

AVW empfiehlt:



Jetzt informieren



avw-gruppe.de

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 78 | März 2015

Energie/ Umwelt	5
Gebäude/ Umfeld	9
Führung/ Kommunikation	21
Marketing	46
Personalien	49

25 Jahre WIRO – Mit Karte, Kompass und Augenmaß – Mit den Geschäftsführern Ralf Zimlich und Christian Urban im Gespräch

Bei der Gründung 1990 war der Auftrag an die WIRO Wohnen in Rostock eindeutig. Marode Häuser mussten gerettet, das Unternehmen wirtschaftlich stabilisiert werden. Heute gibt es andere Herausforderungen: den Wert der Immobilien im... [Seite 33](#)



Förderprogramm „Soziale Stadt“ – Diese 74 von 128 Kommunen können jetzt Anträge stellen

Für die Förderung benachteiligter Quartiere in den Kommunen stehen im Rahmen des ESF-Bundesprogramms „Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier – BIWAQ“ in den nächsten vier Jahren bis zu 95 Millionen Euro zur Verfügung. Knapp 60 Millionen Euro kommen aus dem Europäischen Strukturfonds (ESF), weitere 35,3 ... [Seite 4](#)

Neue Erlöspotenziale für die Wohnungswirtschaft – Mit Video-on-Demand Mieterwünsche bei der Medienversorgung erfüllen

Die Entwicklung in der Mediennutzung, ständige technologische Veränderungen sowie steigende Kundenansprüche verlangen von der Wohnungswirtschaft zum Teil neue Lösungsansätze in der Medienversorgung. Während vor nicht einmal zehn Jahren noch Internetbandbreiten von unter 5 Mbit/s als Hochgeschwindigkeit gelten durften, buchen heutzutage fast zwei Drittel der Internetnutzer (Kabel)... [Seite 32](#)

AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Sonstige Themen: München - GEWOFAG baut über 230 neue bezahlbare Wohnungen in der Messstadt Riem Ost • 67 Prozent der Bundesbürger sind gegen die Kohleverstromung • ZIA Frühjahrsgutachten - in den Schwarmstädten wird es eng

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



Rostock - Wohnungen im Fritz-Meyer- Scharffenberg-Weg
Grafik WIRO; Seite 33



München - Projekt Messestadt Riem Ost der GEWOFAG;
Seite 9

- 4 Förderprogramm „Soziale Stadt“ – Diese 74 von 128 Kommunen können jetzt Anträge stellen
- 5 Ist die Energiewende noch zu retten, Herr Kießling
- 7 67 Prozent der Bundesbürger sind gegen die Kohleverstromung
- 9 München - GEWOFAG baut über 230 neue bezahlbare Wohnungen in der Messestadt Riem Ost
- 12 Meldepflicht für neue oder erneuerte Messgeräte an Eichbehörden - KALO macht es für die Kunden kostenfrei
- 13 Rauchwarnmelder - Funk oder nicht Funk, das ist hier die Frage... Hans-Lothar Schäfer und Cornelia Müller von Techem geben Antworten
- 16 Ideenwettbewerb „Wohnkultur OWL“ – „Neue Sichtweisen auf unsere in die Jahre gekommenen Quartiere“, lobt OWL-Vorsitzender Hans-Jörg Schmidt
- 19 Verschärfte Vorschriften für Aufzugbetreiber - 100.000 Aufzüge benötigen moderne Notrufsysteme
- 21 Siemens-Areal in Frankfurt-Bockenheim: Nassauische und formart planen dort 1.600 Wohnungen nach B-Plan-Änderung
- 23 ZIA Frühjahrsgutachten - in den Schwarmstädten wird es eng
- 27 Die Zulässigkeit von Bietergemeinschaften im Vergabeverfahren – Ausnahme oder Regel? RA Christoph Kaiser klärt auf
- 29 Peter Nagels Kunststück - Schleswig-Holsteins 1. Edition Kunst mit Wein
- 31 Video-on-Demand! Herr Matthiessen, bitte drei Antworten - zum Thema Kooperation mit der Wohnungswirtschaft
- 32 Neue Erlöspotenziale für die Wohnungswirtschaft – Mit Video-on-Demand Mieterwünsche bei der Medienversorgung erfüllen
- 33 25 Jahre WIRO - Mit Karte, Kompass und Augenmaß – Mit den Geschäftsführern Ralf Zimlich und Christian Urban im Gespräch
- 37 Dienstwagen kann zur Steuerfalle werden! Was Arbeitgeber und Arbeitnehmer beachten sollten und wie sie Fallstricke umkurven
- 38 Exposés für Bauträgerprojekte: Die sieben Schritten zum gelungenen Gesamtbild
- 41 Neues Meldegesetz tritt am 1. Nov. 2015 in Kraft - Vermieter müssen Bescheinigung erstellen
- 42 D & O, also Organhaftpflichtversicherung: Was gibt es Neues, Herr Senk?
- 44 Nebenkosten oder die „zweite Miete“ - Was darf der Vermieter berechnen? Mietnebenkosten-Experte RA Steffen Groß gibt Antwort
- 46 James Granger, internationaler Student Housing-Experte, wird Vorstandsmitglied der International Campus AG
- 47 Familienheim Freiburg eG – Höhere Servicequalität durch neues Kundenzentrum für die Mitglieder.
- 49 Wohnungsbau-Verein Neukölln: Uwe Springer neu im Vorstand
- 50 Tele Columbus AG: Jens Opitz – Vertriebsdirektor Wowi

Editorial

Der Energie-Gau aus München

Liebe Leserin, lieber Leser! Alles ist Bewegung, aber ist das der richtige Weg zum Entscheiden? Für langfristig denkende und handelnde Unternehmen wie die Immobilienwirtschaft sicher nicht, insbesondere wenn es um Rahmenbedingungen geht. Nehmen wir das Beispiel Energie. Erst erarbeitet die Politik in Berlin mit den Stromversorgern den langfristigen Ausstieg aus dem Atom-Strom. Dann wechseln die Parteien im Kanzleramt. Die Folge: Der vereinbarte Ausstieg wird gekippt. Doch plötzlich und ungeplant: Die Atomkatastrophe von Fukushima. Das Kanzleramt kippt den Ausstieg vom Ausstieg und leitet die Energiewende - den schnellstmöglichen Atom-Ausstieg - ein.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Putin und die Scheichs fließen. Der heimischen Wirtschaft, auch der bayerischen, hat er damit einen echten Bärenienst geleistet.“

März 2015. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten.

Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda

Die Energiewende heißt Wärme- und Stromverbrauch mindern und zwar an den Quellen. Energieverbrauchsarme Produkte müssen her, aber auch energieverbrauchsarme Gebäude. Nein, besser! Gleich Plus-Energiegebäude, die etwas teurer sind als herkömmlich gebaute Häuser, aber richtig sparen und die E-Wende noch möglich machen. Das hatte schon 2011 die Politik in Bund und Ländern als Kernvorhaben erklärt und im Dezember 2014 milliardenschwere Steuerhilfen beschlossen.

Aber halt! Nun der Gau aus München. Ende Februar wendete sich Bayerns MP Seehofer und kam beim NEIN zum Stehen. Ist dies das AUS der Energiewende?

„Die energetische Sanierung des Gebäudebestandes wird ohne eine steuerliche Komponente der Förderung nicht erfolgreich sein“, so Jens-Ulrich Kießling, Vorsitzender der BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland.

Carsten Müller, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Unternehmensinitiative Energieeffizienz (Deneff) wird deutlicher: „Seehofer verweigert tausenden Eigenheimbesitzern die Unterstützung bei der energetischen Gebäudesanierung und damit die Einsparung von Milliarden Euro Energiekosten, die nun weiter an

Wie immer, bietet die führende Fachzeitschrift der Wohnungswirtschaft fundierte Beiträge, wie sie bei Printmedien kaum zu finden sind. Und Sie können jederzeit in unserem Archiv auf alle früheren Hefte zurückgreifen, ohne umständlich suchen zu müssen. So etwas bietet ihnen bisher kein anderes Medium der Wohnungswirtschaft. Unser nächstes Heft 79 erscheint am 08. April 2015

Gebäude / Umfeld

Förderprogramm „Soziale Stadt“ – Diese 74 von 128 Kommunen können jetzt Anträge stellen

Für die Förderung benachteiligter Quartiere in den Kommunen stehen im Rahmen des ESF-Bundesprogramms „Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier – BIWAQ“ in den nächsten vier Jahren bis zu 95 Millionen Euro zur Verfügung. Knapp 60 Millionen Euro kommen aus dem Europäischen Strukturfonds (ESF), weitere 35,3 Millionen Euro steuert Bundesbauministerin Barbara Hendricks aus dem eigenen Haushalt bei. Für die neue Förderrunde haben sich 128 Kommunen mit Fördergebieten des Städtebauförderprogramms „Soziale Stadt“ beworben. Ein unabhängiges Gutachtergremium hat unter den Bewerbern 74 Kommunen ausgewählt, die nun zur Antragstellung aufgefordert werden.

Bundesbauministerin Barbara Hendricks: „Ich freue mich über die große Resonanz. Sie zeigt, dass wir mit unserem Ansatz, städtebauliche Investitionen des Programms ‚Soziale Stadt‘ mit arbeitsmarktpolitischen Instrumenten zu verzahnen, richtig liegen. So helfen wir dabei, benachteiligte Stadtteile nachhaltig zu stabilisieren und die Quartiere aufzuwerten.“

Das Bundesbauministerium unterstützt Projekte in benachteiligten Quartieren, die die Chancen der Bewohnerinnen und Bewohner auf Arbeit und Ausbildung verbessern und zur Stärkung der lokalen Ökonomie beitragen. Im Rahmen des ESF-Bundesprogramms „Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier – BIWAQ“ stehen für die gesamte EU-Förderperiode 2014-2020 bis zu rd. 90 Millionen Euro aus dem ESF und bis zu rd. 64,5 Millionen Euro nationale Mittel aus dem Haushalt des Bundesbauministeriums zur Verfügung, davon für die jetzige neue Förderrunde 2015-2018 bis zu rd. 58,7 Millionen ESF- und bis zu rd. 35,3 Millionen BMUB-Mittel.

Bei BIWAQ entscheiden die Kommunen als Antragsteller selbst, welche konkreten Maßnahmen zur Integration von arbeitslosen Frauen und Männern ab 27 Jahren in Beschäftigung sie fördern. Dadurch sind die Angebote passgenau und bedarfsgerecht und orientieren sich an den Zielen der integrierten Stadtentwicklung vor Ort. Die ausgewählten Kommunen können in Kürze ihre Anträge beim Bundesverwaltungsamt in Köln stellen. Ziel ist, dass die Projekte noch im Frühjahr starten können.

Hier die Liste der 74 Kommunen, die Anträge einreichen können.

Was muss man bei der Antragstellung beachten? Per **KLICK** zu den Infos http://www.biwaq.de/BIWAQ/DE/Programm/ESF2014_2020/FAQ/FragenAntworten/FAQ_Verfahren.html?nn=1073518



Ihre flexible Video-on-Demand Lösung



videociety®

- ✓ Einfache Integration
- ✓ Topaktuelle Titel in höchster Qualität
- ✓ Steigerung von Umsatz und ARPU
- ✓ Ideale Ergänzung bestehender Breitband- und Medienangebote

Energie / Umwelt

Ist die Energiewende noch zu retten, Herr Kießling

Die geplante Steuererleichterung für die energetische Sanierung von Gebäuden wurde von der Koalition gekippt. Die BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland kritisiert, dass die Koalition damit dem Gelingen der Energiewende entgegenwirkt. „Einerseits erklärt die Koalition die Energiewende zu einem ihrer Kernthemen. Andererseits erschwert sie mit ihren Entscheidungen die Umsetzung“, kommentiert Jens-Ulrich Kießling, Vorsitzender der BID und Präsident des Immobilienverbandes IVD, den Rückzieher von Union und SPD.



Jens-Ulrich Kießling (l.)
im Gespräch mit dem Staatssekretär im Bundesbauministerium Gunther Adler;
Foto Feldhaus

Bund und Länder hatten sich im vergangenen Jahr auf das milliardenschwere CO₂-Gebäudesanierungsprogramm geeinigt. Demnach sollten Eigentümer, die energetische Sanierungsmaßnahmen an ihren selbstgenutzten Wohnimmobilien vornehmen, zehn bis 25 Prozent der Aufwendungen steuerlich geltend machen können. Die Möglichkeit sollte für einen Zeitraum von fünf Jahren bestehen und rückwirkend ab dem 1. Januar 2015 gelten. Nachdem sich der Koalitionsausschuss infolge der Blockade durch Bayern dazu nicht einig werden konnte, liegt diese Maßnahme vorerst auf Eis.

Die BID warnt davor, dass mit dem Stopp des Programms dringend notwendige Investitionen in den Gebäudebestand verhindert werden. „Die Ziele der Energiewende können nur erreicht werden, wenn die Gebäude in Deutschland flächendeckend saniert werden. Das wiederum funktioniert nur, wenn Immobilieneigentümern die Sanierung steuerlich erleichtert wird.“, erklärt Kießling. Die steuerliche Abschreibung der energetischen Sanierungsmaßnahmen wird bereits seit Jahren diskutiert – und immer wieder verschleppt. Derzeit wird dem Vernehmen nach geprüft, ob die KfW-Zuschüsse erhöht werden könnten. Diese Maßnahme hält die BID für nicht ausreichend. „Die energetische Sanierung des Gebäudebestandes wird ohne eine steuerliche Komponente der Förderung nicht erfolgreich sein“, so Kießling. Zwar gebe es von der KfW bereits günstige Darlehen und Zuschüsse. Dieses Programm sei jedoch für viele Eigentümer zu kompliziert und zu bürokratisch.

Red

Brand ?

Einbruch

Naturgefahren

Leitungswasser- schäden

Schimmelschäden

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



**SCHADEN
PRÄVENTION.DE**

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.

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

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

In Kooperation die Initiatoren

Wir sichern Werte:

AVW Versicherungsmakler GmbH

Hammerbrookstr. 5 | 20097 Hamburg

Tel.: (040) 2 41 97-0 | Fax: (040) 2 41 97-115

E-Mail: service@avw-gruppe.de

www.avw-gruppe.de

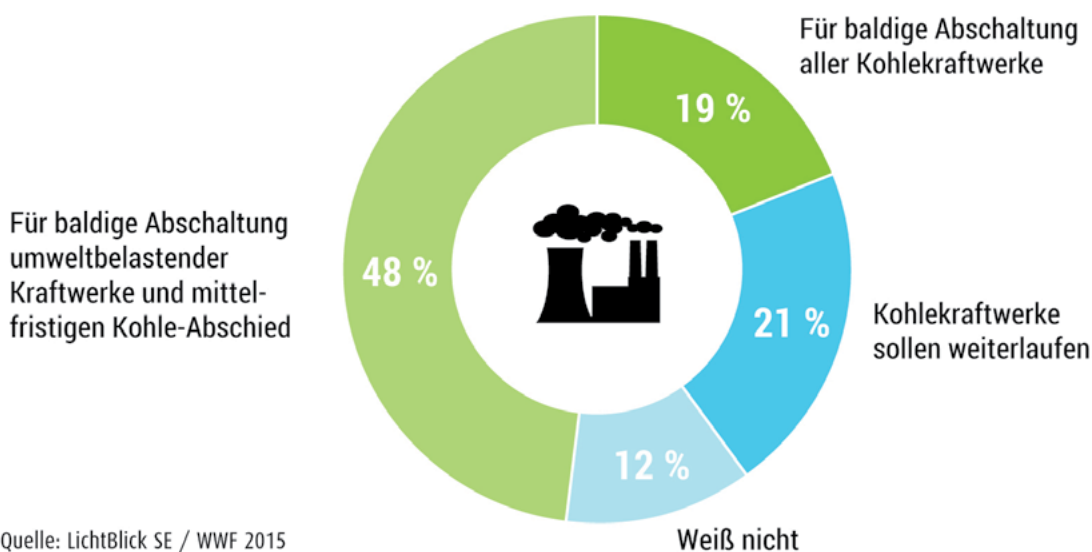
Energie / Umwelt

67 Prozent der Bundesbürger sind gegen die Kohleverstromung

67 Prozent der Bundesbürger befürworten das Auslaufen der Kohleverstromung in Deutschland. 19 Prozent der Befragten sprechen sich sogar für eine zügige Abschaltung aller Kohlemeiler aus. 48 Prozent wollen im ersten Schritt nur die am stärksten umweltbelastenden Anlagen vom Netz nehmen. Nur noch jeder Fünfte (21 Prozent) ist davon überzeugt, dass die Kohle auch in Zukunft für eine sichere Stromversorgung benötigt wird. Dies geht aus einer repräsentativen YouGov-Umfrage unter 1000 Bundesbürgern im Auftrag der Energiewende-Partner WWF und LichtBlick

Bundesbürger gegen Kohle

Welche Rolle sollte Kohlestrom in Zukunft spielen?



Quelle: LichtBlick SE / WWF 2015

Anlass für die Umfrage ist die kommerzielle Inbetriebnahme des Hamburger Kohlekraftwerks Moorburg. Der Energiekonzern Vattenfall hat am 1. März den ersten Block ans Netz gebracht. Mit einem jährlichen CO₂-Ausstoß von bis zu 8,7 Millionen Tonnen zählt der Meiler zu den 25 klimaschädlichsten Kohlekraftwerken Europas.

„Moorburg ist ein klimapolitischer Sündenfall. Wir brauchen keine neuen Meiler, sondern einen schrittweisen Abschied von der Kohle. So beschleunigen wir die Energiewende. Das ist mittlerweile breiter gesellschaftlicher Konsens“, so Gero Lücking, Geschäftsführung Energiewirtschaft von LichtBlick.



Kohlekraftwerk Moorburg in Hamburg Foto Vattenfall

„Moorburg wird zum teuren Mahnmal für eine verfehlte Energiepolitik werden, die viel zu lange auf schmutzige Kohle setzte. Es ist richtig, beschleunigt den Ausbau der erneuerbaren Energien voranzutreiben. Die Politik muss jetzt aber auch die Weichen stellen, dass die bestehenden Überkapazitäten im Stromsektor durch alte Kohlemeiler und nicht durch neue klimafreundliche Gaskraftwerke abgebaut werden. Nur so kommen die Klimaschutzziele von minus 40 Prozent bis 2020 in Reichweite“, sagt Regine Günther, Leiterin Klima- und Energiepolitik des WWF Deutschland.

Die Kohle-Skepsis der Deutschen wendet sich nach der Umfrage von WWF und LichtBlick auch gegen den Braunkohle-Tagebau. Neue Tagebaue, wie sie derzeit in Garzweiler und in der Lausitz geplant sind, lehnen zwei Drittel der Befragten ab. 18 Prozent fordern sogar eine sofortige Stilllegung aller Tagebaue. Lediglich 17 Prozent befürworten neue Abbaugebiete.

Ralph Kampwirth

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

Gebäude / Umfeld

München – GEWOFAG baut über 230 neue bezahlbare Wohnungen in der Messestadt Riem Ost

Mit fast 1.300 Wohnungen ist die GEWOFAG bereits jetzt die größte Vermieterin in der Münchner Messestadt Riem. Direkt an der U-Bahn-Station „Messestadt Ost“ plant das Unternehmen eine weitere Anlage mit München-Modell-Einheiten, Wohnungen für Auszubildende und Studenten sowie freifinanzierten Wohnungen. Soziale Einrichtungen und Gewerbemietler, die ebenfalls Platz auf dem Areal finden, sorgen für eine noch bessere Infrastruktur im Quartier. Auch das GEWOFAG-Mieterzentrum Riem/Taufkirchen zieht in die neue Wohnanlage ein.



1. Preis: Henchion Reuter Architekten, Berlin, mit Marcel Adam Landschaftsarchitekten, Potsdam - Quelle: Henchion Reuter Architekten, Berlin

Für das Projekt Messestadt Riem Ost hat die GEWOFAG einen Realisierungswettbewerb ausgelobt, an dem sich 13 Architekten-Teams beteiligten. Das Preisgericht unter dem Vorsitz von Prof. Andreas Garkisch hat entschieden, zwei erste Preise für die Entwürfe der Architekturbüros Henchion Reuter Architekten, Berlin, mit Marcel Adam Landschaftsarchitekten, Potsdam, sowie Bogevischs Büro Architekten & Stadtplaner, München, mit Grabner + Huber Landschaftsarchitekten, Freising, zu vergeben. Gebaut wird voraussichtlich ab 2017. Insgesamt investiert die GEWOFAG in das Projekt nach heutiger Schätzung rund 46 Mio. Euro.

Die GEWOFAG ist mit rund 35.000 Wohnungen Münchens größte Vermieterin. Sie stellt seit über 85 Jahren den Münchner Wohnraum zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung und bietet damit Alternativen im angespannten Münchner Wohnungsmarkt. Neben Neubau und Vermietung sind die Sanierung und Instandsetzung des Wohnungsbestands die wichtigsten Aufgaben der GEWOFAG. Der GEWOFAG-Konzern mit dem Tochterunternehmen Heimag München GmbH beschäftigt in München rund 790 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Gewinnerentwürfe setzen die Anforderungen an die Wohnanlage gelungen um

In der Begründung der Jury heißt es zum Entwurf von Henchion Reuter Architekten unter anderem: „Die Nutzungszuordnungen in der Erdgeschosszone sind gelungen. Insbesondere wird die Situierung der Stadtteilbibliothek am U-Bahn-Ausgang als einladender Auftakt begrüßt. Die Bespielung der nördlichen Platzseite mit Jugendcafé, Gastronomie und Verkaufsstätten trägt zur gewünschten Belebung der Platzflächen bei. (...) Die Wohnungsgrundrisse sind sehr gut durchgearbeitet und zониert. Die Fassadenversprünge ermöglichen nicht nur geschützte Freisitze, sondern auch eine mehrseitige Orientierung einzelner Räume. Die Raumtiefen ermöglichen eine gute Belichtung. (...) Insgesamt ist der Beitrag in vielen Aspekten gut durchgearbeitet.“



1. Preis: Bogevischs Büro Architekten & Stadtplaner GmbH, München, mit Grabner + Huber Landschaftsarchitekten, Freising - Quelle: Bogevischs Büro Architekten & Stadtplaner, München

Den Entwurf von Bogevischs Büro Architekten & Stadtplaner bewertet die Jury wie folgt: „Die Arbeit überzeugt durch eine konsequente Zuordnung der öffentlichen Nutzungen zu den umgebenden öffentlichen Stadträumen. (...) Die angebotenen Grundrisse reagieren überzeugend auf die unterschiedlichen Rahmenbedingungen. (...) Das durchgängige besondere Gestaltungskonzept des Innenhofes wirkt in hohem Maße identitätsstiftend und nimmt ganz selbstverständlich sämtliche Nutzungsanforderungen auf. Die topographische Ausformung und die damit verbundene Zonierung wie auch das hohe Maß der Durchgrünung sind sehr gelungen.“

Das Preisgericht hat Anmerkungen zur Überarbeitung der Entwürfe formuliert. Im Rahmen des VOF-Verfahrens haben alle Preisträger Gelegenheit, ihre überarbeiteten Entwürfe zu präsentieren. Die Entscheidung zur Auftragsvergabe folgt im Anschluss.

Wohnungen, soziale Einrichtungen und Gewerberäume

Mit fast 1.300 Wohnungen ist die GEWOFAG bereits jetzt die größte Vermieterin in der Messestadt und sorgt mit drei Nachbarschaftstreffs sowie einem Standort des Wohn- und Versorgungsmodells „Wohnen im Viertel“ für eine facettenreiche soziale Infrastruktur. Die neue Wohnanlage mit über 230 Wohnungen ergänzt den bisherigen Bestand durch überwiegend kleinere Wohneinheiten. Darunter befinden sich München-Modell-Wohnungen, Einheiten für Auszubildende und Studenten sowie freifinanzierte Wohnungen.

Die Bewohnerinnen und Bewohner der Messestadt profitieren durch die neue Wohnanlage künftig von noch vielfältigeren sozialen Angeboten. Eine Gesundheitsberatung wird beispielsweise im lokalen Gesundheitszentrum angeboten, Bücher können in der neuen Stadtteilbibliothek ausgeliehen werden. Jugendliche erhalten mit dem Jugendcafé einen weiteren Treff und das BildungsLokal bietet allen Möglichkeiten zum gemeinsamen Lernen. Auch das GEWOFAG-Mieterzentrum Riem/Taufkirchen bezieht Gewerberäume in der neuen Wohnanlage. Damit erhält es größere Räumlichkeiten, um der wachsenden Anzahl von Kundinnen und Kunden auch weiterhin optimalen Service zu bieten.



Wohnanlage ist Pilotprojekt für den „Konzeptionellen Mietwohnungsbau – KMB“

Die GEWOFAG errichtet in der neuen Anlage neben den München-Modell-Wohnungen und den Wohnungen für Auszubildende und Studenten auch freifinanzierte Wohnungen nach dem Modell „Konzeptioneller Mietwohnungsbau – KMB“. KMB ist eine bundesweit einzigartige Maßnahme für stabilere Mieten und für Haushalte konzipiert, die von Förderprogrammen wie dem München-Modell knapp nicht mehr erfasst werden. Die Mieten dieser Wohnungen bleiben unterhalb des Mietpreisspiegels.

Peter Scheifele

INNOVATIVE IMPULSE
MIT NACHHALTIGER WIRKUNG!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

VERNETZTES MARKETING | ANALYSE | CHANGE MANAGEMENT | DEMOGRAFIEKONZEPTE www.stolpundfriends.de

Gebäude und Umfeld

Meldepflicht für neue oder erneuerte Messgeräte an Eichbehörden – KALO macht es für die Kunden kostenfrei

Neu installierte oder erneuerte Messgeräte von Kalt- und Warmwasser sowie Wärme unterliegen seit dem 1. Januar 2015 einer gesetzlichen Meldepflicht /// KALO übernimmt als derzeit einziger Messdienstleister die Meldung von Miet- oder Garantiewartungszählern, ohne Immobilienbesitzern, Wohnungseigentümergeinschaften sowie Haus- und Immobilienverwaltern weitere Kosten zu berechnen.

Mit dem Jahreswechsel stehen Wohnungseigentümern und Immobilienverwaltern wieder zahlreiche Neuerungen ins Haus. Eine davon ist die im vergangenen Jahr vom Bundesrat beschlossene Meldepflicht für Messgeräte. Mit dem Ziel, die Verwendungsüberwachung zu vereinfachen, müssen alle neu installierten oder erneuerten Zähler für die Erfassung des Verbrauchs von Kalt- und Warmwasser sowie Wärme innerhalb von sechs Wochen nach Einbau oder Austausch der zuständigen Landeseichdirektion gemeldet werden. Als einziger Messdienstleister übernimmt die Kalorimeta AG & Co. KG (KALO) für alle Vertragskunden mit einem Miet- oder Garantiewartungszähler die Meldung der Messgeräte kostenlos. Ausgenommen davon sind sogenannte Kaufzähler, für die keine Garantiewartungsverträge vorliegen oder die in der Regel dem Immobilieneigentümer gehören.

Die Meldung ist einmalig und gilt nur für Wasser- und Wärmezähler. Sie muss nicht für bereits vor dem Stichtag verwendete Geräte vorgenommen werden und gilt auf Grundlage eines vereinfachten Verfahrens auch nicht für jedes einzelne installierte Messgerät. Gemeldet werden müssen gemäß §32 (1) Mess- und Eichgesetz (MessEG) die verwendete Geräteart inklusive Hersteller, Typenbezeichnung, Jahr der Kennzeichnung sowie die Anschrift des Verwenders. Eine Ab- und Ummeldung aufgrund eines Umzugs ist nicht erforderlich. Bei der Nichteinhaltung der Meldepflicht kann ein Bußgeld von bis zu 20.000 Euro fällig werden. Volker Schubert, Mitglied der Geschäftsleitung bei KALO: „Wir haben beschlossen, die neue Meldepflicht möglichst kundenfreundlich zu interpretieren und freuen uns, insbesondere Wohnungseigentümergeinschaften und Mietverwalter durch diesen kostenlosen Service weiter entlasten zu können. In diesem Punkt unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern, die für die Meldung der Messgeräte Gebühren erheben.“

Red.

Über KALORIMETA:
Die KALORIMETA AG & Co. KG (KALO) bietet kompetente Mess-, Analyse- und Abrechnungsdienstleistungen für als 1,5 Millionen Wohnungen in ganz Deutschland. Von der schnellen Verbrauchskostenabrechnung, 84 % innerhalb von 7 Tagen, über professionelle Legionellenprüfung bis hin zum zuverlässigen Rauchwarnmelderservice bietet KALO mit Hilfe ihrer bundesweiten Serviceorganisation professionelle Dienstleistungen für die Wohnungswirtschaft. Hierfür setzt KALO 8,5 Millionen eigene Messgeräte und Rauchwarnmelder ein. Für ihre Kunden beschäftigt KALO insgesamt 1.500 Mitarbeiter und selbstständige Werkunternehmer im Innen- und Außendienst.

Gebäude / Umfeld

Rauchwarnmelder – Funk oder nicht Funk, das ist hier die Frage... Hans-Lothar Schäfer und Cornelia Müller von Techem geben Antworten

400 Menschen sterben jedes Jahr durch Brände. Die meisten werden nicht durch Flammen, sondern durch die giftigen Rauchgase getötet. Hier könnten Rauchwarnmelder Leben retten. Deshalb wird ihr Einbau in Deutschlands Wohnungen bald flächendeckend durch die jeweiligen Landesbaugesetze vorgeschrieben sein. Es fehlen noch Brandenburg, Sachsen und Berlin. Was die kleinen „Lebensretter“ können müssen, beschreibt die EN 14604, dass dies eingehalten wird, bestätigen Prüflabore. Wie die Geräte eingebaut und gewartet werden, steht in der DIN 14676 und hier kommt es zu Irritationen. Denn es gibt Rauchwarnmelder mit und ohne Funk-Fernüberwachung. Allerdings sagt die DIN 14676 zu Rauchwarnmeldern mit oder ohne Funk-Fernüberwachung im Speziellen nichts. Techem hat sie im Angebot. wohnungswirtschaft-heute Chefredakteur Gerd Warda sprach mit Techem-Chef Hans-Lothar Schäfer und der Verantwortlichen für das Produktmarketing, Cornelia Müller, über die Unterschiede.



Techem-Chef Hans-Lothar Schäfer Foto Techem

Sie sind ein Verfechter der Funk-Rauchwarnmelder mit Ferninspektion. Worin unterscheiden sich diese Geräte von den funklosen Geräten?

Hans-Lothar Schäfer: Ganz klar: Sie unterscheiden sich dank Selbstprüfung und intelligenter Funktechnologie von den konventionellen Geräten im Komfort und vor allem hinsichtlich der Sicherheit. Denn die Funklösung sorgt dafür, dass jeder unserer Melder innerhalb der gesetzlichen Fristen überprüft wird – und zwar ohne die Wohnung betreten zu müssen. Das ist wichtig, da ansonsten in der Praxis drei bis sechs Prozent der Wohnungen zur Überprüfung nicht betreten werden können, mit der Konsequenz, dass die Geräte ungeprüft bleiben.

Und was man außerdem nicht vergessen darf: Die Fehlerquote bei automatisierten technischen Lösungen ist stets geringer als bei menschlichem Handeln. Insgesamt sind unsere Kunden in der Wohnungswirtschaft also weder abhängig von

der Mitwirkungsbereitschaft der Bewohner noch von deren Anwesenheit und genießen dennoch volle Haftungssicherheit. Mit unseren Produkten und Services wollen wir der Wohnungswirtschaft die besten Lösungen bieten. Und unsere Funkrauchwarnmelder gehören dazu.



Cornelia Müller, Verantwortliche für das Produktmarketing; Foto Techem

Wann muss ein Austausch der Geräte erfolgen?

Cornelia Müller: Bedingt durch die lange Laufzeit der Batterie haben unsere Geräte eine Lebensdauer von zehn Jahren, erst dann müssen diese wieder ausgetauscht werden. Feiner Staub, der sich in dieser langen Zeit unweigerlich in dem Melder beziehungsweise in der Rauchkammer ablagert, wird übrigens auch von diesem erkannt. Unser Rauchwarnmelder justiert dann die Empfindlichkeit der Detektion automatisch nach. So kommt es nicht zu Falschalarmen, aber Brände werden sicher erkannt. Außerdem müssen Rauchwarnmelder im Defektfall ausgetauscht werden, das ist aber bei qualitativ hochwertigen Geräten sehr selten der Fall.

Nun gibt es auch Funk-Rauchwarnmelder, die in der Wohnung, im Gebäude miteinander kommunizieren können. Wie unterscheiden sich die Geräte auch von den Ihren...?

Cornelia Müller: Unsere Melder sind untereinander nicht verknüpft. Und das hat gleich mehrere gute Gründe. So sollen Rauchwarnmelder vor tatsächlichen Gefahren in den betroffenen Räumen warnen. Eine Vernetzung führt aber dazu, dass der Alarm auch für noch ungefährliche Fluchtwege ausgelöst wird. Auch die Anfälligkeit für Falschalarme steigt, mit der Folge, dass bei den Bewohnern eine Gewöhnung eintreten kann. Und nicht zuletzt verringert eine Vernetzung die Betriebszeiten der Batterien und verursacht damit höhere Kosten und macht einen häufigeren Service nötig. Letztes sorgt dann wieder für Störungen des Mieters. Und genau das wollen wir durch die Funk-Ferninspektion ja vermeiden.



LED



Flur und Keller - das sichere Licht für Vermieter

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

www.leds-change-the-world.com

Wie funktioniert ein Funk-Rauchwarnmelder mit Fernüberwachung?

Cornelia Müller: Unsere Funk-Rauchwarnmelder, die übrigens auf Basis von Meldern für professionelle Brandmeldeanlagen entwickelt wurden, erfüllen alle Anforderungen der DIN 14676 durch automatische Kontrollen....

Lassen Sie mich dazu kurz einhaken: Was verlangt die DIN 14676 dazu genau?

Hans-Lothar Schäfer: Bis August 2012 sah die Norm noch zur Sicherstellung der Betriebsbereitschaft eine Alarm- und Sichtprüfung vor. Dies ist bei der aktuell gültigen Nachfolgenorm nicht mehr der Fall. Statt dessen definiert sie eine Reihe von Mindestanforderungen, die abgeprüft werden müssen. Dazu gehört zum Beispiel die Kontrolle, ob die Raucheindringöffnungen frei sind, eine funktionsrelevante Beschädigung des Rauchmelders vorliegt, die Umgebung des Rauchwarnmelders frei von Hindernissen ist und die Warnsignale ausgelöst werden. Wenn die technische Ausstattung der Geräte zusammen mit dem dazu gehörenden Service alle in der DIN genannten Leistungen erbringt, werden alle Anforderungen, die die DIN an die Überprüfung von Rauchwarnmeldern stellt, erfüllt.

Und was genau prüft Ihr Gerät?

Cornelia Müller: Die Geräte prüfen insbesondere, ob sie überhaupt montiert sind, ob die Raucheindringöffnungen frei sind, ob die elektronischen Bauteile fehlerfrei arbeiten, ob die Alarmsignale funktionieren und ob der Raucheintritt im Umkreis von bis zu 60 Zentimetern durch Hindernisse beeinträchtigt wird. Die Prüfergebnisse werden dann per Funk einmal im Jahr ausgelesen, an Techem übermittelt und in einem entsprechenden Protokoll dokumentiert. Sind die Rauchwarnmelder zudem noch in unser stationäres Funksystem eingebunden, wird deren Zustand und Betriebsbereitschaft sogar mehrmals im Monat überprüft. Dadurch fallen defekte Rauchwarnmelder deutlich schneller auf – ein zusätzliches Sicherheitsplus.

Das hört sich alles einleuchtend an. Warum gibt es denn dann Stimmen, die die Funk-Ferninspektion in Zweifel ziehen?

Hans-Lothar Schäfer: Weil viele Wettbewerber diese innovative Technik noch nicht im Angebot haben... Bisher kann man keinen Rauchwarnmelderservice – also weder die Ferninspektion durch Funk noch die Sichtprüfung – gemäß der Anwendungsnorm DIN 14676 zertifizieren lassen. Denn die DIN definiert zwar eine Reihe an Anforderungen, aber eben nicht die Sichtprüfung oder eine genaue Regelung der Ferninspektion. In jedem Fall können unsere Kunden beruhigt sein: Die Funk-Rauchwarnmelder von Techem entsprechen dem Stand der Technik und erfüllen alle Vorgaben der DIN 14676. Das belegt auch ein TÜV-Gutachten.

Dann noch eine letzte Frage, für die Wohnungswirtschaft besonders wichtig. Die Haftung. Wie lösen Sie dieses Thema?

Hans-Lothar Schäfer: Grundsätzlich ist das Schadensrisiko und damit das Haftungsrisiko durch die gerade angesprochenen Vorteile bei den funkenden Geräten sogar geringer, denn wir stellen die vollständige Überprüfung der Geräte sicher. Wir lösen damit das Haftungsproblem, welches bei Zutrittsschwierigkeiten zur jeweiligen Wohnung entsteht also bereits mit unserer innovativen Funktechnik. Wenn Techem mit der Überprüfung der Rauchwarnmelder beauftragt wird, dann haften wir selbstverständlich für die korrekte Erfüllung und Dokumentation unserer Leistungen.

Herr Schäfer, Frau Müller, vielen Dank für das Gespräch.

Energie / Umwelt

Ideenwettbewerb „Wohnkultur OWL“ – „Neue Sichtweisen auf unsere in die Jahre gekommenen Quartiere“, lobt OWL-Vorsitzender Hans-Jörg Schmidt

Um Impulse für die zukunftsfähige Entwicklung älterer Wohnquartiere zu gewinnen, hat die Arbeitsgemeinschaft Wohnungswirtschaft in Ostwestfalen-Lippe im Jahr 2014 zum dritten Mal den Ideenwettbewerb „Wohnkultur OWL“ ausgelobt. Ziel des Wettbewerbs, der sich an Studierende des Fachbereichs Architektur richtet, ist es, die Attraktivität und Qualität von Siedlungen des sozialen Wohnungsbaus aus den 1950er und 1960er Jahren nachhaltig zu verbessern.

Rund 40 Studierende der Hochschule Ostwestfalen-Lippe (Detmolder Schule für Architektur und Innenarchitektur) und der Bielefelder Fachhochschule, Campus Minden (Fachbereich Architektur und Bauingenieurwesen) haben insgesamt 23 Entwürfe für vier Wohngebiete in Bielefeld, Bünde, Espelkamp und Steinhagen vorgelegt, die von den betreuenden Hochschullehrern Professor Thomas Kessler und Professor Andreas Uffelmann sowie von Vertretern der regionalen Wohnungswirtschaft begutachtet und nach zuvor festgelegten Kriterien bewertet wurden. Dazu gehörten u. a. die räumliche und gestalterische Einbindung der Gebäude in das Wohnumfeld, die Qualität der Grundrisse, die Lage der Zugänge, das verwendete Material und die Barrierefreiheit. Innovative Ansätze waren dabei ebenso gefragt wie Ideen, wie man das Wohnumfeld, gewachsene Strukturen und soziale Milieus in die Umgestaltung miteinbeziehen kann.

„Alle Entwürfe sind sehr spannend und eröffnen neue Sichtweisen auf unsere in die Jahre gekommenen Quartiere“, betont Hans-Jörg Schmidt, Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Wohnungswirtschaft in OWL, unter deren Dach sich 29 Wohnungsunternehmen in der Region zusammengeschlossen haben. Mit Preisgeldern in Höhe von insgesamt 2.000 Euro sind am 4. Februar 2015 sechs der eingereichten Arbeiten ausgezeichnet worden. Die angehenden Architekten entwarfen zeitgemäße Wohnungsgrundrisse, die den Bedürfnissen aller Generationen gerecht werden, sowie Wohnumfelder, die zur Begegnung einladen und das nachbarschaftliche Miteinander fördern. Dabei spielten Aspekte wie die Versorgungssicherheit im Alter eine ebenso große Rolle wie die ökologische Nachhaltigkeit bei der Bestandsmodernisierung und dem Neubau.

WIR VERBINDEN WOHNUNGS-
UNTERNEHMEN MIT MIETERN!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

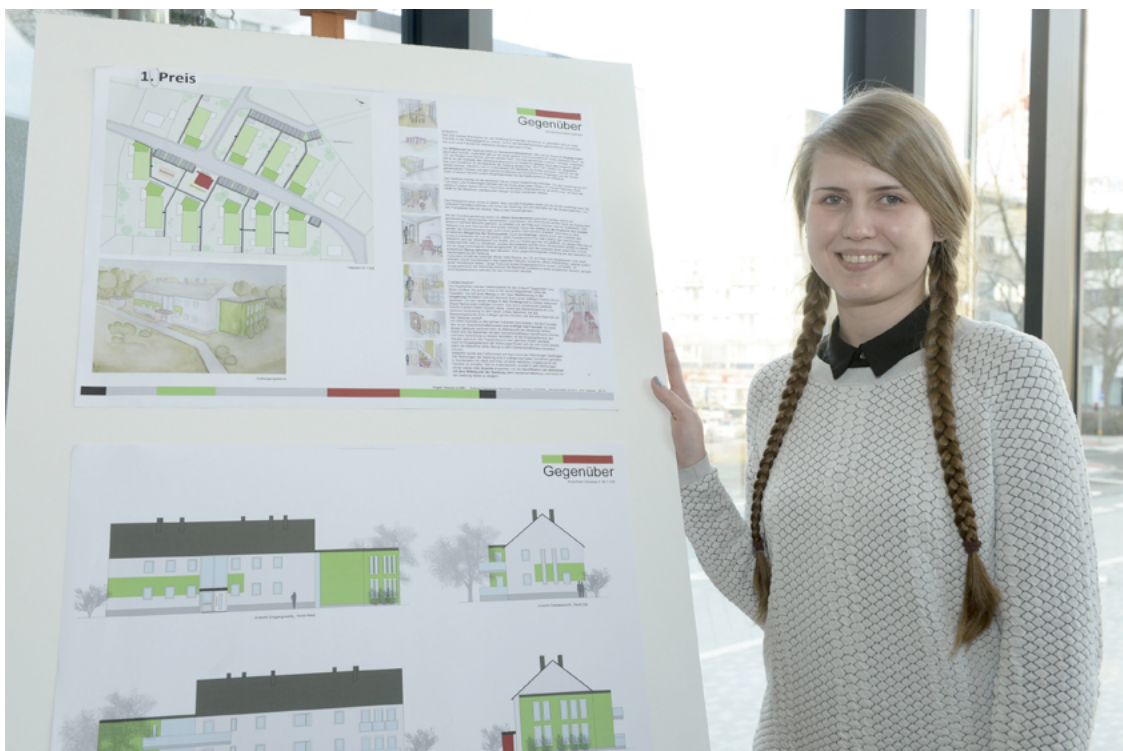




Mit dem 1. Preis wurde Eva Gutschmann (Hochschule Ostwestfalen-Lippe) ausgezeichnet, die sich mit der Siedlung Finkenstraße in Steinhagen auseinandergesetzt hat. Sie hatte es sich zum Ziel gesetzt, das Wohngebiet mit zehn Häusern aus den 1950er Jahren vor allem für Familien attraktiver zu gestalten. Ihr Entwurf mit dem Projektitel „Gegenüber“ sieht die Errichtung eines Gemeinschaftszentrums auf einer Fläche vor, die bislang als Parkplatz genutzt wird. Das Gebäude bildet den Mittelpunkt der Siedlung und dient als Begegnungsstätte der hier lebenden Menschen: Neben einem Gemeinschaftsraum gibt es einen kleineren Raum, in dem z. B. Spielmöglichkeiten für Kinder angeboten werden können, und eine große, gemeinsam nutzbare Terrasse. Der Entwurf sieht zudem einen Servicepoint mit Postfächern für die Bewohner der Siedlung vor, an dem Pakete o. ä. abgegeben werden können. Die Wohnungen zeichnen sich durch große, offene Wohnbereiche aus, die durch Anbauten an der Kopfseite der Häuser entstehen. Glasfugen und bodentiefe Fenster lassen viel Licht in die Wohnungen. Durch die Anbauten entsteht zudem ein Bezug zwischen den einzelnen Häusern. „Die städtebauliche Neuordnung des gesamten Ensembles ist hervorragend gelungen. Der traditionelle Grundriss der alten Siedlung öffnet sich Schritt für Schritt zu einem neuen Raum“, lobt Professor Thomas Kessler den Entwurf. In der Fassadengestaltung setzt Eva Gutschmann auf den Kontrast zwischen dem frischen Grün der Anbauten, das die Bepflanzung des Umfeldes aufgreift, und einem kräftigen Rot, durch das sich das Gemeinschaftszentrum auch optisch als „Herz“ der Siedlung präsentiert.



Hier per [KLICK](#) zum Sieger-Konzept



Eva Gutschmann (Hochschule Ostwestfalen-Lippe), sie wurde mit den 1. Preis ausgezeichnet; Foto Susanne Freitag



Die Preis-Träger;
Foto Susanne Freitag

Ideen für das Wohngebiet am Rabenhof im Bielefelder Stadtteil Baumheide haben Harry Schellenberg (Hochschule Ostwestfalen-Lippe) ebenso wie Kristine Degraf, Ewa Pawlak und Aylin Taskaya (FH Bielefeld) entwickelt, die mit dem 2. Preis ausgezeichnet wurden. Mit relativ einfachen Mitteln wie dem Abriss der mannshohen Zwischenbauten, die einst als Waschräume genutzt wurden, und der Neugestaltung der Außenlagen führt Schellenbergs Entwurf zu einem neuen Erscheinungsbild der in den 1960er Jahren errichteten Siedlung. Durch eine Veränderung der Grundrisse haben Degraf, Pawlak und Taskaya weitgehend barrierefreie Wohnungen geschaffen, deren Besonderheit die aus einem Stück gegossene Küche ist.

Ein weiterer 2. Preis ging an Isabelle Stapels (Hochschule Ostwestfalen-Lippe), deren Entwurf für die Steinhagener Finkenstraße die Bedürfnisse aller Generationen berücksichtigt und u. a. einen Versorgungspunkt für ältere Menschen vorsieht.

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

Gebäude und Umfeld

Verschärfte Vorschriften für Aufzugbetreiber – 100.000 Aufzüge benötigen moderne Notrufsysteme

Für Hauseigentümer, Wohnungsgesellschaften und andere Aufzugbetreiber gelten ab Juni 2015 verschärfte Vorschriften. Darauf weist der Aufzughersteller Kone hin. Die von Bundesrat und Bundestag beschlossene Neufassung der Betriebssicherheits-Verordnung regelt den Betrieb von Aufzügen in Deutschland. Die wichtigsten Änderungen: Aufzüge werden strenger kontrolliert. Technisch veraltete Anlagen müssen den Betriebsbedingungen angepasst und ein Notfallplan erstellt werden. Ebenso müssen Betreiber moderne Notrufsysteme nachrüsten.



Modernes Notrufsystem statt Haushupe, Automatik statt Drehtür: Die Anforderungen an Aufzüge steigen; alle Fotos Kone

Die Neufassung der Betriebssicherheits-Verordnung betrifft laut Dachverband der Technischen Überwachungsvereine (VdTÜV) schätzungsweise mehr als 630.000 deutsche Aufzüge. Von ihnen werden nach Verbandsangaben mindestens 150.000 Anlagen nicht regelmäßig auf Sicherheit und Zuverlässigkeit geprüft – und damit schwarz betrieben.

630.000 deutsche Aufzüge sind betroffen

Strengere Kontrollen

TÜV, Dekra und andere Überwachungsstellen kontrollieren Aufzüge weiterhin jährlich, aber nach strengeren Vorgaben. So kann die Frist für die Hauptprüfung von zwei Jahren leichter verkürzt werden. Maßgeblich ist für die Prüfer nicht mehr der Stand der Technik zur Zeit der Inbetriebnahme der Anlage, sondern zum Zeitpunkt der Prüfung – soweit jedenfalls nach Ansicht der Prüfer die heutigen Bestimmungen für die jeweilige Anlage von Bedeutung sind.

KONE Aufzüge
Rolltreppen
Automatiktüren



Pflicht zur Modernisierung

Daher gilt: Steigen im Laufe der Zeit die technischen Anforderungen, werden Betreiber von den Prüfern auf den Modernisierungsbedarf hingewiesen. Dann muss der Aufzug modernisiert werden – auch wenn er technisch einwandfrei läuft. Bei schlecht gewarteten oder störanfälligen Anlagen kann die Überwachungsstelle kürzere Kontrollfristen festlegen.

Kürzere Kontrollfristen

Tausende Aufzüge benötigen Notrufsysteme

Darüber hinaus werden Betreiber ausdrücklich verpflichtet, ihre Aufzüge bis Ende 2020 mit modernen Notrufsystemen auszustatten. Damit kommt auf Gebäudeeigentümer und Wohnungsgesellschaften einiges zu. „Wir gehen davon aus, dass bis zum Ende der Frist mehr als 100.000 Anlagen in Deutschland mit Zwei-Wege-Kommunikationssystemen ausgestattet und Notrufzentralen angeschlossen werden müssen“, sagt Thomas Lipphardt, Manager Technische Regelwerke bei Kone. Die Notrufzentralen müssen ständig besetzt und damit für eingeschlossene Fahrgäste rund um die Uhr erreichbar sein.

Rechtliche Folgen für die Betreiber

Veraltete Technik oder schlechte Wartung dürfte für Betreiber künftig deutlich unangenehmer werden. Denn in den Augen des Gesetzgebers gelten sie künftig meist als Arbeitgeber. Bei Verstößen gegen die Verordnung riskieren sie Sanktionen nach dem Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG). „Dass viele Betreiber keine eigenen Beschäftigten haben, spielt dabei keine Rolle“, so Lipphardt. „Wir empfehlen Betreibern, sich baldmöglichst mit einem Aufzughersteller in Verbindung zu setzen.“

Sanktionen nach dem Arbeitsschutzgesetz

Aufzugnutzer aufgepasst!

Ob Aufzüge richtig kontrolliert werden, können Benutzer künftig selbst erkennen: Ähnlich wie beim Auto muss eine Plakette in der Aufzugskabine darüber informieren, wer die Anlage wann das letzte Mal geprüft hat und wann die nächste Prüfung ansteht. Fehlt diese Plakette, können sich Benutzer an den Betreiber oder die Ordnungsbehörden wenden.

Nicole Köster

Energie / Umwelt

Siemens-Areal in Frankfurt-Bockenheim: Nassauische und formart planen dort 1.600 Wohnungen nach B-Plan-Änderung

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt hat gemeinsam mit der formart GmbH & Co KG das rund 110.000 qm große Siemens-Areal südlich der Rödelheimer Landstraße erworben. Verkäuferin ist die Siemens Real Estate, die unternehmenseigene Immobiliensparte der Siemens AG. Auf dem Areal könnten nach Änderung des B-Plans etwa 1.600 Wohnungen entstehen. Beabsichtigt sei ein Mix aus geförderten Wohnungen (1. und 2. Förderweg), frei finanzierten Mietwohnungen sowie Eigentumswohnungen, teilten der leitende Geschäftsführer Dr. Thomas Hain sowie die weiteren Geschäftsführer Prof. Dr. Joachim Pös und Dr. Constantin Westphal unmittelbar nach der Beurkundung des Kaufvertrages mit. „Wir freuen uns, dass dieser für den Wohnungsneubau in Frankfurt bedeutsame Ankauf realisiert werden konnte“, erklärte Prof. Pös, innerhalb der Geschäftsführung zuständig für die Projektentwicklung.

Mit diesem neuen großen Projekt erfülle man den steten Auftrag der Gesellschafter der Nassauischen Heimstätte, einen Beitrag zur besseren Versorgung der Menschen in Hessen mit Wohnraum zu leisten, betonte die Geschäftsführung. Die Nassauische Heimstätte hat insgesamt mehr als 60.000 Wohnungen, davon sind etwa 16.000 in Frankfurt.

Ralf Werner, Niederlassungsleiter von formart in Frankfurt, ergänzt: „Durch das Engagement von zwei großen und kompetenten Unternehmen, die auf ihren Grundstücksteilen eigene Wohnprojekte realisieren, ist es möglich, auf diesem einmaligen Areal Wohnraum in unterschiedlichen Formen zur Miete und zur Eigennutzung zu entwickeln. Ich bin sicher, dass im Ergebnis der partnerschaftlichen Zusammenarbeit ein sehr gutes Wohnquartier für vielfältige Lebenssituationen und Lebensphasen entsteht.“

Die hessische Umweltministerin Priska Hinz, Aufsichtsratsvorsitzende der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt, erklärte: „Es ist ein großer Erfolg für die Nassauische Heimstätte, dass es gelungen ist, in Frankfurt ein solches Grundstück für den Wohnungsbau

zu gewinnen. Damit wird nicht nur ein Beitrag zur Entspannung auf dem engen Wohnungsmarkt in Frankfurt geleistet. Es wird auch in Ressourcen schonender Weise geschehen, da dort ehemalige Gewerbefläche zu Wohnbauland wird. Somit brauchen keine neuen Flächen versiegelt werden. Auch solche Überlegungen müssen bei der Suche nach neuem Wohnraum beachtet werden.“

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit über 90 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 670 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regional-, untergliedert in 13 Service-Centern, betreut. Unter der Marke „NH ProjektStadt“ werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungsaufgaben durchzuführen. formart entwickelt, errichtet und vermarktet Wohnimmobilien in Deutschland, Luxemburg und Österreich. Mit jährlich mehr als 1.200 veräußerten Wohnungen an Eigennutzer, private Kapitalleger und institutionelle Investoren ist formart einer der führenden deutschen Wohnungsentwickler. Aktuell betreut formart rund 70 Projekte mit einem Erlösvolumen von etwa 1,3 Milliarden Euro. Hierzu gehören die Konzeption von Baurecht für komplexe Grundstücke als Partner der öffentlichen Hand genauso wie die Realisierung von Mehrgenerationenhäusern, modernen städtischen Wohnformen, kompletten Wohnquartieren sowie Apartmenthäusern.



UNTERNEHMENSGRUPPE
NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE
WOHNSTADT

formart
IHRE WERTE. IHRE WELT.

www.formart.eu



www.designer-architekt.de



Führung und Kommunikation

ZIA Frühjahrsgutachten – in den Schwarmstädten wird es eng

In einigen deutschen Städten und Metropolen wird es eng: Immer mehr junge Menschen zieht es in so genannte „Schwarmstädte“. In diesen Städten, die in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen sind, stiegen die Miet- und Kaufpreise – nicht nur für Wohn-, sondern auch für Gewerbeimmobilien. Der Mietpreistrend in Deutschland ist weiterhin intakt. Allerdings hat sich im Vergleich zum Vorjahr der Anstieg der Mieten von 3,3 Prozent in Westdeutschland auf jetzt 2,7 Prozent und in Ostdeutschland (ohne Berlin) von 2,5 Prozent auf jetzt 1,9 Prozent verlangsamt. Die moderaten Preissteigerungen sind fundamental begründet. Von einer Preisblase kann in Deutschland aktuell keine Rede sein. Zu diesen Ergebnissen kommt das Frühjahrsgutachten des Rates der Immobilienweisen, das der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) an den Parlamentarischen Staatssekretär Florian Pronold (SPD) des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit übergeben hat.

„In vielen so genannten Schwarmstädten ist die Nachfrage nach Wohnungen wesentlich größer als das Angebot. Die Immobilienwirtschaft hat auf den nachfragestarken Märkten mit vermehrtem Wohnungsneubau reagiert. Der Marktmechanismus funktioniert auch ohne staatliche Eingriffe. Die Sorge vor unbegrenzt steigenden Wohnungsmieten ist daher unbegründet“, sagt Dr. Andreas Mattner, Präsident des ZIA. „Allerdings treiben neben der hohen Nachfrage auch höhere Preise für Bauland, strengere Regulierung und immer schärfere Vorgaben bei der Energieeffizienz die Kaufpreise und Mieten. Mit besseren Rahmenbedingungen und einem investitionsfreundlicheren Klima könnten noch mehr dringend erforderliche private Investitionen in den Wohnungsbau fließen.“

„Eine Ausweitung der Bauinvestitionen könnte helfen, Angebot und Nachfrage in Regionen mit stark gestiegenen Immobilienpreisen mittelfristig wieder ins Lot zu bringen“, lautet der Lösungsvorschlag des Wirtschaftsweisen Prof. Dr. Lars P. Feld, der im Rahmen des Gutachtens die gesamtwirtschaftliche Entwicklung untersucht hat. „Da die Attraktivität von Immobilieninvestitionen maßgeblich von den Renditeerwartungen abhängt, stehen steuerliche Belastungen und regulatorische Vorhaben in einem Zielkonflikt mit der Bereitstellung von ausreichendem und bezahlbarem Wohnraum.“ Die politisch gewünschte Mietpreisbremse hält Feld für kontraproduktiv. „Sie stört die Funktion des Preises als Signal der Knappheit, erhöht die Unsicherheit für langfristige Investitionen und verstärkt dadurch die Spannungen in den betroffenen Märkten“, warnt er.

Die Zeiten des Mietpreisanstiegs sind vorbei

„Das Jahr 2014 dürfte das Ende des Mietpreisanstiegs markiert haben. Allerdings ist der Wohnimmobilienmarkt von erheblichen regionalen Unterschieden geprägt. Praktisch der gesamte Mietpreisanstieg lässt sich auf eine Umverteilung der Bevölkerung innerhalb Deutschlands zurückführen, von der eine kleine Zahl von Schwarmstädten profitiert“, stellt Prof. Dr. Harald Simons vom Forschungsinstitut empirica fest, der speziell die Wohnungsmärkte analysiert hat. Michael Kiefer, Chefanalyst und Leiter Immobilienbewertung bei ImmobilienScout24 ergänzt: „Die Nachfrage nach zentralen Lagen ist ungebrochen hoch. Um weiteren Preissteigerungen entgegenzuwirken, ist die Politik auf regionaler Ebene gefragt. Es müssen attraktive Rahmenbedingungen für mehr Neubau in den Städten geschaffen werden. Nur so können Verhältnisse wie in Paris oder London vermieden werden, wo sich inzwischen auch die gut verdienende Mittelschicht das Wohnen in der Innenstadt kaum noch leisten kann.“

PRESSEFREIHEIT VIELFALT **TOLERANZ**
PRESSEFREIHEIT
GEDANKENFREIHEIT RELIGIONSFREIHEIT
TOLERANZ **PLURALITÄT** VIELFALT
RELIGIONSFREIHEIT MEINUNGSFREIHEIT
KUNSTFREIHEIT PRESSEFREIHEIT **TOLERANZ**
GEDANKENFREIHEIT
VIELFALT RELIGIONSFREIHEIT VIELFALT
MEINUNGSFREIHEIT
RELIGIONSFREIHEIT KUNSTFREIHEIT GEDANKENFREIHEIT
TOLERANZ **PLURALITÄT**
KUNSTFREIHEIT PRESSEFREIHEIT
PRESSEFREIHEIT
PLURALITÄT MEINUNGSFREIHEIT
RELIGIONSFREIHEIT KUNSTFREIHEIT
TOLERANZ **JE SUIS** **PLURALITÄT**
KUNSTFREIHEIT GEDANKENFREIHEIT **CHARLIE** **TOLERANZ**
PLURALITÄT **VIELFALT**
MEINUNGSFREIHEIT
GEDANKENFREIHEIT **PLURALITÄT**
RELIGIONSFREIHEIT VIELFALT
MEINUNGSFREIHEIT **VIELFALT**
KUNSTFREIHEIT GEDANKENFREIHEIT
RELIGIONSFREIHEIT GEDANKENFREIHEIT **TOLERANZ**
GEDANKENFREIHEIT **PLURALITÄT**
VIELFALT KUNSTFREIHEIT
PLURALITÄT **PRESSEFREIHEIT**

Zeitschriftenverleger gemeinsam für Pressefreiheit.

VDZ

Verband Deutscher
Zeitschriftenverleger

Kaufpreise stiegen schneller als Mieten –

Aktuell keine Immobilienblase in Deutschland

Die Kaufpreise sind laut Gutachten stärker gestiegen als die Mieten: 2014 hat sich im Vergleich zum Vorjahr der Anstieg in Westdeutschland von 5,1 Prozent auf 5,5 Prozent etwas beschleunigt. Zurückzuführen sei dies auf einen Nachholeffekt. Die Kaufpreise hätten wieder das Niveau von 2004 erreicht. In Ostdeutschland stiegen die Kaufpreise nur um 1,4 Prozent. „Wir rechnen nicht mit weiteren Preissprüngen. Angesichts steigender Baufertigstellungen wären diese auch nicht gerechtfertigt“, sagt Prof. Harald Simons.

Die Entwicklung der Mieten und Kaufpreise für Wohnimmobilien bewegte sich laut Frühjahrsgutachten in den letzten Jahren im Rahmen normaler Marktzyklen.

„Der Wohnungsbau profitiert von den günstigen Finanzierungsbedingungen für Baukredite und der Flucht der Investoren in vermeintlich sichere Anlagen. Betrachtet man die Relation von Preisen und Mieten oder Preisen und Haushaltseinkommen zeigen sich kaum Überhitzungstendenzen. Für einzelne Teilmärkte sind Preisübertreibungen jedoch nicht auszuschließen“, sagt Prof. Dr. Lars P. Feld. Anhaltspunkte für eine kreditfinanzierte Immobilienblase seien jedoch kaum zu erkennen. Die Immobilienkredite seien zwar etwas ausgeweitet worden, im zeitlichen und internationalen Vergleich jedoch nur in moderatem Ausmaß. „Es gibt keine Immobilienblase in Deutschland. Und wir sollten sie auch nicht herbeireden“, warnt ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner.

Das Frühjahrsgutachten betrachtet aber nicht nur den deutschen Wohnimmobilienmarkt. „Für funktionierende Städte ist ein Zusammenspiel von Wohn-, Büro-, Einzelhandels- sowie Logistik- und Hotelimmobilien wichtig“, erklärt Mattner.

Einzelhandel vor Strukturwandel

Der Einfluss des Online-Handels macht sich im Marktsegment der Einzelhandelsimmobilien immer stärker bemerkbar, dürfte aber in wichtigen Sortimenten wie Fashion, Bücher und Elektronik sein Wachstumshoch bereits hinter sich gelassen haben. Zum zweiten Mal in Folge hat der stationäre Einzelhandel 2014 Umsatzanteile an den Online-Handel abgegeben. Dennoch hat die Verkaufsfläche in allen Einkaufsmetropolen weiter zugenommen. Die Mieten sind stabil auf hohem Niveau, und die Investitionstätigkeit hat 2014 gegenüber 2013 um 5,8 Prozent zugelegt. „Trotz der soliden Zahlen muss sich der stationäre Einzelhandel dem Strukturwandel stellen“, sagt Manuel Jahn, Leiter Real Estate Consulting bei GfK. „Im Vergleich zum E-Commerce haben stationäre Einzelhändler unter anderem mit einem restriktiven Planungsrecht, mit Beschränkungen der Ladenöffnungszeiten oder höheren Löhnen zu kämpfen. Die Politik muss in diesen Bereichen die Zügel lockern und mit Investoren, Betreibern und Mietern an einem Strang ziehen. Nur so lassen sich verödennde Innenstädte vermeiden.“

Von massenhaftem Ladensterben oder der baldigen Substitution des stationären Einzelhandels kann nach GfK Szenarien auch in den nächsten 10 Jahren keine Rede sein. Das Kaufkraftwachstum wird ab 2020 die heute schon erkennbare Abschwächung der Online-Wachstumsgeschwindigkeit überkompensieren, sodass sich die Rahmenbedingungen für die Erweiterung und Modernisierung von Verkaufsflächen mittelfristig wieder deutlich verbessern sollten.

Dieser Optimismus wird auch durch die Investoren getragen. Unbeeindruckt von den strukturellen Herausforderungen des Einzelhandels legte das Transaktionsvolumen in dieser Assetklasse um fast 6 Prozent zu. Laut der Immobilienberatungsgesellschaft CBRE wechselten Einzelhandelsimmobilien im Wert von 9,2 Milliarden Euro den Eigentümer. „Wachsende Online-Anteile werden nicht als Bedrohung gesehen. In Zeiten niedriger Zinsen gelten deutsche Shoppingcenter und Fachmarktzentren als attraktive Investmentalternative“, stellt Manuel Jahn fest.

Deutsche Gewerbeimmobilien stehen hoch im Kurs

Das gilt generell für deutsche Gewerbeimmobilien: Die Investitionen in diesem Bereich legten 2014 im Vergleich zum Vorjahr um ein Drittel zu. Mit 40,5 Milliarden Euro wurde 2014 das höchste Investitionsvolumen seit 2007 erreicht. Auffällig war der Anstieg von Portfoliotransaktionen auf ein Volumen von 12,5 Milliarden Euro bzw. 31 Prozent aller Gewerbeimmobilieninvestitionen. „Der Standort Deutschland wird

als sicherer Hafen gesehen. Davon profitieren nicht nur Büro-, sondern auch Unternehmens-, Logistik- und Hotelimmobilien, die sich je zu einer eigenständigen Anlageklasse entwickelt haben“, sagt Andreas Schulten, Vorstand des Analysehauses bulwiengesa.

Deutsche Büroimmobilien standen sowohl bei privaten als auch institutionellen Investoren aus dem In- und Ausland sehr hoch im Kurs. Mit 17,3 Milliarden Euro verzeichnete dieses Segment das höchste Investitionsvolumen seit 2008. Das entspricht einem Anteil von 43 Prozent des Investitionsvolumens am gesamten Gewerbeimmobilienmarkt. Vor allem die anhaltend gute Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt hat sich positiv auf die Nachfrage nach Büroflächen ausgewirkt. In der Mehrzahl der 127 größten deutschen Büromärkte konnten 2014 die Leerstände abgebaut und das Mietniveau gesteigert werden.

Industrie 4.0 erreicht Immobilienwirtschaft

Unternehmensimmobilien – also gemischt und flexibel genutzte Gewerbeobjekte mit typischerweise mittelständischer Mieterstruktur – spielen eine immer größere Rolle am Gewerbeimmobilienmarkt. Mit einem Wert von rund 543 Milliarden Euro machen sie rund 26 Prozent des Marktwertes von Gewerbeimmobilien aus. „Dieser hohe Substanzwert und hohe Anfangsrenditen von rund 9 Prozent veranschaulichen das Potential dieser Assetklasse. Mit Blick auf die Herausforderungen der Industrie 4.0, also das Internet der Dinge und cyber-physische Systeme, werden sie eine immer größere Rolle im Immobilienmarkt spielen“, sagt Schulten.

Positiver Ausblick für 2015

Die deutsche Immobilienwirtschaft profitiert derzeit von günstigen Refinanzierungsbedingungen, einer guten Wirtschaftslage, einem robusten Arbeitsmarkt und steigendem Investoreninteresse. Die geopolitischen Risiken, die Unsicherheiten im Euro-Raum und die veränderte Regulierung für Banken und Versicherungen wirken sich auf die Immobilienwirtschaft bislang kaum aus. Einige staatliche Regulierungen sowie Steuern und Abgaben trüben allerdings die guten Gesamtaussichten. Dazu gehören nicht zuletzt die Einführung der Mietpreisbremse und die weiter steigenden Belastungen von Grundvermögen durch Grunderwerb- und Grundsteuern. Die von der Bundesregierung beabsichtigte Stärkung der Investitionstätigkeit könnte sich dagegen in Verbindung mit weiterhin niedrigen Zinsen stimulierend auf die Immobilienwirtschaft auswirken.

Denis McGee

Der Rat der Immobilienweisen

Seit dem Herbst 2002 sorgt der „Rat der Immobilienweisen“ durch seine Frühjahrsprognosen für mehr Transparenz auf den Immobilienmärkten. Mit den damals erstmals erfassten Daten zu Bruttoproduktionswert, Beschäftigten und Immobilienbestand sollte auch die Immobilienwirtschaft als einer der bedeutendsten Wirtschaftszweige in Deutschland in der öffentlichen Wahrnehmung besser verankert werden.

Der ZIA

Der Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) gehört zu den bedeutendsten Interessenverbänden der Branche. Er versteht sich als Stimme der Immobilienwirtschaft und spricht mit seinen Mitgliedern, darunter 24 Verbände, für 37.000 Unternehmen der Branche. Der Verband hat sich zum Ziel gesetzt, der Immobilienwirtschaft in ihrer ganzen Vielfalt eine umfassende und einheitliche Interessenvertretung zu geben, die ihrer Bedeutung für die Volkswirtschaft entspricht. Als Unternehmer- und Verbändeverband verleiht er der gesamten Immobilienwirtschaft eine Stimme auf nationaler und europäischer Ebene – und im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI). Präsident des Verbandes ist Dr. Andreas Mattner.



Führung und Kommunikation

Die Zulässigkeit von Bietergemeinschaften im Vergabeverfahren – Ausnahme oder Regel?

RA Christoph Kaiser klärt auf

Die Beteiligung von Bietergemeinschaften an Vergabeverfahren ist ein häufig zu beobachtendes Phänomen. Regelmäßig sind sich weder Auftraggeber noch die Mitglieder der Bietergemeinschaften bewusst, dass die Bildung von Bietergemeinschaften nicht in jedem Fall zulässig ist. Auch die Rechtsprechung ist derzeit nicht einheitlich und trägt damit nicht unbedingt zur Klarheit und Rechtssicherheit für Auftraggeber und Bieter bei.



Rechtsanwalt Christoph Kaiser, Foto privat

Für Unternehmen ist die Bildung von Bietergemeinschaften ein beliebtes Mittel zur Steigerung ihrer Chancen auf den Zuschlag bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Am Auftrag interessierte Unternehmen erwägen die Bildung einer Bietergemeinschaft insbesondere dann, wenn unterschiedliche abgefragte Leistungsbilder nicht von einem einzelnen Unternehmen erbracht werden oder wenn der Auftrag für ein Unternehmen zu umfangreich ist. Bietergemeinschaften sind wegen des meist breiteren Leistungsspektrums, der gesamtschuldnerischen Haftung der Mitglieder (wegen der Vergrößerung der Haftungsmasse) und eines einheitlichen Ansprechpartners bei Auftraggebern gerne gesehen. Das Eingehen von Bietergemeinschaften kann aber gegen kartellrechtliche Regelungen verstoßen, insb. wegen des Verbots kartellrechtswidriger Absprachen im Sinne des § 1 GWB, wenn Bietergemeinschaften eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung von Wettbewerb bezwecken oder bewirken. Unter welchen Voraussetzungen die Bildung einer Bietergemeinschaft rechtswidrig ist, beurteilt die Rechtsprechung nicht einheitlich.

Das Kammergericht bspw. stellt strenge Anforderungen an die Zulässigkeit einer Bietergemeinschaft (Beschl. v. 24.10.2013 – Az. Verg 11/13). Nach seiner Rechtsprechung erfüllt die

Bildung einer Bietergemeinschaft „ohne weiteres“ den Tatbestand einer (kartellrechtswidrigen) Abrede im Sinne des § 1 GWB. Die zulässige Bildung einer Bietergemeinschaft kommt nach dieser Entscheidung allenfalls in Betracht, wenn die Mitglieder einen nur unerheblichen Marktanteil haben oder erst durch die Bildung der Bietergemeinschaft in die Lage versetzt werden, ein Angebot abzugeben.

Das OLG Düsseldorf hingegen hat jüngst entschieden, dass Bietergemeinschaften keinem automatischen Generalverdacht einer kartellrechtswidrigen Absprache unterliegen (Beschl. v. 17.12.2014 – Az. Verg 22/14), also nicht per se unzulässig sind. Der Senat stellt in dieser Entscheidung – eine geringfügig älteren Entscheidung (Beschl. v. 17.02.2014 - Verg 2/14) ist noch anderen Interpretationen zugänglich – auf den Einzelfall ab. Insb. müssen Auftraggeber der Bietergemeinschaft Gelegenheit geben, die Gründe für ihren Zusammenschluss zu erläutern, falls konkrete Anhaltspunkte für eine Unzulässigkeit bestehen.

Die Aufklärung der Gründe für die Bildung einer Bietergemeinschaft ist nach der jüngsten Entscheidung beispielsweise geboten, wenn die beteiligten Unternehmen gleichartige und in derselben Branche tätige Wettbewerber sind und nichts dafür spricht, dass sie mangels Leistungsfähigkeit nicht in der Lage waren, unabhängig voneinander (und mit konkreten Erfolgchancen) ein Angebot zu machen. Die Entscheidung für die Zusammenarbeit muss demnach auf einer wirtschaftlich zweckmäßigen und kaufmännisch vernünftigen Unternehmensentscheidung der Beteiligten beruhen. Bietergemeinschaften sind danach aber keinesfalls gehalten, mit Abgabe eines Angebotes oder Einreichung eines Teilnahmeantrags von sich aus die Gründe für ihren Zusammenschluss mitzuteilen.

Im Ergebnis verteilt die Rechtsprechung insb. die Beweislast unterschiedlich: Soweit man von einer grundsätzlichen Unzulässigkeit der Bietergemeinschaft ausgeht, muss sie im Einzelfall ihre Zulässigkeit belegen. Die grundsätzliche Zulässigkeit von Bietergemeinschaften unterstellt, muss der Auftraggeber deren Unzulässigkeit im Einzelfall nachweisen. Bei der Aufklärung sind die Mitglieder der Bietergemeinschaft dann allerdings zur Mitwirkung verpflichtet. Sowohl Auftraggeber als auch Bietergemeinschaften sind derzeit mit erheblichen Unsicherheiten konfrontiert, wie das Vergabeverfahren korrekt fortzusetzen ist.

Sind die ausgeschriebenen Leistungen – wegen ihres Umfangs oder unterschiedlicher Leistungen – praktisch nur von einer Bietergemeinschaft zu bewältigen, kommt auch ein weiterer Verstoß gegen das Vergaberecht in Betracht. Zu prüfen – und gegebenenfalls durch den Bieter zu rügen – ist, ob der Auftraggeber seiner Verpflichtung zur losweisen Vergabe nach Fach- und nach Teillosten nachgekommen ist.

Unternehmen ist bis zu einer einheitlichen Klärung der Rechtsfrage daher zu raten, sich vor Bildung einer Bietergemeinschaft genau mit der Rechtsprechung der für das jeweilige Vergabeverfahren zuständigen Nachprüfungsorgane auseinanderzusetzen. In Berlin wird das Kammergericht an die Bildung derzeit voraussichtlich andere Voraussetzungen stellen als das OLG Düsseldorf für Auftraggeber in Nordrhein-Westfalen oder für Auftraggeber des Bundes.

RA Christoph Kaiser

Wollmann & Partner Rechtsanwälte, Frankfurt am Main

WIR VERBINDEN ZAHLEN, DATEN,
FAKTEN MIT EMOTIONEN!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

Geschäftsbericht

GESCHÄFTSBERICHTE | NACHHALTIGKEITSBERICHTE | IMAGEBROSCHÜREN

www.stolpundfriends.de

Führung/Kommunikation

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

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



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

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

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

Das Kunststück, jede Flasche ist von Hand nummeriert und signiert

Wir haben für Sie zwei Pakete geschnürt.

Paket 1:

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



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

Paket 2:

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

So bestellen Sie:

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

oder per Post an die Redaktion

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

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

Peter Nagel



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

Führung und Kommunikation

Video-on-Demand! Herr Matthiessen, bitte drei Antworten – zum Thema Kooperation mit der Wohnungswirtschaft

Frage 1: Video-on-Demand für die Mieter ist eine gute Marketingidee für Wohnungsunternehmen im Vermietungsprozess. Aber welchen Aufwand haben Wohnungsunternehmen?

Stefan Matthiessen: Der Aufwand der Wohnungsunternehmen ist minimal, da weder eine technische Integration noch eine irgendeine Anpassung vorgenommen werden muss. Der Mieter nutzt videocity einfach über seinen bestehenden Smart TV, Computer, Tablet oder Blu-ray Player. Bei der Erstellung und Umsetzung der Kommunikation der Werbemaßnahme unterstützt videocity.

Frage 2: Wie kann eine Kooperation aussehen?

Stefan Matthiessen: Es gibt flexible Möglichkeiten. Die Marketingkooperation kann videocity-Gutscheine / kleine Willkommensgeschenke für neue Mieter beinhalten oder regelmäßige Aktionen (vergünstigte Filme zu bestimmten Anlässen etc) zum Inhalt haben. Denkbar ist zudem auch eine vertriebliche Zusammenarbeit, bei der die Wohnungswirtschaft durch Provisionsmodelle vergütet werden kann.

Frage 3: Nun aber zu den Inhalten. Videos sind nicht gleich Videos. Zeigen Sie aktuelle Filme, oder „Archivstreifen“?

Stefan Matthiessen: Bei videocity bekommen Sie alles was das Filmherz begehrt. Neben Klassikern und attraktiven älteren Filmen sehen Sie bei videocity vor Allem die aktuellsten Blockbuster in HD - und das bereits kurz nach dem Kino und bevor sie auf DVD, im TV oder bei Abonnement-basierten Online-Videotheken zu finden sind. Zudem finden Sie bei videocity eine große Auswahl an 3D-Filmen.

INNOVATIVE IMPULSE
MIT NACHHALTIGER WIRKUNG!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.

VERNETZTES MARKETING | ANALYSE | CHANGE MANAGEMENT | DEMOGRAFIEKONZEPTE www.stolpundfriends.de

Führung und Kommunikation

Neue Erlöspotenziale für die Wohnungswirtschaft – Mit Video-on-Demand Mieterwünsche bei der Medienversorgung erfüllen

Die Entwicklung in der Mediennutzung, ständige technologische Veränderungen sowie steigende Kundenansprüche verlangen von der Wohnungswirtschaft zum Teil neue Lösungsansätze in der Medienversorgung. Während vor nicht einmal zehn Jahren noch Internetbandbreiten von unter 5 Mbit/s als Hochgeschwindigkeit gelten durften, buchen heutzutage fast zwei Drittel der Internetnutzer (Kabel) Bandbreiten von ca. 30 Mbit/s. Die Tendenz ist weiter steigend.

Die Bereitstellung bzw. die technische Ausstattung des Wohnraums mit derartig hochleistungsfähigen Internetverbindungen ist für die Wohnungswirtschaft ein wichtiger Aspekt geworden, da erst so der Zugang zu attraktiven Multimedia-Inhalten ermöglicht wird. Diese wiederum gewährleisten eine überzeugende Medienangebotsvielfalt, die bei Mietern und Wohnungskäufern zunehmend an Bedeutung gewinnt. Ein wichtiger Bestandteil dieser Medienvielfalt sind Unterhaltungsangebote wie Video-on-Demand (VoD).

Eine Ausstattung von Wohnräumen gemäß dem aktuellen Stand der Technik und die Versorgung mit modernen Mediendiensten ist daher wichtig, hält aber auch vielversprechende Chancen für die Wohnungswirtschaft als auch die Anbieter von Breitbandnetzen bereit. Einige Anbieter nutzen diese Chance zum Teil bereits, indem sie Medieninhalte und auch VoD-Portale zur Verfügung stellen. Dennoch besteht in diesem Bereich Potenzial für weitere Angebote.

Der Reiz von Video-on-Demand besteht unter anderem in der ständigen Verfügbarkeit von Filmen und der Lieferung ins eigene Wohnzimmer auf den Smart TV oder Laptop. Die Wohnungswirtschaft aber auch Medienversorger verfügen über den direkten Zugang zum Nutzer und könnten somit ebenfalls am erfolgreichen Angebot von VoD-Diensten partizipieren.

Das Hamburger Unternehmen videociety bietet Kooperationen an, die der Wohnungswirtschaft entsprechende Vertriebs- und Vermarktungsmodelle zur Monetarisierung von VoD-Inhalten ermöglichen.

Das Portfolio von videociety enthält einige tausend Filme, die Nutzer ohne monatliche Abonnementgebühr kaufen oder leihen können. Besonders attraktiv ist dabei, dass das Filmangebot gegenüber Abonnementdiensten sehr aktuell ist. Bereits kurz nach der Kinoveröffentlichung, und häufig noch vor DVD & Blu-ray, zeigt videociety Blockbuster in HD, 3D und Dolby Digital 5.1. Nicht zuletzt durch die kürzlich erfolgte Erweiterung des Angebots um den neuen Streaming- und Downloadstandard UltraViolet (www.uvu.com) bietet videociety seinen Nutzern eine hohe Flexibilität beim Filmkonsum.

Die Bereitstellung eines VoD-Angebots von videociety kann für die Wohnungswirtschaft selbst, als auch für ihre Versorger eine sehr sinnvolle Ergänzung bestehender Medienangebote sein.

**Weitere Informationen:**

videociety GmbH
Stefan Matthiessen
Director Business Development, Distribution und Marketing
matthiessen@videociety.de
+49 170 292 38 84

Stefan Matthiessen

Führung und Kommunikation

25 Jahre WIRO – Mit Karte, Kompass und Augenmaß – Mit den Geschäftsführern Ralf Zimlich und Christian Urban im Gespräch

Bei der Gründung 1990 war der Auftrag an die WIRO Wohnen in Rostock eindeutig. Marode Häuser mussten gerettet, das Unternehmen wirtschaftlich stabilisiert werden. Heute gibt es andere Herausforderungen: den Wert der Immobilien im städtischen Besitz durch gute Bewirtschaftung, Investitionen und energetische Modernisierung langfristig zu steigern, Mietwohnungsneubau und eine hohe gesellschaftliche Verantwortung. Ein Gespräch mit den Geschäftsführern Ralf Zimlich und Christian Urban über ein Vierteljahrhundert Unternehmensgeschichte – und ein Blick in die Zukunft.



Die Geschäftsführer der WIRO: Christian Urban und Ralf Zimlich. Foto: AD-CRE-ATIO; Foto A-Duerst.de

Herr Zimlich, Herr Urban, ein Jubiläum ist meist hart erarbeitet. Welche spezielle Situation herrscht am Rostocker Wohnungsmarkt, die Anlass dazu gibt, mit Vorfreude und gespannt auf den 25. Geburtstag der WIRO zu schauen?

Ralf Zimlich: „Rostock hat vieles, was andere Städte nicht haben: eine hanseatische Tradition, ein gewachsenes Umfeld mit vielen grünen Inseln und die Ostsee. Bei ihrer Gründung 1990 war der Auftrag an die WIRO eindeutig: Marode Häuser mussten gerettet, das Unternehmen wirtschaftlich stabilisiert werden. Heute erleben wir, dass die Stadt wächst, unsere Mieter gleichzeitig aber immer älter werden. Innerhalb der Stadtgrenzen gibt es zwischen Nordwesten und Südosten kaum noch ein unsaniertes Haus, dafür noch einige „weiße Flecken“ in besonders attraktiven oder innerstädtischen Lagen, die wir entwickeln werden. Dabei haben wir gelernt, dass Pläne wie der Mietwohnungsneubau auf der Warnemünder Mittelmole oder am Werftdreieck stärker als früher in Frage gestellt werden und Bürgerbewegungen hervorrufen – insbesondere dann, wenn in der Nachbarschaft Hochhäuser oder Folgen wie mehr Verkehr oder höhere Lärmbelastigung befürchtet werden. Akzeptanz erreichen und Vertrauen schaffen, das sind die Herausforderungen, denen wir uns als Bauherren künftig stellen müssen.“

- Die WIRO in Zahlen 5,66 Euro/qm ist die durchschnittliche Nettokaltmiete bei der WIRO. Sie liegt unter dem Rostocker Mietspiegel (2015: 5,69 Euro/qm)
- 1,42 Prozent ist der aktuelle Leerstand bei der WIRO. Vor zehn Jahren waren es noch 6,23 Prozent.



Luftbild Rostock; Foto Wiro

Ein Sprichwort sagt: „Auch aus Steinen, die dir in den Weg gelegt werden, kannst du etwas Schönes bauen.“ Wer sich Transparenz und Offenheit zum Dialog auf die Fahnen schreibt, muss Taten folgen lassen – wie sehen diese bei der WIRO aus?

Ralf Zimlich: „Wir sehen unsere Chance im Dialog: mit den Bürgern, die in der Nachbarschaft wohnen, mit unserem Gesellschafter, der vermitteln muss, mit Experten, die helfen, ein gutes Projekt noch besser zu machen. Ein sehr gutes Beispiel dafür ist die Entwicklung der Mittelmole in Warnemünde. Um an diesem einmaligen Standort, dem Tor zur Ostsee, 300 Wohnungen zu bauen, die auch noch in 50 Jahren nachgefragt werden, haben wir – in enger Zusammenarbeit mit der Hansestadt - viel Zeit und Arbeit für den Städtebaulichen Wettbewerb und die Ausstellung der Siegerentwürfe, Planungswerkstätten und Bürgerforen aufgewendet. Denn die Zeiten, in denen Bürgerbeteiligung als formaler Akt galt, sind vorbei. Allein das Gefühl, übergangen worden zu sein, reicht aus, um bei Menschen Widerstand zu provozieren.“

Gewinnorientierung und soziale Verantwortung sind kein Widerspruch. Was muss ein kommunales Wohnungsunternehmen heute leisten?

Ralf Zimlich: „Die WIRO schreibt schwarze Zahlen, leistet jedes Jahr einen Beitrag zum Rostocker Haushalt. Für 2014 werden wir 14 Millionen Euro Gewinn an den Gesellschafter ausschütten. Diese wirtschaftliche Stabilität gibt uns Spielraum, um gesellschaftliche Verantwortung für die Hansestadt zu übernehmen. Die WIRO engagiert sich für stabile Quartiere: betreibt Mietertreffs, bewirtschaftet 100 Spielplätze, acht Turnhallen oder den Sportpark Gehlsdorf. Wir unterstützen rund 90 Institutionen überall in der Hansestadt, darunter Ehrenamtler, kleine und große Künstler, Sportler, Kinder, Vereine und viele Feste. Da sind wir als kommunales Unternehmen heute noch viel mehr als früher gefragt.“

Der aktuelle Rostocker Mietspiegel für 2015 weist einen durchschnittlichen Preis von 5,69 Euro pro Quadratmeter aus und hat sich damit im Vergleich zu 2013 um 17 Cent erhöht. Die Preise variieren je nach Lage und Größe allerdings extrem. Diese Entwicklung ist ein Thema, das viele bewegt. Wie steht die WIRO im Vergleich da? Und bleiben Mieten bezahlbar?

Ralf Zimlich: „Alle Einkommensgruppen können bei der WIRO eine Wohnung finden, so steht es im Gesellschaftervertrag. So wird es auch bleiben. Die WIRO-Mieten sind in den letzten beiden Jahren um rund 1,6 Prozent gestiegen, die durchschnittliche Miete liegt bei 5,66 Euro – knapp unter dem Rostocker Mittel. Am teuersten wohnen WIRO-Mieter im Stadtteil Warnemünde (6,72 Euro pro Quadratmeter), am günstigsten in Schmarl (5,07 Euro). Ein Bestand mit 36.000 Wohnungen muss aber gepflegt und weiterentwickelt werden. Das können wir nur leisten, wenn wir die finanzielle Grundlage dafür haben. Behutsame Mieterhöhungen sind unumgänglich – selbstverständlich, ohne unsere soziale Verantwortung für die Mieter dabei aus den Augen zu verlieren.“

• 600 WIRO-Mitarbeiter geben jeden Tag ihr Bestes, damit Rostocker gut wohnen.

• Um 16 oder Cent sind die WIRO-Mieten in den letzten fünf Jahren gestiegen, von 5,50 Euro/qm im Jahr 2009 auf 5,66 Euro derzeit. Dies entspricht 2,9 Prozent oder 0,58 Prozent p.a.

• 71 Millionen Euro Gewinn hat die WIRO allein in den vergangenen fünf Jahren an die Hansestadt ausgeschüttet.

• 35.620 Wohnungen gehören zum Bestand, außerdem: 627 Gewerbeobjekte, 9.259

• Stellplätze, 477 Bootsliègeplätze, 8 Turn- und Sporthallen, 3 Jugend- und Studentenhäuser.

Das besondere der neuen Wohnungen im Fritz-Meyer-Scharffenberg-Weg: Die Wohnungen haben eine Fußbodenheizung, die mit Wärmepumpe und Eisspeicher beheizt wird. Grafik WIRO

Jedes Jahr bekommt Rostock mehr Einwohner. Nur durch Mietwohnungsneubau lässt sich die hohe Nachfrage entlasten. Außer den Bau von 300 neuen Wohnungen auf der Mittelmole: Welche Projekte plant die WIRO noch?

Christian Urban: „Die WIRO hat rechtzeitig reagiert und ein Neubauprogramm gestartet: Im Fritz-Meyer-Scharffenberg-Weg im Stadtteil Groß Klein haben wir 39 neue Wohnungen gebaut – und noch vor der Fertigstellung voll vermietet. In diesem Jahr beginnen wir mit dem Bau von 170 Wohnungen auf der Holzhalbinsel in der Innenstadt und 60 in der Warnemünder Parkstraße. Weitere Projekte sind in der Entwicklung. Ganz wichtig: auch hier mit breiter öffentlicher Beteiligung. Dabei geht es um mehrere Hundert Wohnungen auf dem Werftdreieck, die zwischen der Kröpeliner-Tor-Vorstadt aus den 1930er-Jahren und den modernen Appartements am Wasser der Rostocker Hafencity eine städtebauliche Verbindung schaffen sollen. Um Altes und Neues sinnvoll zusammenzuführen, werden noch in diesem Jahr Gestaltungswettbewerbe ausgeschrieben und interessierte Rostocker an der Entwicklung des Wohnquartiers offen und transparent beteiligt.“

Demografischer Wandel, unterschiedliche Lebensrhythmen beim Zusammenleben von Alt und Jung: Die Ansprüche ans Wohnen ändern sich. Wie reagiert die WIRO darauf?

Christian Urban: „Wir haben viele ältere Mieter und in den nächsten Jahren werden es noch mehr. Wir haben unseren Bestand analysiert und in einem Zukunftskonzept festgelegt, wie wir ihn an die demografische Entwicklung anpassen: mit altersgerechten Umbauten wie Aufzügen, elektronisch betriebenen Eingangstüren, Klingelanlagen mit Notruffunktion, Rampen an den Hauseingängen. Wir haben das Budget aufgestockt, allein im Jahr 2015 planen wir 33 Millionen Euro für Modernisierungen und Instandhaltung – eine Entwicklung mit Karte, Kompass und Augenmaß, keine Hau-Ruck-Aktion für den gesamten Bestand. Wir werden über die Jahre gleichmäßig und nachhaltig investieren.“

Die Ressourcen der Erde sind endlich. Diese nicht so neue Erkenntnis führt in allen Bereichen der Gesellschaft zum Umdenken. Klimaschutz und den Einsatz erneuerbarer Energien setzt die WIRO schon lange um: bei Neubauten ebenso wie bei Modernisierungen im Bestand. Was bringen die nächsten Jahre?

Christian Urban: „Anders als bei den meisten Wohnungsgesellschaften ist die energetische Sanierung bei der WIRO keine große Herausforderung mehr. Seit den Komplettsanierungen nach der Wende sind die Häuser auf einem guten Stand. Der CO₂-Ausstoß wurde halbiert, der Energieverbrauch ist um 40 Prozent gesunken. Natürlich gibt es immer etwas zu tun: Dächer, Fassaden und Treppenhäuser müssen erneuert werden. Das ist laufendes Geschäft. Unser Fokus liegt auf erneuerbaren Energien. Die WIRO betreibt 51 Fotovoltaikanlagen, Sonnenkollektoren, die erste Eisspeicherheizung ging in diesem Jahr im Stadtteil Groß

Klein in Betrieb. In den nächsten Jahren bauen wir verstärkt solarthermische Anlagen, die funktionieren rund ums Jahr und senken die Betriebskosten für Warmwasser und Heizung. 24 Anlagen stehen schon auf WIRO-Dächern.“

Im Jahr 2014 hat sich die WIRO als „Wohnfühlgesellschaft“ etabliert. Mit diesem Selbstverständnis ist das Unternehmen auf einem guten Weg: bei der Kundenorientierung, beim Betriebsergebnis und im kollektiven Miteinander. Was steckt hinter dieser Marke?

Ralf Zimlich: „In jedem modernen Wohnungsunternehmen steht heute der Kunde im Mittelpunkt. Meistens gelingt dies auch. Wir aber wollten einen Schritt weitergehen. Auch wenn Wohnen ein Grundbedürfnis des Menschen ist und die eigenen vier Wände die Keimzelle des Wohlfühlens sind – für die WIRO trifft das nicht nur auf die Wohnungsversorgung zu, sondern tangiert verschiedene Ebenen: die Gesellschaft, die Stadt, das Unternehmen und 70.000 WIRO-Mieter. Unser Ziel ist es, dass Menschen sich bei und mit uns wohlfühlen. Die Marke „Wohnfühlgesellschaft“ ist ein Versprechen, dass die Erwartungen unserer Mieter im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen.

„Service mit Wohlfühlgarantie“ braucht Mitarbeiter, die sich selbst wohlfühlen. Wie leiten, fördern und begeistern Sie ihr 600 Mann starkes Team?

Ralf Zimlich: „Gute und sichere Beschäftigungsbedingungen bedeuten für uns vor allem eine Unternehmenskultur, in der die Arbeit aller Mitarbeiter geschätzt und die Balance zwischen Engagement und Familienverträglichkeit gefördert wird. Ein zufriedener Mitarbeiter ist jemand, der eine Aufgabe hat, die ihm Spaß macht. Der eigenständig und verantwortungsbewusst agieren kann und gute Arbeitsbedingungen hat. Um alle mitzunehmen, machen wir Angebote. Angebote für den Kopf, die das Fachwissen und das Selbstbewusstsein stärken, und Angebote für den Körper, die ihn gesund und leistungsfähig halten.“



Vielen Dank für das Gespräch

WIR VERBINDEN ZAHLEN, DATEN,
FAKTEN MIT EMOTIONEN!

STOLPUNDFRIENDS
Die Markenmacher für die Wohnungswirtschaft. Seit 1989.



GESCHÄFTSBERICHTE | NACHHALTIGKEITSBERICHTE | IMAGEBROSCHÜREN

www.stolpundfriends.de

Führung und Kommunikation

Dienstwagen kann zur Steuerfalle werden! Was Arbeitgeber und Arbeitnehmer beachten sollten und wie sie Fallstricke umkurven

Der Dienstwagen ist in Deutschland weiterhin ein wichtiges Anreizinstrument für Fach- und Führungskräfte. Nicht selten aber führt die Privatnutzung von Dienstautos zu Auseinandersetzungen mit den Finanzbehörden. Unternehmen sollten die steuerlichen Vorgaben genau einhalten, rät der Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC). Ansonsten drohen hohe Nachzahlungen für Arbeitgeber und Dienstwagenfahrer.

Grundsätzlich gilt: Die private Nutzung eines Dienstautos ist als geldwerter Vorteil zu versteuern. Bislang griff die Besteuerung nur in Fällen, in denen die private Nutzung des Fahrzeugs vermutet wurde. Der Bundesfinanzhof hat jüngst in mehreren Urteilen entschieden (z.B. BFH, Az. VI R 39/13), dass die Vermutung einer Privatnutzung dafür nicht mehr erforderlich ist. Ein lohnsteuerpflichtiger geldwerter Vorteil kann selbst dann vorliegen, wenn der Dienstwagen tatsächlich gar nicht privat genutzt wird. „Wird dem Arbeitnehmer ein Fahrzeug zur Verfügung gestellt und die private Nutzung vom Arbeitgeber zumindest theoretisch ermöglicht, führt dies in jedem Fall zu einem steuerpflichtigen Vorteil“, betont BVBC-Präsidentin Christel Fries. Für die Berechnung des privaten Nutzungsanteils gibt es zwei Methoden. Der Arbeitnehmer kann pauschal ein Prozent des Brutto-Neulistenpreises pro Monat versteuern. Alternativ kann der Arbeitnehmer ein Fahrtenbuch führen, das alle Reisen zeitnah und lückenlos dokumentiert. Diese Methode ist gerade bei wenigen Privatfahrten steuerlich günstiger. Allerdings stellt die Finanzverwaltung sehr hohe Anforderungen an Fahrtenbücher. So müssen für jede Dienstfahrt fortlaufend das Datum, das Reiseziel, die besuchte Firma oder Person, die gefahrenen Kilometer und der Kilometerstand am Ende des Tages aufgezeichnet werden. Die Finanzbeamten sehen in der Regel über kleinere Mängel hinweg. Doch kommt es wiederholt zu fehlerhaften Angaben, erkennen die Finanzbehörden das Fahrtenbuch nicht als ordnungsgemäß an. Dann erfolgt die Versteuerung im Rahmen der Ein-Prozent-Regelung, was für den Steuerzahler wesentlich teurer ist.

Die Steuerpflicht lässt sich nur unter strengen Bedingungen verhindern. Zunächst muss die Privatnutzung des betrieblichen Pkw im Arbeitsvertrag ausdrücklich verboten sein. Zudem muss der Steuerzahler nachweisen, dass er den Dienstwagen nur für Geschäftsfahrten nutzt. Dies erfordert in der Praxis das Führen eines Fahrtenbuches, aus dem alle Strecken und Anlässe eindeutig hervorgehen. Andernfalls mutmaßen die Finanzbehörden, dass das Privatnutzungsverbot nur auf dem Papier existiert, insbesondere bei Gesellschafter-Geschäftsführern. Enthält der Anstellungsvertrag des Gesellschafter-Geschäftsführers keine Regelung zur Privatnutzung des Dienstwagens, droht ebenfalls Ärger mit den Finanzbehörden. „Fehlt eine entsprechende Nutzungsvereinbarung, gehen die Finanzbehörden von einer verdeckten Gewinnausschüttung aus“, warnt BVBC-Präsidentin Fries. „Erstreckt sich der Prüfungszeitraum über mehrere Jahre, drohen ganz erhebliche Nachforderungen.“

Schon bei Abschluss von Dienstverträgen ist erhöhte Vorsicht geboten. Veraltete Musterklauseln zum Dienstwagen sind dringend zu überarbeiten. Neue Regelungen sollten rechtliche und steuerliche Gesichtspunkte berücksichtigen, um lästige Auseinandersetzungen zu vermeiden. Weiterhin ist darauf zu achten, die erste Tätigkeitsstätte des Arbeitnehmers klar zu definieren. Dies ist maßgeblich für die Versteuerung der Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte.

„Arbeitgeber sollten die von ihren Arbeitnehmern geführten Fahrtenbücher regelmäßig auf Plausibilität prüfen“, empfiehlt BVBC-Expertin Fries. So lassen sich viele Fehler erkennen, was die Gefahr hoher steuerlicher Nachforderungen reduziert. Zudem sollten Arbeitnehmer die Versteuerung von Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte prüfen. Wird die Dienstwagennutzung für diese Strecke vom Arbeitgeber nicht pauschal versteuert, lassen sich die Fahrtkosten in der Einkommensteuererklärung als Werbungskosten mit der Entfernungspauschale in Höhe von 30 Cent pro gefahrenen Kilometer absetzen.

Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller e.V. (BVBC), www.bvbc.de

Über den BVBC:

Der BVBC ist die zentrale Interessenvertretung der Bilanzbuchhalter und Controller in Deutschland mit derzeit knapp 5.000 Mitgliedern. Auf politischer und wirtschaftlicher Ebene diskutiert der Verband neue Perspektiven im Finanzbereich und gestaltet diese maßgeblich mit. Seit 1976 setzt er sich mit insgesamt elf Landesverbänden und Regionen durch die Etablierung von Qualitätsstandards und Zertifizierungen für ein zeitgemäßes Berufsbild ein. Dafür analysiert der BVBC aktuelle Marktanforderungen und qualifiziert für neue berufliche Herausforderungen. Weitere Informationen finden sich im Internet unter www.bvbc.de.

Führung und Kommunikation

Exposés für Bauträgerprojekte: Die sieben Schritten zum gelungenen Gesamtbild

Seriöse und ansprechende Exposés sind wichtige Bausteine für die erfolgreiche Vermarktung von Bauträgerobjekten. Was ansprechend ist, liegt dabei im Auge des Betrachters. Ein Exposé-Konzept, das bei der Vermarktung von Eigentumswohnungen oder Einfamilienhäusern sinnvoll ist, wird beispielsweise beim Interessenten für Gewerbeflächen nicht funktionieren. Lesen Sie, worauf es ankommt.



Klare Linie: Exposés für Bauträgerprojekte der GSW Sigmaringen;
Foto Stolpundfriends

Schritt 1: Zielgruppe definieren

Was ist Ihre primäre Zielgruppe für Ihr Projekt? Viele Unternehmen scheuen sich, sich in diesem Punkt festzulegen, wollen sich alle Optionen offenhalten. Das ist zwar grundsätzlich nicht verkehrt – allerdings wird dadurch viel Potenzial verschenkt. Wenn beispielsweise erwartungsgemäß 80 Prozent der Interessenten Selbstnutzer in fortgeschrittenem Alter sind, lohnt es sich, mit dem Exposé genau auf diese Zielgruppe zu zielen, auch auf die Gefahr hin, dass sich junge Kapitalanleger weniger angesprochen fühlen. Wie in allen Lebenssituationen gilt für Exposés: Man kann es nicht allen gleich Recht machen. Wer das versucht, wird unklar. Die Erfahrung lehrt, dass sich klare Konzepte auch im Marketing auszahlen.

Hanno Schmidt ist Konzeptioner und Texter, Anika Sonntag ist Projektmanagerin bei STOLPUNDFRIENDS. Die Marketinggesellschaft aus Osnabrück arbeitet für Wohnungsgenossenschaften und Wohnungsunternehmen in der Hand von kommunalen, kirchlichen und sozialen Trägern. Unter anderem für die GSW Sigmaringen gestaltete STOLPUNDFRIENDS zielgruppengerechte Exposés für die erfolgreiche Vermarktung von Bauträgerprojekten.

Schritt 2: Die wesentlichen Informationen festlegen

Ist die primäre Zielgruppe definiert, kann festgelegt werden, welche Informationen in welchem Umfang geliefert werden. Wenn sich beispielsweise erfahrungsgemäß vor allem Anleger für das betreffende Projekt interessieren werden, sollten Daten zur wirtschaftlichen Struktur der Region berücksichtigt werden. Sollen

hingegen in erster Linie Senioren angesprochen werden, die die Wohnungen selbst nutzen möchten, bietet es sich an, den Naherholungsmöglichkeiten mehr Raum zu widmen. Es geht dabei nicht unbedingt um „Entweder-Oder“, sondern um die Gewichtung dieser Punkte.

Schritt 3: Die richtige Detail-Dosierung wählen



Hanno Schmidt; Foto Stolpundfriends

Exposés sind Appetit-Anreger – keine technischen Dokumentationen. Dass ausschließlich richtige Informationen verwendet werden, versteht sich von selbst. Die Frage ist nur, in welcher Dosierung. Zu viele technische Details überfordern den Leser und erschweren ihm, die für ihn wichtigen Informationen herauszufiltern. Findet er dagegen nur schwammige Werbefloskeln, wird er misstrauisch. Daher sollten Sie sehr sorgfältig auswählen, wie Sie die Detail-Informationen in Ihrem Exposé dosieren.

Schritt 4: Eine stimmige Bildwelt schaffen

Manche Immobilienmakler verwenden Baustellenbilder zur Illustration ihrer Exposés. Das ist in vielerlei Hinsicht fatal. Erstens sind Baustellenbilder für potenzielle Käufer zunächst irrelevant, sie interessieren sich schließlich für das Endprodukt. Zweitens sind Baustellenbilder selten schön. Drittens lösen selbst schöne Baustellenbilder bei dem Betrachter das Gefühl aus: „Hier wartet Arbeit.“ Stattdessen sollte er sich wohlfühlen. Das gelingt mit hochwertigen Visualisierungen des Gebäudes und der Innenräume. An dieser Stelle sollte kein Bauherr sparen. Wichtig ist zudem, dass sich die Visualisierungen und die übrigen Illustrationen in dem Exposé zu einer stimmigen Bildwelt fügen. Baustellenbilder – oder vielleicht gleich Bilder der Webcam – gehören dann auf eine projektbegleitende Website, sofern diese eingerichtet wurde.

Schritt 5: Die richtige Tonalität wählen

Ein liebevoll entwickeltes, verspieltes Exposé-Konzept ist gut – wenn es sich beispielsweise an junge Familien richtet oder Gewerberäume an Startups verkaufen soll. Einen Kapitalanleger irritieren Sie damit allerdings ebenso wie Senioren. Für diese sollte eine nüchterne beziehungsweise eine heimeligere Tonart angeschlagen werden. Diese entsprechenden Tonarten zu treffen, durchzuhalten und dennoch authentisch zu klingen, ist nicht einfach. Aber es zahlt sich aus – in einem stimmigen Gesamtbild und dem Gefühl des Lesers: Dieses Objekt ist wie für mich gemacht!

Schritt 6: Auf jede Kleinigkeit achten

Wer schon einmal ein Exposé entwickelt und gestaltet hat, weiß, dass der Teufel im Detail steckt. Bei größeren Bauträgerobjekten können Exposés oft mehr als 100 Seiten stark sein – und dennoch muss jeder Grundriss, muss jede Quadratmeterangabe genauestens überprüft werden. Doch die Arbeit lohnt sich. Denn Fehler fallen einem Interessenten auf – und daraus schließt er unwillkürlich auf die Sorgfalt des Bauträgers. Zudem sollten Sie alle rechtlichen Vorschriften stets im Auge behalten.

Schritt 7: Platz lassen



Anika Sonntag; Foto Stolpundfriends

Moderne Layouts sind übersichtliche Layouts – mit Mut zur Lücke. Hohe Weiß-Anteile bringen nicht nur die vorhandenen Informationen und Bilder viel besser zur Geltung. Das Unterbewusstsein des Betrachters wird zudem registrieren, dass Sie es sich leisten können, sich Platz zu lassen – was wiederum sein Vertrauen in Ihr Unternehmen stärkt.

Fazit: Auf dem Weg zum gelungenen ersten Eindruck gibt es einige Fallen zu umgehen und viel zu beachten. Doch die Mühe lohnt sich: Nicht nur wegen der besseren Vermarktungschancen für das konkrete Projekt, sondern auch, weil das Exposé auf das Image des gesamten Unternehmens ausstrahlt. Weitaus einfacher wird dieser Weg übrigens, wenn Sie ihn mit einem Partner gehen, der Erfahrung mit dem Immobilienmarketing für Wohnungsunternehmen mitbringt.

Hanno Schmidt, Anika Sonntag

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

Führung und Kommunikation

Neues Meldegesetz tritt am 1. Nov. 2015 in Kraft – Vermieter müssen Bescheinigung erstellen

Zum 1. Nov. 2015 tritt erstmals ein bundesweit einheitliches Meldegesetz in Kraft, das auch Auswirkungen für Vermieter hat, darauf weist Younes Frank Ehrhardt, Landesverbandsgeschäftsführer von Haus & Grund Hessen, hin. Das Gesetz regelt künftig die Art und Weise der Datenspeicherung und Meldepflichten ebenso wie Melderegisterauskünfte oder die Datenübermittlung zwischen öffentlichen Stellen. Dabei wird auch die Meldebestätigung durch den Wohnungsgeber wieder eingeführt, um Scheinanmeldungen zu verhindern. Sie war schon einmal bis 2002 in Kraft. Mit der Wiedereinführung der Vermieter-bescheinigung gilt eine Mitwirkungspflicht der Vermieter bzw. Verwalter nach § 19 Bundesmeldegesetz.

Fristverlängerung

Das neue Meldegesetz sollte ursprünglich bereits ab 1. Mai 2015 gelten. Die Frist wurde jedoch verlängert, um der Verwaltung mehr Zeit zur Vorbereitung zu geben. Inhaltlich gibt es keine Änderung an der neuen Mitwirkungspflicht des Vermieters. Ehrhardt erläutert die Bedeutung im Einzelnen:

„Mieter, die eine Wohnung beziehen oder verlassen, müssen ihren Wohnortwechsel innerhalb von zwei Wochen bei der zuständigen Meldebehörde anzeigen. Die Bestätigung über den Ein- oder Auszug muss innerhalb von zwei Wochen durch den Vermieter bzw. den von ihm beauftragten Verwalter ausgestellt werden. Die Bescheinigung kann in schriftlicher oder elektronischer Form erfolgen und muss der meldepflichtigen Person wie auch der zuständigen Meldebehörde direkt zur Verfügung gestellt werden. Neben Namen und Anschrift des Wohnungsgebers muss die Anschrift der Wohnung, die Art des Vorgangs (Ein- oder Auszug), das Datum und der Name der meldepflichtigen Person enthalten sein.“

Bußgelder

Bei Unterlassung der Meldepflicht, Fristversäumung oder fehlender Vermieter-bescheinigung droht dem Meldepflichtigen ein Bußgeld bis zu 1.000 Euro. Dies trifft auch Eigentümer, die die Vermieterbescheinigung nicht oder nicht rechtzeitig ausstellen. Besonders teuer wird es, wenn eine Wohnanschrift für die Anmeldung eines Dritten zur Verfügung gestellt wird, obwohl der tatsächliche Bezug der Wohnung nicht gegeben ist. Eine solche „Gefälligkeitsbescheinigung“ kann mit bis zu 50.000 Euro geahndet werden.

Ehrhardt weist abschließend darauf hin, dass der Vermieter sich bei der Meldebehörde über die tatsächliche An- und Abmeldung des Mieters informieren kann.

red

Führung und Kommunikation

D & O, also Organhaftpflichtversicherung: Was gibt es Neues, Herr Senk?

In den letzten Jahren hat es in Sachen D & O eigentlich wenig Neues gegeben, abgesehen von der Tatsache, dass aufgrund des anhaltend weichen Marktes gerade in diesem Segment die Prämien immer günstiger wurden bei gleichzeitig immer weiter ausufernden Bedingungswerken. Dies führte dazu, dass von ursprünglich zahlreichen Ausschlussstatbeständen im Wesentlichen nur noch die US-Risiken, der Ausschluss von Geldbußen und -strafen sowie der Ausschluss wissentlicher Pflichtverletzungen erhalten blieben. Letzteren hat der BGH in einer Entscheidung Ende des vergangenen Jahres einer intensiven Betrachtung unterzogen (BGH Urteil vom 17. Dezember 2014, Az.: IV ZR 90/13).



Kläger dieses Rechtsstreits war der Insolvenzverwalter einer GmbH, deren Geschäftsbetrieb er nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens zunächst weitergeführt hatte. Einer Firma, welche die insolvente GmbH zunächst weiterbeliefert hatte, sagte er nach Auftreten eines neuerlichen Liquiditätsengpasses zu, die Neuforderungen aus der Belieferung auf jeden Fall auszugleichen, so dass aus dieser Geschäftsbeziehung letztlich Forderungen von mehr als 1 Mio. EUR begründet wurden. Nachdem die Gläubigerversammlung in der Folge den vom Kläger erarbeiteten Insolvenzplan ablehnte und auch die angestrebte Veräußerung an einen Erwerber gescheitert war, musste der Kläger dem Insolvenzgericht die Masseunzulänglichkeit anzeigen, so dass die ausstehenden Forderungen nicht mehr befriedigt wurden.

Der Insolvenzverwalter der inzwischen gleichfalls insolventen Lieferantin nahm daraufhin den Kläger auf Schadensersatz gemäß §§ 60, 61 InsO (Insolvenzordnung) wegen der

schuldhaften Verletzung seiner Pflichten als Insolvenzverwalter in Anspruch, worauf der Kläger rechtskräftig zur Zahlung von 830.451,86 EUR verurteilt wurde.

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



ERDGAS UND STROM FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

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

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

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

DEH

Deutsche Energiehandels GmbH

DEH Deutsche Energiehandels GmbH
Industrie-Str. 9 • 78224 Singen
Tel. (07731) 5900-1900

info@deh-wohnungswirtschaft.de
www.deh-wohnungswirtschaft.de



Daraufhin nahm der Kläger im Wege der Deckungsklage seinen Vermögensschaden-Haftpflichtversicherer in Anspruch und begehrte Versicherungsschutz gegen die Forderungen des im Haftpflichtprozess obsiegenden Insolvenzverwalters, blieb in den Vorinstanzen aber erfolglos. Das Berufungsgericht hatte seine Klagabweisung darauf gestützt, dass der Kläger seine Pflichten gemäß §§ 60, 61 InsO wissentlich verletzt habe, indem er Masseverbindlichkeiten begründet habe, zu deren Erfüllung diese nicht ausgereicht hätten. Damit habe er zugleich gegen die Bestimmung des § 4 Nr. 5 der Allgemeinen Versicherungsbedingungen seines Vermögensschaden-Haftpflichtvertrages verstoßen, der zu Folge Haftpflichtansprüche wegen Schadenverursachung durch wissentliche Pflichtverletzung ausgeschlossen seien. In diesem Zusammenhang führte das Gericht aus, zwar sei der Versicherer darlegungs- und beweispflichtig für die Verwirklichung der subjektiven Merkmale des Risikoausschlusses, jedoch habe zuvor der Versicherungsnehmer im Rahmen seiner sekundären Darlegungs- und Beweislast vorzutragen und zu plausibilisieren, aus welchen Gründen es zum Verstoß gekommen sei.

Dieser Argumentation wollte sich der BGH jedoch nicht anschließen. Zwar teilte er die Auffassung, dass allein auf die im Haftpflichtprozess festgestellten tatsächlichen Elemente der Pflichtwidrigkeit abzustellen sei, da dieser insoweit Bindungswirkung entfaltet. Dies gilt jedoch nicht hinsichtlich des Elementes der „Wissentlichkeit“, da dieser Ausschlussgrund im Deckungsprozess gesondert zu überprüfen ist (BGH a.a.O., Rn 13). Dazu stellte der Senat fest, dass wissentlich nur der Versicherungsnehmer handelt, der die verletzten Pflichten positiv kennt, wofür der Versicherer darlegungs- und beweispflichtig ist. Die Einschränkung des Berufungsgerichts, dass der Versicherungsnehmer jedoch zuvor vorzutragen habe, weshalb es zum Verstoß gekommen sei, hat der BGH jedoch abgelehnt. Vielmehr ist es Sache des Versicherers, einen Sachverhalt darzulegen, der auf eine wissentliche Pflichtverletzung des Versicherten zumindest hindeutet (BGH a.a.O., Rn. 20). Sofern sich daraus bereits die Verletzung elementarer beruflicher Pflichten ableiten lässt, will der Senat dies zur Erfüllung der Darlegungslast des Versicherers genügen lassen. Außerhalb dieser beruflicher „Kardinalpflichten“ verlangt der BGH aber den Vortrag weiterer Anknüpfungstatsachen als schlüssige Indizien für eine wissentliche Pflichtverletzung. Erst danach greift die sekundäre Darlegungs- und Beweislast des Versicherten, weshalb die vom Versicherer vorgetragenen Indizien möglicherweise nicht stichhaltig im Sinne einer wissentlichen Pflichtverletzung seien.

Zu begrüßen ist, dass diese Entscheidung eine angemessene Aufteilung der Darlegungs- und Beweislast zwischen Versicherer und versicherter Person vornimmt, welche anders als einige obergerichtliche Entscheidungen die Anforderungen an die Parteien risikogerecht gewichtet.

Wolf-Rüdiger Senk

AVW Unternehmensgruppe



LED



Flur und Keller - das sichere Licht für Vermieter

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

www.leds-change-the-world.com

Führung und Kommunikation

Nebenkosten oder die „zweite Miete“ – Was darf der Vermieter berechnen? Mietnebenkosten- Experte RA Steffen Groß gibt Antwort

Wer nach Jahresabschluss seine Nebenkostenabrechnung vom Vermieter erhält, versteht vor lauter Zahlenwirrwarr oft nur Bahnhof. Sobald sich ein Überblick verschafft wurde, kommen jedoch häufig Zweifel, ob einige Abrechnungsposten überhaupt bezahlt werden müssen. Denn: nur was umlagefähig ist, darf auch berechnet werden. Steffen Groß, Experte für Mietnebenkosten und Rechtsanwalt bei MINEKO (www.mineko.de) hat die wichtigsten umlagefähigen Posten zusammengestellt



Rechtsanwalt Steffen Groß; Foto MINEKO

Grundsteuer

Eine Kostenstelle, die vom Vermieter generell auf seine Mieter umgelegt werden kann, sind Kosten für die Grundsteuer und öffentliche Lasten. Die Grundsteuer wird auf alle Arten von Grundbesitz erhoben. Mit Hilfe eines Verteilungsschlüssels kann der Vermieter die gesamten Kosten der Grundsteuer, anteilig auf die Mieterschaft verteilen.

Heizungsanlage

Alle Kosten, welche dem Vermieter regelmäßig für den Betrieb der Heizung sowie ihre Wartung entstehen, sind voll auf die Mieter umlagefähig.

Falls die Heizung jedoch defekt ist oder der Vermieter alte Heizungsrohre austauscht, kann er diese Kosten nicht auf die Mieter umlegen. Zu den Heizkosten gehören meist auch die Kosten für die Warmwassererwärmung. Die Kosten für das Wasser selbst werden im Normalfall getrennt abgerechnet.

Wasserversorgung

Hierunter fallen der tatsächliche Wasserverbrauch und die Kosten für Ab- und Niederschlagswasser. Unter letzterem versteht man die Kosten, die für die „Umleitung“ von Regenwasser, das nicht versickern kann, anfallen.

Hausstrom und Aufzug

Alle Kosten, die für den Aufzug anfallen, sind auf alle Mieter umlagefähig, die Zugang zum Lift haben - egal, ob sie tatsächlich Gebrauch davon machen oder nicht. Ebenso tragen alle Mieter die Kosten für die Beleuchtung im Hausflur.

Straßen- und Hausreinigung

Auch die Kosten für Winterdienst und Müllabfuhr sind auf den Mieter übertragbar. Sofern Mülltrennung betrieben wird, sich aber einzelne Mieter nicht daran halten, müssen diese natürlich selbst für eventuelle Mehrkosten aufkommen.

Hausmeister, Schornsteinfeger und Gartenpflege

Auch hier gilt: solange der jeweilige Service regelmäßig durchgeführt wird, sind die Kosten voll umlagefähig - also anrechenbar. Ausnahmen bilden die auch schon bei den Heizkosten erwähnten Reparaturen sowie größere Instandhaltungsarbeiten.

Versicherungen

Der Vermieter ist nicht verpflichtet jede Versicherung einzeln aufzuführen, sondern darf alle umlagefähigen unter dem Punkt „Versicherungen“ zusammenfassen. Teil dieses Pakets sind gebäudebezogene Versicherungen wie Sach- und Haftpflichtversicherungen. Im Einzelnen werden Schäden von Hagel, Wasser, Sturm dadurch abgedeckt. Aber auch Versicherungen gegen Elementarschäden wie Erdbeben oder Hochwasser sind umlegbar, sofern sich die Immobilie in gefährdeten Gebieten befindet. Außerdem zählen Öl- und Gastank, Schwamm- und Hausbock- und Glasbruchversicherung dazu. Letztere kann der Vermieter über das Verhältnis von Glasscheibengröße und deren Anzahl in einer Wohnung berechnen.

Kommt es am Jahresende zu Beitragsrückerstattungen an den Vermieter, sollten diese selbstverständlich auch ihren Weg zurück in die Taschen der Mieter finden. Nichthausbezogene und Reparatur- und Instandhaltungsversicherungen oder sogar private Versicherungen des Vermieters dürfen nicht umgelegt werden. Zu nennen sind hier Versicherungen gegen Mietausfall oder Vandalismus. Auch die Rechtsschutzversicherung muss der Vermieter aus eigener Tasche finanzieren.

Sonstige

Einige der „sonstigen Betriebskosten“ werden nicht näher aufgeführt, sodass eine eingehendere Prüfung empfehlenswert ist. Der Mieter darf diesbezüglich gern Einsicht in die entsprechenden Unterlagen nehmen. Ob es sich dabei dann um regelmäßige, ergo umlagefähige Kosten handelt, kann man zum Beispiel daran erkennen, dass diese Kosten auch in der Vorjahresrechnung erschienen sind.

Fest steht: Was der Vermieter auf den Mieter an Nebenkosten umlegen möchte, sollte im Mietvertrag festgehalten werden. Des Weiteren steht der Vermieter in der Pflicht, sich an geltende Fristen für die Umlage von Nebenkosten zu halten, da seine Ansprüche an den Mieter sonst verfallen. In den meisten Mietergemeinschaften gibt es einen Verteilerschlüssel zur Ermittlung der anteiligen Kosten eines jeden Mieters, der in der Regel nach Wohnfläche berechnet wird. Der Verteilerschlüssel ermöglicht Näherungswerte der verbrauchsabhängigen Nebenkosten wie zum Beispiel Warmwasserkosten. Häufig ist es aber auch so, dass jede Mietpartei einen eigenen Wasserzähler besitzt. In diesem Fall sind genaue Abrechnungsdaten möglich.

Ihre flexible
Video-on-Demand
Lösung



videociety®

- ✓ Einfache Integration
- ✓ Topaktuelle Titel in höchster Qualität
- ✓ Steigerung von Umsatz und ARPU
- ✓ Ideale Ergänzung bestehender Breitband- und Medienangebote

Führung und Kommunikation

James Granger, internationaler Student Housing-Experte, wird Vorstandsmitglied der International Campus AG

Der Student Housing-Spezialist International Campus AG erweitert seinen Vorstand um einen der erfahrensten internationalen Marktexperten: James Granger (49) ist mit sofortiger Wirkung Vorstandsmitglied der International Campus AG und verantwortet den Bereich Operations. Zuvor war er unter anderem bei Asset Operating Solutions, einem Student Housing-Beratungshaus mit Kunden weltweit, und bei der UNITE Group, mit mehr als 41.000 Betten britischer Marktführer im studentischen Wohnen, tätig.



„Wir geben studentischem Wohnen eine neue Dimension“ Foto International Campus AG



James Granger, Foto International Campus AG

Horst Lieder, Vorstandsvorsitzender der International Campus AG: „Wir begrüßen James Granger sehr herzlich bei International Campus. Sein Eintritt ist ein weiterer wesentlicher Schritt zum Erreichen unserer ambitionierten Wachstumsziele. Dass ein so profilierter Experte für Studentisches Wohnen zur International Campus AG wechselt, ist der Beweis für schnelles Wachstum und spannende Pläne in Deutschland und anderen Ländern.“ James Granger beriet diverse Kunden in Europa, Asien, Nord- und Südamerika in strategischen und operativen Fragen und verfügt über profunde Erfahrung in den Bereichen Student Housing, Beratung, Property Management, Asset Management, Change Management, Finance und University Management. James Granger, Vorstand der International Campus AG: „Student Housing ist international eine hochspannende, schnell wachsende Assetklasse. Das Marktpotenzial für innovative Wohn- und Dienstleistungsformate ist riesig und der Zeitpunkt in Deutschland und Kontinentaleuropa günstig. Ich freue mich deshalb sehr darauf, beim deutschen Student Housing-Marktführer International Campus den Bereich Operations zu leiten und den Ausbau des Service- und Dienstleistungsbereichs voranzutreiben.“

International Campus AG
Aktuell realisiert oder betreibt die International Campus AG mehr als 3.000 Studentenapartments in Berlin, Bremen, Darmstadt, Frankfurt am Main, Freiburg, Hamburg, Hannover und Köln, sowie über 2.200 Studentenapartments in den Niederlanden.

Thomas Rücker

Führung und Kommunikation

Familienheim Freiburg eG – Höhere Servicequalität durch neues Kundenzentrum für die Mitglieder.

Im Februar hat die Familienheim Freiburg eG mit dem Umbau zweier ehemaliger Gewerbeeinheiten in der Gaußstraße begonnen. Entstehen soll hier neben der Geschäftsstelle der Baugenossenschaft ein kundenfreundliches modernes Servicezentrum mit barrierefreiem Zugang, in dem Mieter und Mitglieder ihre Ansprechpartner der Abteilungen Spareinrichtung, Vermietung, allgemeine Kundenberatung und Technischer Service zentral aufsuchen können.



So wird das neue Kundenzentrum aussehen Grafik Familienheim Freiburg Baugenossenschaft

Dies war bisher aufgrund der gegebenen Räumlichkeiten in der Geschäftsstelle nicht optimal. Ergänzend ist ein moderner Tagungs- und Konferenzraum geplant, in dem auf 80 Quadratmetern Informationsveranstaltungen für Mieter stattfinden können. Für die ansprechende Planung zeichnet das Freiburger Büro Hetzel + Ortholf Architekten verantwortlich. Anfang 2016 sollen die Mieter und Mitglieder - nach Einweihung der neuen Räumlichkeiten mit einem Tag der offenen Tür - vom neuen Kundenzentrum profitieren können.

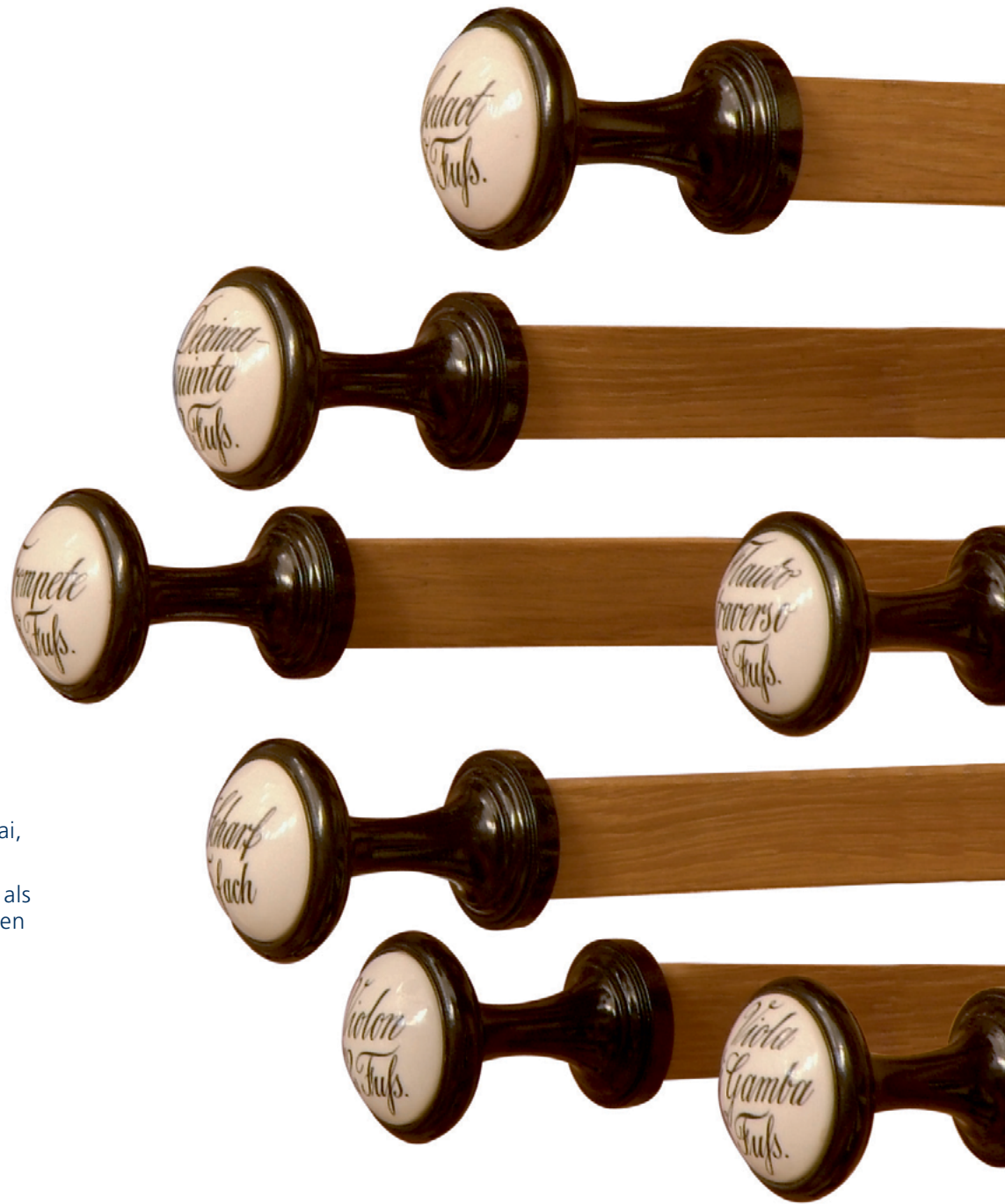
Karina Mrowetz

Familienheim Freiburg
Baugenossenschaft eG
Gaußstraße 5
79114 Freiburg
Tel: 0761-8 88 87-0
www.familienheim-freiburg.de



Familienheim Freiburg
Baugenossenschaft e.G.

KULTURGUT



Orgelregister
Kirche St. Nikolai,
Stralsund

Eines von mehr als
3600 geförderten
Denkmalen.



DEUTSCHE STIFTUNG
DENKMALSCHUTZ

25
JAHRE

Wir bauen auf Kultur.

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

Personalien

Wohnungsbau-Verein Neukölln: Uwe Springer neu im Vorstand

Der Wohnungsbau-Verein Neukölln eG (wbv) hat seinen Vorstand neu aufgestellt. Nach dem altersbedingten Ausscheiden von Günter Jagdmann im Dezember 2014 wurde Uwe Springer (52) zum neuen Vorstand der wbv bestimmt. Der langjährige wbv-Vorstand Falko Rügler (60) und Springer gestalten nun die weitere Entwicklung des wbv gemeinschaftlich als Führungsduo.



Uwe Springer; Foto wbv Neukölln

Springer wird insbesondere die technischen Herausforderungen innerhalb des wbv-Vorstandes verantworten. „Die Energiewende, die Notwendigkeiten der demografischen Anpassung des Wohnungsbestandes und die Gestaltung generationenübergreifender Wohnprojekte sind große Aufgaben, die die Zukunft unserer Genossenschaft bestimmen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, unseren Wohnungsbestand auf seine Zukunftsfähigkeit hinsichtlich Grundrissgestaltung, Barrierefreiheit und Energieeffizienz zu prüfen. Dort, wo es machbar und sinnvoll ist, werden wir die Qualität des Bestandes an die gesetzlichen und zeitgemäßen Standards behutsam anpassen. Es kann aber auch sein, dass wir Gebäude, bei denen die Sanierungsaufwendungen in keinem Verhältnis zur erzielbaren und für unsere Bewohner verkraftbaren Nutzungsgebühr stehen, zurückbauen müssen und durch zeitgemäße Häuser ersetzen“, erläutert Springer sein Aufgabenspektrum und die Ziele des wbv.

Vor seinem Engagement beim wbv war Springer 13 Jahre bei der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von 1892 eG tätig. Zuletzt hat er dort als Prokurist und Leiter der Bauabteilung rund 1.000 Wohnungen im Bestand energetisch saniert und den Neubau von rund 230 Wohnungen in verschiedenen Bezirken begleitet. Zuvor war Springer im Neubaubereich der damals städtischen Wohnungsbaugesellschaft GEHAG beschäftigt. „Mit Uwe Springer steht ein versierter und erfahrener Experte in Sachen Wohnungssanierung und dem Wohnungsneubau als Vorstandskollege an meiner Seite. Insbesondere seine Erfahrungen im Bereich der energetischen Sanierung werden uns und unseren Mitgliedern helfen, unseren Immobilienbestand nachhaltig auszurichten. Mit seiner Erfahrung im Neubau können wir unseren Wohnungsbestand und damit verbunden unsere Mitgliederzahl erweitern“, begrüßt Vorstand Falko Rügler die Bestellung seines neuen Vorstandskollegen. „Durch unsere behutsame Mietenpolitik bei Sanierungen und bei Neubauaktivitäten leisten wir einen Beitrag zur Entspannung des Berliner Mietmarktes, da wir als Genossenschaft sowohl unsere Bestandswohnungen als auch Neubauwohnungen weit unter den von privaten Marktteilnehmern aufgerufenen Mieten anbieten können. Damit etablieren wir uns nach wie vor als Wohnungspartner der Berliner Mittelschicht, bei der auch junge Familien vergleichsweise günstigen und attraktiven Wohnraum finden“, so Rügler weiter.



Genossenschaftliches Wohnen
in Berlin seit 1902

Personalien

Tele Columbus AG: Jens Opitz – Vertriebsdirektor Wohnungswirtschaft

Mit einer personellen Veränderung im Management intensiviert die Tele Columbus AG die Zusammenarbeit mit den wohnungswirtschaftlichen Partnern: Seit dem 1. Dezember 2014 ist Dipl.-Ing. (FH) Jens Opitz, geboren 1962, Vertriebsdirektor für den Bereich Wohnungswirtschaft B2B der Tele Columbus AG. In dieser Funktion steuert er bundesweit die Regionalleiter in den Vertriebsniederlassungen vor Ort sowie die Mitarbeiter im zentralen Bereich Housing Industry. Er berichtet direkt an CCO Stefan Beberweil und den Vorstand der Tele Columbus AG. Mit der Übernahme der Gesamtvertriebsverantwortung im Bereich Wohnungswirtschaft wird Jens Opitz gemeinsam mit seinem Team nachhaltige Impulse für die langfristige Weiterführung von Bestandsverträgen wie auch für neue Kooperationen setzen. Ziel ist es, künftige Kundenanforderungen und Markttrends vorausschauend zu erkennen und innovative Produkte in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den beteiligten Wohnungsunternehmen umzusetzen.



Jens Opitz, Foto Tele Columbus AG

Der Fokus seiner bisherigen, mehr als 32-jährigen Berufspraxis lag im Netzaufbau und in der Schaffung neuer, bedarfsgerechter Infrastrukturlösungen im Telekommunikationsmarkt. Er verfügt über umfassende Erfahrungen im technischen B2B-Vertrieb, insbesondere bei komplexen, erklärungsbedürftigen Komponenten für Breitbandkabelnetze. Vor seiner Tätigkeit als Vertriebsleiter bei der Vitronet Holding AG war er als Berater für die Entwicklung und Umsetzung von speziellen Systemlösungen für Breitbandkabelnetze im Auftrag nationaler und internationaler Kunden tätig. Von 1992 bis 2010 arbeitete er für die Tyco Electronics Raychem GmbH in verantwortlichen Vertriebspositionen und war am Aufbau von FTTH-Netzen, Smart-

Home-Lösungen sowie an „Ambient Assisted Living (AAL)“-Projekten beteiligt. Seine Erfahrungen in der Kabelfernsehbranche reichen zurück bis ins Jahr 1979 und deren Anfänge, den Antennengemeinschaften (GGA). red



DESWOS



Familienfreundlich wohnen?

Indrani hat einen Traum - einen Traum von einem richtigen Zuhause. Wir bauen sichere Häuser. **Sie können helfen. Mit uns!**



Spendenkonto
IBAN: DE87 3705
0198 0006 6022 21



www.deswos.de
Deutsche Entwicklungshilfe
für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V.
DESWOS-Spendenkonto
IBAN: DE87 3705 0198 0006 6022 21