soziale, kommunikative und technische Fertigkeiten von den Unternehmen bei den Bildungsträgern nachgefragt.

Im Ergebnis werden die Akademien zum einen ihre Bildungsangebote erweitern müssen. Hier lautet das Auftrag: Unternehmen wollen sich für den demographischen Wandel rüsten. Zum anderen werden die Akademien konsequent dazu übergehen, ihre Bildungsangebote verstärkt maßzuschneidern, um - im Sinne von Antworten - auf sich immer stärker ausdifferenzierende Wertschöpfungsketten in den Unternehmen passgenauere Aus- und Weiterbildungskonzepte aufsetzen zu können.

An dieser Stelle sei erwähnt, dass die Akademien, die im Umfeld des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. sowie der dazugehörigen Landesverbände arbeiten, gemeinsam einen modularen „Personalentwicklungskoffer“ für kleinere und mittlere Wohnungsunternehmen mit dem Ziel entwickeln, die Branche auf die o.a. Herausforderungen vorzubereiten. Hierbei verfolgen alle Beteiligten im Angesicht des demographischen Faktors das gemeinsame Interesse, eine noch gezieltere Mitarbeiterentwicklung in den Unternehmen betreiben zu können und die Bereitschaft des Lebenslangen Lernens in den Unternehmen zu fördern, damit die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen mittel- und langfristig garantiert ist. Im Ergebnis wird die Wohnungswirtschaft als Arbeitgebermarke bei den nachwachsenden Generationen noch attraktiver. Das hilft allen Beteiligten: den Mitarbeitern in den Unternehmen und den Kunden.

**Dr. Hans-Michael Brey**

Wohnungswirtschaft wird als Arbeitgebermarke bei den nachwachsenden Generationen noch attraktiver

---

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

**Wir helfen Ihnen beim Gackern!**

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

---

## Personalentwicklung

# Immobilien-Ökonom (GdW): Karriere-Sprungbrett für Nachwuchskräfte in der Immobilienwirtschaft.

Am 17. Juli überreichte Manfred Bucksch, Vorstand der Südwestdeutschen Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., 21 neuen Immobilien-Ökonomen (GdW): ihr Zertifikat. Der Lehrgang bietet speziell Fachwirten (IHK) eine verkürzte, fachlich hoch angesetzte Fortbildung zum Immobilien-Ökonom. Der Lehrgang erstreckt sich über 22 Wochenenden und wird zertifiziert vom GdW, Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. Er steht damit für eine anerkannte Qualifizierung in der Immobilienwirtschaft.



Nach 22 Wochenenden die Fortbildung zum Immobilien-Ökonom (GdW) erfolgreich abgeschlossen. Herzlichen Glückwunsch! Manfred Bucksch, Geschäftsführer der Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, überreichte die Zertifikate

von Peer-Ulf Slapnicar auf das hohe Leistungsniveau der Teilnehmer hin.

## Hedda Werner M.A.

Der nächste Lehrgang beginnt im Frühjahr 2013 in Frankfurt. Zielgruppe sind bereits qualifizierte Immobilienfachwirte (IHK) oder Fachwirte branchenverwandter Wirtschaftszweige. Nähere Information erteilt die Geschäftsstelle der Südwestdeutschen Fachakademie in Wiesbaden unter der Telefonnummer: 0611-1746375-0 oder [info@sfa-immo.de](mailto:info@sfa-immo.de) und [www.sfa-immo.de](http://www.sfa-immo.de)

Der Lehrgang schafft die Grundlage für eine fundierte, erfolgreiche und an die neuen Herausforderungen angepasste Führungstätigkeit. Die Lehrinhalte basieren auf einem ausgewogenen und bewährten Mix aus Theorie und Praxis der bedeutenden Segmente der Immobilienwirtschaft. Sie umfassen Themen wie Managementpolitik, Marketing, Unternehmensfinanzierung, Portfolio-Management, Immobilienfonds sowie Sozialmanagement. Abgeschlossen wird die Fortbildung mit einer Prüfung und einer schriftlichen Studienarbeit. Manfred Bucksch lobte bei der Zertifikatsübergabe im feierlichen Rahmen auf Schloss Reinhartshausen das Engagement der Teilnehmer. Beispielhaft wies er zu der Studienarbeit zum Thema „Mieterhöhung nach Modernisierungsmaßnahmen im frei finanzierten Wohnungsbau aus Vermietersicht“ von Tamara Schüler-Hallensleben und zum Thema „Überblick über das Mietminderungsrecht (§ 536 BGB)“

Immobilien Ökonom/in (GdW)  
was ist das?

[Die Antwort per Klick](#)

Die SFA, Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., mit Sitz in Wiesbaden ist langjähriger und anerkannter Bildungsanbieter für die Immobilienwirtschaft. Das Bildungsangebot der SFA baut systematisch und modular aufeinander auf. Interessenten haben die Möglichkeit, sich gezielt vom Quereinstieg über spezielles Know-how bis zum Fachhochschulstudium zu qualifizieren. Neben einem umfassenden Angebot an Tagesseminaren bietet die SFA modular aufeinander aufgebaute Lehrgänge. Diese sind sämtlich berufsbegleitend konzipiert und optimieren praxisorientiert und zielgerichtet Ihre Karrierechancen in der Immobilienwirtschaft. [www.sfa-immo.de](http://www.sfa-immo.de)

grafik  
objekt  
skulptur

malerei  
installation  
experiment  
literatur

musik  
video  
foto  
film

# Nord Art 2012

02.06. – 30.09.2012

mi – so 11<sup>00</sup> – 19<sup>00</sup> wed – sun

Vorwerksallee, 24782 Büdelsdorf • [www.nordart.de](http://www.nordart.de)

Personalien

## degewo: Olaf Sprung neuer Leiter Marketing/ Unternehmenskommunikation

Die degewo, Berlins führendes Wohnungsunternehmen, hat mit Olaf Sprung (51) einen neuen Leiter Marketing/Unternehmenskommunikation. Der gebürtige Berliner ist Industriekaufmann und Diplom-Kommunikationswirt und bringt langjährige Erfahrung in leitenden Positionen der Industrie und Dienstleistungsbranche mit.



Olaf Sprung neuer Marketingleiter der degewo

Olaf Sprung, zuletzt selbstständiger Kommunikationsberater, war viele Jahre für den führenden Energiedienstleister Vattenfall Europe tätig, unter anderem als Head of Brand Management und Marketing Communication. Zuvor hatte er unter anderem für Schering und das Bankhaus Löffelbecker in Berlin gearbeitet. Die Fachzeitschrift „werben&verkaufen“ wählte Olaf Sprung im Jahr 2008 zu einem TOP 100 Manager der Branche. „Ich freue mich, mein Know-how jetzt für die degewo einbringen zu können“, sagt Olaf Sprung. Sprung berichtet direkt an Vorstand Frank Bielka und übernimmt die Aufgaben von Michael Zarth, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat, um sich neuen Aufgaben zuzuwenden.

Die degewo ist das führende Wohnungsunternehmen in Berlin. Mit über 72.000 verwalteten Wohnungen und rund 1.000 Mitarbeitern zählen wir zu den größten und leistungsfähigsten Wohnungsunternehmen in Deutschland. Unsere Bestände befinden sich in allen Stadtteilen Berlins, und wir verbessern stetig unseren Service, so dass wir den vielfältigen Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen.

---

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

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

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

---