

Editorial	3
Energie / Umwelt	7
Gebäude / Umfeld	26
Führung/ Kommunikation	29
Marketing	68
Sozialmanagement	72
Personalien	74



AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de



Vorsicht bei Wasserschäden! Neue Untersuchung der Uni Innsbruck belegt mikrobielle Eskalation in Estrichdämmschichten trotz Trocknung

Was einige Schimmel-Experten aus praktischen Sachverständigentätigkeiten erfahrungsbedingt vermuteten, wurde nun durch eine Untersuchung an der Universität Innsbruck belegt: Eine mikrobielle Eskalation nach einer Durchfeuchtung von Estrichdämmschichten ist während der Trocknung nicht zu vermeiden... [Seite 4](#)



Der Neubau in der Wohnungseigentumsverwaltung – in vier Phasen – Martin Metzger, Vorstand im BVI, zeigt den Weg auf

Der Neubau von Mehrfamilienhäusern rückt wieder in den Fokus – und damit ein lange vernachlässigbarer Bereich der WEG-Verwaltung. Neben Herausforderungen und speziellen Problemstellungen birgt ein Neubau viele Chancen und ermöglicht Verwaltern, sich zukunftsgerichtet zu spezialisieren... [Seite 47](#)



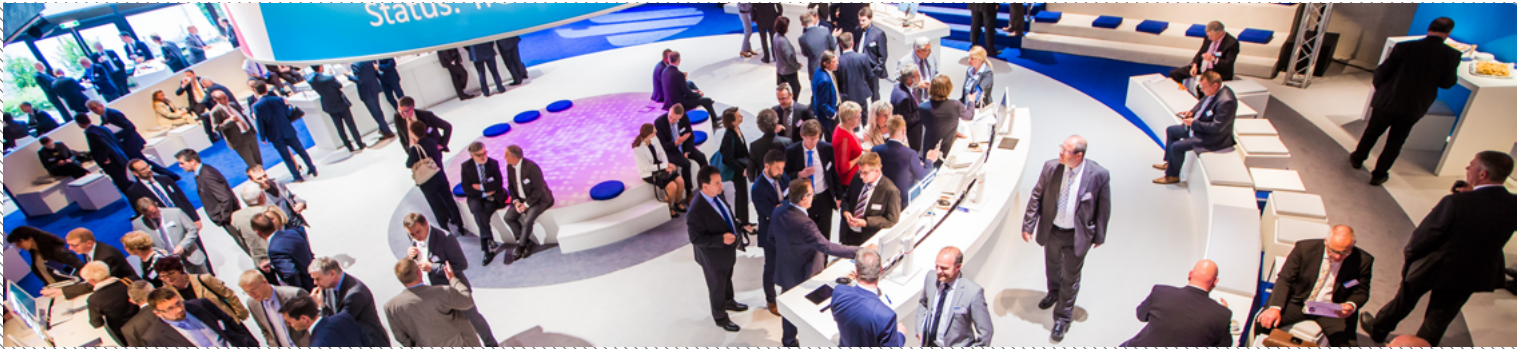
Neue Serie: Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft Teil 2: Wie eine gute Website entsteht

Die neue Wohnungswirtschaft-heute-Serie beantwortet Marketing-Verantwortlichen in Wohnungsunternehmen die wichtigsten Fragen zum Thema Online-Marketing – verständlich und praxisnah, anhand des fiktiven Charakters Thomas Meier. Im ersten Teil entwickelte dieser eine Strategie, heute steht die Konzeption einer funktionalen Website für sein... [Seite 68](#)

Sonstige Themen: Wohnungen: Das wurde im ersten Quartal gehandelt - Gewerblicher Wohninvestmentmarkt mit bemerkenswerter Entwicklung · „Grüner als der Bundesdurchschnitt“: Viele Versorger schummeln bei Stromherkunft

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis



Editorial

4 Liebe Leserin, lieber Leser
Mehr Wettbewerb, mehr Bauland,
mehr Effizienz

Energie / Umwelt

4 Vorsicht bei Wasserschäden!
Neue Untersuchung der Uni Inns-
bruck belegt mikrobielle Eskalation
in Estrichdämmschichten trotz
Trocknung

7 Sektoruntersuchung bei
Ablesediensten von Heiz- und
Wasserkosten - Bundeskartellamt
empfiehlt mehr Wettbewerb bei
Ablesediensten

9 GdW zur Sektoruntersuchung
des Kartellamtes:
Wir möchten Partner, die offen und
flexibel agieren, wo Kosten auch
dem Nutzen entsprechen

10 Hamburger Unternehmens-
gruppe rund um KALO über-
nimmt den Erfurter Messgeräte-
spezialisten QUNDIS GmbH von
HgCapital.

13 degewo-Pilotprojekt „Zu-
kunftshaus“ für die Energiewende
geht nach 16 Monaten Bauzeit aus
eigene Netz – leistbare Mieten
nach Umbau

15 G+D, das Joint Venture von
GETEC und Deutsche Wohnen
kauft die Stadtwerke Thale

18 Heiz- und Brauchwasserwär-
me im Gebäudebestand - Innova-
tive Betriebsführung sichert Effi-
zienzen. Die 3 Schritte beschreibt
Frank Martin Jarmer

21 GETEC erwirbt URBANA.
Das Ziel: Nebenkosten optimieren
mit mehr Energieeffizienz und
neuen Produkten und Geschäfts-
modellen

23 „Grüner als der Bundesdurch-
schnitt“: Viele Versorger schum-
meln bei Stromherkunft

25 Messung der Heizkosten.
Wie funktioniert das Ablesen, Herr
Özaslan?

Gebäude / Umfeld

26 Effizienzwohnungsbau,
ähnlich dem „Kieler Modell“,
schafft neuen Wohnraum – Modu-
lar, nachhaltig in monolithischer
Ziegelbauweise

Führung / Kommunikation

29 In den Metropolen können
sich Durchschnittsverdiener nur
noch kleine Eigentumswohnun-
gen leisten - Wenig Spielraum für
Familien

33 Das hemmt den Bau bezahl-
barer Wohnungen: Fehlendes
Bauland, fehlende Experten in den
Genehmigungsbehörden, Wider-
stände der Nachbarn – Studie von
BMUB und BBSR

35 Aareon Kongress 2017: Anpa-
cken! Den Erfolg aktiv gestalten.

37 Werden Sie jetzt aktiv! Elek-
tronischer Rechtsverkehr ab 2018.
Die neuen Regelungen - Susanne
Wolf erklärt sie.

39 Wohnungen: Das wurde im
ersten Quartal gehandelt - Gewerb-
licher Wohninvestmentmarkt mit
bemerkenswerter Entwicklung

41 Besser gezielt als groß:
Warum bringt lokales Knowhow
mehr Wertschöpfung bringt als
Skaleneffekte, Herr Meyer?

43 Katze, Hund, Vogel oder
Maus?
Welche Haustiere dürfen Mieter
in ihren Wohnungen halten – die
Wohnprofis geben Rat

45 Das Bundesbodenschutzgesetz
und die darin enthaltene Haftung
der Organe einer juristischen
Person. Was ist zu tun, Herr Kal-
scheuer

47 Der Neubau in der Woh-
nungseigentumsverwaltung – in
vier Phasen - Martin Metzger, Vor-
stand im BVI, zeigt den Weg auf

50 517 000 Wohnungen fehlen
in Hessen bis 2040 - Fehlendes
Bauland ist der Flaschenhals für
mehr Wohnungsbau – Bauland-
Offensive gegründet

55 Vorsicht arbeitsrechtliche Stol-
perfallen: Bei Leiharbeitern und
Selbstständigen gibt es verschärfte
Vorgaben

57 Neun Urteile zum Wohnzim-
mer im Freien - Was man bei der
Gartennutzung alles bedenken
muss

59 Digitale Dörfer: Was man
von der Digitalisierung ländlicher
Regionen lernen kann - Interview
mit Steffen Hess

61 Silikonfugen und die Lei-
tungswasserversicherung – Zahlt
die Versicherung, wenn die Fuge
undicht wird, Herr Senk?

63 Bundestagswahl wird Woh-
nungswahl - 30 Organisationen
und Verbände legen 12-Punkte-
Katalog zum Wohnungsbau vor

66 Trumpfkarte Elektromo-
bilität - Fiskus sponsert jetzt die
Elektromobilität von Mitarbeitern.
Arbeitgeber und Arbeitnehmer
profitieren gleichermaßen

Marketing

68 Neue Serie: Online-Marketing
in der Wohnungswirtschaft Teil 2:
Wie eine gute Website entsteht

Soziales

72 Quartiersbezogener Wohn-
projekte für ein selbstbestimmtes
Leben im Alter. Praxisleitfaden der
Joseph-Stiftung zum Download

Personalien

74 Sandra Wehrmann ist neues
Vorstandsmitglied bei degewo

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser

Mehr Wettbewerb, mehr Bauland, mehr Effizienz

„Wir benötigen Partner in der Messdienstleistung, die offen und flexibel agieren. Dabei muss den Kosten auch angemessener Nutzen gegenüberstehen. Messen darf kein Selbstzweck sein“, so kommentierte GdW-Präsident Axel Gedaschko die am 4. Mai veröffentlichten Ergebnisse der Sektoruntersuchung im Bereich der Erfassung und Abrechnung von Heiz- und Wasserkosten des Bundeskartellamtes. Das Bundeskartellamt forderte hier auch mehr Wettbewerb bei Ablesediensten. Aber lesen Sie selbst ab Seite 7.



Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

auch mehr Bauland zur Verfügung stehen wird und ob die übrigen Bundesländer von den Ideen lernen können, lesen Sie ab Seite 50.

Effizienz steht beim Wohnungsbau ganz oben auf der Agenda, wie es geht beschreiben wir ab Seite 26. Ähnlich dem „Kieler Modell“ schafft die Deutschen Bauwelten GmbH kostengünstig, nachhaltig Wohnraum modular in monolithischer Ziegelbauweise.

Was hemmt den Bau bezahlbarer Wohnungen? Dieser Frage ging das Institut Quaestio Forschung & Beratung im Auftrag des Bundesbauministeriums und des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) nach. In den fünf Großstädten Aachen, Dresden, Düsseldorf, Freiburg und Nürnberg wurden Experten aus Wohnungsunternehmen und kommunalen Verwaltungen zum Thema Neubautätigkeit befragt. Kurz das Ergebnis: Fehlendes Bauland, fehlende Fachleute in den Genehmigungsbehörden, Widerstände der Nachbarn. Fakten, die die Wohnungswirtschaft schon seit langem beklagt, aber lesen Sie die komplette Studie und was Ministerin Hendricks vorschlägt, ab Seite 33.

In Hessen fehlen bis 2014 rund 517 000 Wohnungen. Das Problem ist fehlendes Bauland. Um Abhilfe zu schaffen haben sich das Land Hessen, die Nassauische Heimstätte und die Hessische Landgesellschaft zusammengetan und die „Bauland Offensive Hessen GmbH“ gegründet. Wie dann am Ende

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 105 erscheint am 14. Juni 2017

Mai 2017. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten.

Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda

Gebäude / Umfeld

Vorsicht bei Wasserschäden! Neue Untersuchung der Uni Innsbruck belegt mikrobielle Eskalation in Estrichdämmschichten trotz Trocknung

Was einige Schimmel-Experten aus praktischen Sachverständigentätigkeiten erfahrungsbedingt vermuteten, wurde nun durch eine Untersuchung an der Universität Innsbruck belegt: Eine mikrobielle Eskalation nach einer Durchfeuchtung von Estrichdämmschichten ist während der Trocknung nicht zu vermeiden. Dipl.-Ing. Univ. Ralf Gebauer, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Wärme- und Feuchtigkeitsschutz sowie Abdichtungen, präsentierte erstmals vor größerem Fachpublikum beim 7. Würzburger Schimmelpilz-Forum die Ergebnisse seiner Forschungstätigkeit „Feuchteschäden an Fußbodenaufbauten“.



Dipl.-Ing. Univ. Ralf Gebauer.

Foto: Gebauer-Ingenieure

In Wohn- und Bürogebäuden werden überwiegend schwimmende Estriche eingebaut. Kommt es in diesen Gebäuden zu einem Wasserschaden, läuft das Wasser über die Estrich-Randfugen und die sonstigen Öffnungen in die Dämmschichtebene unter dem Estrich. Die Stahlbeton-Geschossdecken und -Bodenplatten sind meist so dicht, dass das eingedrungene Wasser zunächst zwischen der Geschossdecke und der Dämmschichtebene verbleibt. Schon nach kurzer Zeit keimen und wachsen hier Mikroorganismen, wenn genügend freie Feuchtigkeit auf den Bauteiloberflächen vorhanden ist.

Um ein solches Wachstum zu beenden bzw. die Auskeimung zu verhindern und weitere negative Einflüsse der Feuchtigkeit auf Bauteile zu vermeiden, werden Estriche und die durchfeuchteten Dämmschichten unter den Estrichen technisch getrocknet. Der Trocknungserfolg ist jedoch durch Messung nicht sicher nachprüfbar. Zudem ist nach Feuchteeinwirkung die sich entwickelnde mikrobielle Situation unklar. Erst durch mikrobiologische Untersuchungen oder den Ausbau der Dämmschicht unter dem Estrich kann letztendlich ermittelt werden, ob in diesem Bodenaufbau durch

die Befeuchtung eine mikrobielle Eskalation stattgefunden hat. In diesem Falle wäre jedoch die vorangegangene technische Trocknung wirtschaftlich sinnlos.

Dipl.-Ing. Univ. Ralf Gebauer, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Wärme- und Feuchtigkeitsschutz und Abdichtungen aus Weilheim, untersuchte deshalb im Rahmen einer Dissertation an der Universität Innsbruck, ob schwimmend eingebaute Estriche auf verschiedenen Dämmschichten technisch vollständig (bis zur Ausgleichsfeuchte) getrocknet werden können. Da es sehr viele Estrich-Dämmschicht-Kombinationen gibt, wurden die am häufigsten vorkommenden Kombinationen untersucht.

Der ausführliche Fachbeitrag mit verschiedenen Probenergebnissen und dem Grundriss der Versuchsgebäude sind Bestandteil des Tagungsbandes und kann zum Selbstkostenpreis von 20 Euro einschl. Versand unter schott@peridomus.de angefordert werden.

Das 7. Würzburger Schimmelpilz-Forum fand vom 31. März bis 1. April 2017 im Gesandtenbau der Residenz Würzburg statt. Veranstalter ist das unterfränkische Sachverständigen-Institut [peridomus Dr. Führer](http://peridomus.de).

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



AVW Unternehmensgruppe
Versicherungsmakler

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Diese sind Zementestriche mit Dämmung aus

- Faserdämmstoff (Mineralwolle, KMF) und
- Schaumkunststoff (expandiertes Polystyrol, EPS)

Außerdem sollte überprüft werden, inwieweit sich im Zuge der Trocknung eine mikrobielle Eskalation, insbesondere im Hinblick auf Schimmelpilze, vermeiden lässt.

Versuche im Freigelände

Für die Untersuchung wurde ein Versuchsstand mit zwei Räumen à 10 Quadratmeter Grundfläche errichtet. In diese Räume wurden nacheinander mehrere schwimmende Estriche eingebaut, bewässert und nach dem aktuellen Stand der Technik im Unterdruckverfahren wieder getrocknet. Anschließend wurde der Estrich jeweils mit der Dämmung ausgebaut. Die ausgebauten Dämmschichten (EPS und KMF) wurden weiter untersucht: Der Wassergehalt wurde ermittelt und mit dem Einbauwassergehalt verglichen. Außerdem wurden die Keimdichten (kultivierbare Schimmelpilz- und Bakteriensporen) der Dämmschichten bestimmt.

Gebauers Untersuchung belegt, dass bei den am häufigsten verwendeten Materialkombinationen eine technische Trocknung von Estrichen auf Dämmschichten nicht sicher und nicht vollständig erreicht wird. Eine mikrobielle Eskalation nach einer Durchfeuchtung von Estrichdämmschichten ist während der Trocknung unvermeidbar. Lediglich durch den Einbau einer Ventilationsschicht – eine Monofilamentlage – zwischen der Stahlbeton-Geschossdecke oder -Bodenplatte, konnte im Versuchsaufbau eine vollständige Trocknung der Dämmplatten erzielt werden. Hier stellte sich keine mikrobielle Eskalation ein.

Mitglieder des wissenschaftlichen Fachbeirats:

Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter, Hochschule Mainz

Rechtsanwalt Hans-Dieter Fuchs, Anwaltskanzlei Fuchs und Kollegen, München

Prof. Dr. Christian Hanus, Donau-Universität Krems (Österreich)

Dr. Christoph Trautmann, Umweltmykologie GbR, Berlin

Dr. Gerhard Führer, peridomus Institut Dr. Führer, Würzburg/Himmelstadt

Gerd Warda, Chefredakteur Wohnungswirtschaft heute, Bosau

Zum Verlauf der Trocknungsphase

Nach zwei Wochen (EPS-) bzw. drei oder vier Wochen (KMF-) Trocknung im Unterdruckverfahren war ein Feuchtgleichgewicht zwischen der Raumluft und der abgesaugten Luft erreicht. Es wurde kein weiteres Wasser aus der Estrichkonstruktion ausgetragen. Dennoch waren einzelne Dämmplatten nach dem Ausbau nass. Während der üblichen Trocknungszeiten können Fußbodenkonstruktionen mit schwimmend verlegten Estrichen also nicht sicher getrocknet werden, auch wenn Klimamessungen der Zu- und Abluft keine weitere Entfeuchtung ergeben. Laut Dipl.-Ing. Univ. Ralf Gebauer darf sogar bezweifelt werden, ob auch nach langen Trocknungszeiten eine vollkommene Entfeuchtung der Dämmplatten sicher erreicht wird. Offensichtlich erreicht die zum konvektiven Feuchtetransport erforderliche Luft nicht alle Bereiche der Dämmebene. Eine Entfeuchtung mit diffusivem Feuchtetransport dauert bei üblichen Aufbauten sehr lange oder ist unmöglich (beispielsweise bei einer Bodenplatte mit innenliegender Abdichtung, PE-Folie unter dem Zementestrich, Fliesenbeläge etc.).

Die Verkeimung des Substrats unter der Dämmebene hat nach den Untersuchungen von Gebauer keinen Einfluss auf die Keimbildung in der Dämmebene. Selbst bei günstigen Randbedingungen, wie Fluten mit Leitungswasser, nicht verschmutzte Randfugen, Trocknungsbeginn bereits zwei Tage nach Flutung etc. ist ein Auskeimen und Wachsen von Bakterien und Schimmelpilzen in der Dämmebene nicht vermeidbar. Wegen der sehr hohen Keimdichten von Bakterien sollten diese bei der Beprobung nicht vergessen werden. Sowohl die Feuchteverteilung als auch die Verteilung der Pilze in der Dämmebene war in kleinen Abständen stark unterschiedlich ausgeprägt. Wurde im Versuch präventiv eine Strömungsebene (z. B. Wirtgelege) unter der Dämmschicht eingebaut, konnte die Dämmschicht vollständig getrocknet und eine mikrobielle Eskalation verhindert werden.

Christine Scharf

Energie / Umwelt

Sektoruntersuchung bei Ablesediensten von Heiz- und Wasserkosten – Bundeskartellamt empfiehlt mehr Wettbewerb bei Ablesediensten

Das Bundeskartellamt empfiehlt Maßnahmen zur Belebung des Wettbewerbs bei Ablesediensten. Die Behörde hat am 4. Mai den Abschlussbericht zu ihrer Sektoruntersuchung im Wirtschaftszweig Submetering vorgelegt. Submetering umfasst die verbrauchsabhängige Erfassung und Abrechnung von Heiz- und Wasserkosten in Gebäuden sowie die Überlassung der dafür benötigten messtechnischen Ausstattung wie Heizkostenverteiler oder Wärme- und Wasserzähler.



Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes. Foto: Bundeskartellamt

Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamtes: „Wenige große Unternehmen beherrschen den Markt für Ablesedienste von Heiz- und Wasserkosten. Ein Anbieterwechsel ist regelmäßig mit hohen Kosten verbunden und durch lange Vertragslaufzeiten sowie technische Hürden zusätzlich erschwert. Es ist ein Grundproblem, dass die Kosten für das Ablesen in der Regel vom Mieter getragen werden, die Auswahl und die Beauftragung des Ablesedienstes hingegen der Vermieter trifft. Eine Belebung des Wettbewerbs kann im Ergebnis dazu führen, dass die Verbraucher weniger bezahlen müssen. Wir haben dazu in unserem Bericht Vorschläge für gesetzliche Maßnahmen formuliert. Außerdem behalten wir uns vor, marktabschottende Verhaltensweisen der Anbieter genauer zu prüfen.“

Das Geschäftsfeld Submetering hatte im Jahre 2014 in Deutschland ein Umsatzvolumen von rund 1,47 Mrd. Euro. Lässt man die in der Praxis bestehenden Unterschiede im Leistungsumfang außer Betracht, so erzielten die dort tätigen Unternehmen einen durchschnittlichen Umsatz

pro Wohneinheit und Jahr in Höhe von rund 74 Euro, wobei deutliche Unterschiede zwischen den verschiedenen Anbietern festzustellen sind. Die Renditen der Submetering-Unternehmen sind verhältnismäßig hoch.

Die Untersuchung des Bundeskartellamtes zeigt, dass die Anbieterseite hoch konzentriert ist. Auf die beiden Marktführer Techem und ista entfielen im Jahre 2014 zusammengekommen über 50 Prozent des Gesamtmarktvolumens und auf die größten fünf Anbieter insgesamt über 70 Prozent. Nach den Ermittlungen im Rahmen der Sektoruntersuchung bestehen erhebliche Anhaltspunkte für das Vorliegen eines wettbewerbslosen Oligopols, dem zumindest die beiden Marktführer, möglicherweise aber auch weitere der größten fünf Anbieter, angehören.

Die Sektoruntersuchung kommt weiter zu dem Ergebnis, dass sowohl eine Reihe von Strukturmerkmalen als auch bestimmte Verhaltensweisen der Submetering-Anbieter dem Kunden einen Anbieterwechsel erschweren und damit geeignet sind, den Wettbewerb zwischen den Submetering-Anbietern zu begrenzen. Zu den zentralen strukturellen Wettbewerbshemmnissen zählen die langen tatsächlichen Vertragslaufzeiten, die unter anderem auf unterschiedliche Eichfristen für verschiedene Zählerarten zurückzuführen sind.



© Bundeskartellamt

Den Bericht finden Sie hier als Pdf per **KLICK**

Lesen Sie auch was GdW-Präsident Gedaschko dazu sagt. Hier per **KLICK**

GdW zu Sektoruntersuchung des Kartellamtes: Wir möchte Partner, die offen und flexibel agieren, wo Kosten auch dem Nutzen entsprechen

Die Preissensibilität der Auftraggeber ist nur schwach ausgeprägt. Das ist zum Einen darauf zurückzuführen, dass die Nutzer überwiegend die Kosten des Submetering zu tragen haben, ohne selbst Vertragspartner der Ablesedienste zu sein. Vertragspartner sind üblicherweise die Hauseigentümer und Vermieter, die die Kosten auf ihre Mieter umlegen. Wollte man die hieraus resultierenden Hindernisse für mehr Wettbewerb vollständig abbauen, müsste man dieses Dreiecksverhältnis als solches in Frage stellen und die Kosten für das Submetering dem Auftraggeber des Submetering-Unternehmens auferlegen.

Zum anderen sind die Kosten des Submetering für die Nutzer bislang teilweise schwer oder gar nicht nachvollziehbar, da sie in den Nebenkostenabrechnungen nur aggregiert ausgewiesen werden.

Ein Wechsel des Anbieters wird auch durch die fehlende Interoperabilität von Zählersystemen sowie eine geringe Vergleichbarkeit von Preisen und der Qualität der angebotenen Leistungen erschwert. Durch legislative Eingriffe zeichnet sich eine Entwicklung hin zu mehr interoperablen Systemen ab, die Anbieterwechsel zukünftig erleichtern könnte. Das Bundeskartellamt wird die gesetzgeberischen Prozesse aufmerksam verfolgen.

Um die genannten Wettbewerbshemmnisse abzubauen, empfiehlt das Bundeskartellamt gesetzgeberische Maßnahmen:

- die Förderung der Interoperabilität von Zählern,
- eine Vereinheitlichung der Eichfristen und Nutzungsdauern der Zähler,
- eine verbesserte Transparenz für die Wohnungsmieter durch Informationsrechte und Ausschreibungspflichten.

Zu Sektoruntersuchungen im Allgemeinen:

Das Bundeskartellamt kann die Untersuchung eines bestimmten Wirtschaftszweiges durchführen, wenn besondere Umstände vermuten lassen, dass der Wettbewerb im Inland möglicherweise eingeschränkt oder verfälscht ist (sog. Sektoruntersuchung, § 32e GWB). Es handelt sich um eine Branchenuntersuchung, ausdrücklich aber nicht um ein Verfahren gegen bestimmte Unternehmen. Verfahren im Nachgang zu einer Sektoruntersuchung sind möglich, wenn sich ein Anfangsverdacht für einen Verstoß gegen Wettbewerbsvorschriften ergeben sollte.

Der beste Zeitpunkt
für Ihren Website-Relaunch?

Jetzt.



stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Energie / Umwelt

GdW zur Sektoruntersuchung des Kartellamtes: Wir möchten Partner, die offen und flexibel agieren, wo Kosten auch dem Nutzen entsprechen

Das Bundeskartellamt hat am 4. Mai die Ergebnisse der Sektoruntersuchung im Bereich der Erfassung und Abrechnung von Heiz- und Wasserkosten verkündet. Danach empfiehlt das Kartellamt Maßnahmen zur Belebung des Wettbewerbs bei Ablesediensten. Der Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW hatte dies seit langem gefordert und betont dabei: „Wir benötigen Partner in der Messdienstleistung, die offen und flexibel agieren.“

Dabei muss den Kosten auch angemessener Nutzen gegenüberstehen. Messen darf kein Selbstzweck sein. „Die Wohnungswirtschaft unterstützt die Forderung des Bundeskartellamtes nach mehr Wettbewerb am Markt. Wir beobachten aber auch, dass schon in den letzten Monaten – nicht zuletzt vielleicht auch durch die Sektoruntersuchung – deutlich Bewegung in den Markt gekommen ist. Bei teilweise sehr unterschiedlichen Preisabschlüssen waren verstärkt Preisanpassungen nach unten zu beobachten. Dies kommt den Mietern zugute, kommentierte GdW-Präsident Axel Gedaschko.

Das sogenannte „Submetering“ umfasst die Erfassung und Abrechnung des mieterseitigen Verbrauchs von Heizenergie und Wasser in Gebäuden. Meist beinhaltet es zusätzlich die Überlassung der dafür benötigten messtechnischen Ausstattung wie Heizkostenverteiler, Wärme- und Wasserzähler. Die Wohnungswirtschaft im GdW arbeitet intensiv daran, die Betriebskosten zu begrenzen und damit die Wohnkosten zu stabilisieren. Auch der Bereich des Messwesens kann hier Beiträge leisten. Ein funktionierender Wettbewerb hilft dabei und führt zu angepassten Preisen. „Wir wünschen uns eine ausgezeichnete Qualität bei vernünftiger Preisgestaltung. Angesichts sehr unterschiedlicher Erfahrungen mit Messdienstleistungen übernehmen mittlerweile einige Wohnungsunternehmen das Ablesen selbst.“

Grundsätzlich zählen Ablesekosten zu den Betriebskosten. Im Rahmen der Betriebskostenverordnung in Verbindung mit der Heizkostenverordnung ist der Vermieter verpflichtet, die entstandenen Wärme- und Wasserkosten auf die Mieter zu verteilen und abzurechnen. Dem Vermieter obliegt es, wie und mit wem er die Erfassung und Verteilung organisiert. Dabei muss das Gebäude als Ganzes und nicht nur der einzelne Verbraucher betrachtet werden. Aussagen, es sei ein Grundproblem, dass die Kosten für das Ablesen in der Regel vom Mieter getragen werden, die Auswahl und die Beauftragung des Ablesedienstes hingegen der Vermieter treffe, sind daher nicht nachvollziehbar. „Es ist nun einmal so, dass der Gesetzgeber den Vermieter zur Abrechnung verpflichtet. Hierfür trägt er die Verantwortung. Im Gegenzug stehen dem Mieter bei fehlerhafter Abrechnung erhebliche Kürzungsrechte zu.“

Durch die Digitalisierung werde es noch einiges an Bewegung im Markt geben, so der GdW-Chef. „Es wird sich zeigen, wer es verstanden hat, die wohnungswirtschaftlichen aber auch die mieterseitigen Interessen abzuholen.“

Katharina Burkardt

Energie / Umwelt

Hamburger Unternehmensgruppe rund um KALO übernimmt den Erfurter Messgerätespezialisten QUNDIS GmbH von HgCapital.

Die Unternehmensgruppe übernimmt mit der KFQ Beteiligungs GmbH den Messgerätehersteller QUNDIS sowie dessen Tochterunternehmen SMARVIS. Das Investment der Gruppe, zu der auch die KALORIMETA AG & Co. KG gehört, treibt die Digitale Transformation weiter voran und ebnet den Weg für einen neuen starken Spieler im Feld der klimaintelligenten Steuerung von Immobilien. Bereits heute sind QUNDIS Geräte in mehr als 6 Millionen Wohnungen verbaut, der Messgerätespezialist ist in 30 Ländern weltweit vertreten.



Unternehmensbeteiligung voraussichtlich Ende Mai abgeschlossen – Bestandsinvestor HgCapital bleibt erhalten Foto: Quandis

Bis Ende Mai soll die Anteilsübertragung abgeschlossen sein. Die QUNDIS GmbH wird damit ein Teil der Hamburger Unternehmensgruppe zu der neben KALO auch die KeepFocus Europa GmbH & Co. KG, ein Datenplattformspezialist für Energiedaten sowie die IKW Service GmbH, ein Full-Service-Anbieter rund um die Betriebskostenabrechnung sowie die Beteiligung am führenden Smart-Meter-Gateway Unternehmen Powerplus Communications AG (PPC) gehört. Die Unternehmensgruppe übernimmt zunächst alle Anteile des bisherigen Investors HgCapital. Das Londoner Unternehmen verspricht sich durch die neue Eigentümerstruktur aber ebenfalls Vorteile und reinvestiert deshalb postwendend einen Teil des Kaufpreises zurück in die Unternehmensgruppe. An der Unternehmensstruktur und dem Standort Erfurt ändert sich nichts. Die QUNDIS GmbH sowie ihre Tochterfirma SMARVIS GmbH bleiben weiterhin eigenständig.

Starkes Wachstum der letzten Jahre hält an

„Ich freue mich sehr, dass wir auf der Suche nach einem passenden Zukunftspartner fündig geworden sind“, erklärt Dieter Berndt, Vorsitzender der QUNDIS-Geschäftsführung: „Indem wir uns jetzt gezielt mit anderen Experten verbünden, schreiben wir die Erfolgsgeschichte von QUNDIS konsequent fort.“ Zwischen 2014 und 2016 hat QUNDIS den Umsatz von 60 auf heute über 90 Millionen Euro gesteigert, das Unternehmen ist hochprofitabel. Wesentlichster Treiber dafür ist die Innovationsgeschwindigkeit der Erfurter: Insgesamt 55 Patente hat QUNDIS inzwischen angemeldet, fast 95 Prozent des Umsatzes erzielt das Unternehmen mit Produkten, die erst in den vergangenen zwei Jahren entwickelt wurden. Das enorme Fachwissen, gepaart mit einer vollständigen Produktpalette für die Wohnungswirtschaft und mit Erfahrungen in 30 Ländern weltweit, macht QUNDIS so wertvoll für den neuen Investor.

Neuer starker Partner der Wohnungswirtschaft im Bereich klimaintelligenter Steuerung von Immobilien

Die Hamburger Unternehmensgruppe treibt mit dieser Akquisition die Digitale Transformation weiter voran. Nach der strategischen Beteiligung an der Powerplus Communications AG (PPC) und der Übernahme der KeepFocus ist dies der nächste Schritt zum führenden Partner für die Kunden. „Ziel ist es, die Kundenanforderungen nach modernster Funk-Geräteinfrastruktur, Datensicherheit, Datenhoheit und Flexibilität noch besser bedienen zu können. Gemeinsam sind wir jetzt in der Lage, basierend auf einer unabhängigen Datenplattform alle Leistungen von der Montage über modernste Geräte- und Funktechnologie, Datenmanagementsysteme bis hin zu intelligenten Analyse- und Abrechnungssystemen einzeln oder als Full-Service-Dienstleistung anbieten zu können“, erklärt Andreas Göppel, Vorstand in der Unternehmensgruppe.

Die Unternehmensgruppe positioniert sich durch den Zusammenschluss zu einem der dynamischsten Marktteilnehmer der Wohnungswirtschaft und wird auch in Zukunft neue Maßstäbe setzen und sich zum führenden Partner der Kunden für die klimaintelligente Steuerung von Immobilien entwickeln.

Rainer Frick

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



Die QUNDIS GmbH zählt in Deutschland zu den erfolgreichsten Anbietern von Messgeräten und -systemen für die verbrauchsabhängige Erfassung und Abrechnung von Wasser und Wärme. Das Unternehmen fertigt in Erfurt unter anderem Heizkostenverteiler, Wärmezähler

und Wasserzähler mit dem Label „Made in Germany“. Zu den Kunden gehören Messdienstunternehmen, OEM-Partner und die Wohnungswirtschaft. Innovation ist fester Bestandteil der Unternehmensphilosophie, dafür wurde das Unternehmen auf dem Deutschen Mittelstands-Summit 2016 mit dem TOP 100-Preis als „Innovator des Jahres“ ausgezeichnet. Die QUNDIS-Systeme zur Zählerfernauslesung, zu denen auch Rauchwarnmelder gehören, kommen in mehr als 6 Millionen Wohnungen in über 30 Ländern zum Einsatz. Mehr Informationen finden Sie unter: www.QUNDIS.de



Die Unternehmensgruppe rund um die KALORIMETA AG & CO. KG (KALO) und die KeepFocus Europa GmbH & Co. KG bietet vernetzte Infrastruktur für Messdienstleistungen, Analyse- und Abrechnungslösungen und klimaintelligente Anwendungen in der Immobilienwirtschaft. Das innovative Angebot umfasst die Verbrauchsdatenerfassung und -analyse sowie die integrierte Abrechnung von Heiz- und Betriebskosten in der Wohnungswirtschaft und im Gewerbe. Dabei setzt die Unternehmensgruppe verstärkt auf digitales Energiedatenmanage-

ment über zentrale, anwendungsunabhängige Datenplattformen. Zu den weiteren Leistungen gehören die Legionellenprüfung des Trinkwassers, der rechtssichere Rauchwarnmelderservice, die Wartung von Anlagen zur kontrollierten Wohnraumlüftung sowie die Übernahme des gesamten debitorischen und kreditorischen Zahlungsmanagements der Kunden, inklusive Mahnwesen und Inkasso. KALO und KeepFocus setzen zur Steigerung der Transparenz, Energieeffizienz und Sicherheit über 10 Millionen eigene Messgeräte und Rauchwarnmelder ein und erstellen schnelle, rechtskonforme Abrechnungen für 1,6 Millionen Wohnungen. Die Verfügbarkeit und Qualität werden von 1.500 Mitarbeitern im Innen- und Außendienst täglich sichergestellt. Mehr Informationen finden Sie unter: www.kalo.de und www.keepfocus.dk



HgCapital ist ein sektor-spezifischer Private Equity Investor, der Management Teams dabei unterstützt, Marktführer aufzubauen und weiterzuentwickeln. Die HgCapital Sektorteams fokussieren sich dabei auf eng definierte, attraktive Investmentthemen, um dann dort dieje-

nigen Firmen zu identifizieren, die das langfristige Potential haben, schneller als ihr Markt zu wachsen und sukzessive Marktanteile zu gewinnen. HgCapital investiert in den Bereichen TMT, Services and Industrials in Westeuropa. Mit Büros in London und München verwaltet HgCapital aktuell knapp 9 Milliarden Britische Pfund für einige der weltweit führenden institutionellen und privaten Investoren.

Weitere Details unter www.hgcapital.com

Wir zeigen Sie von Ihren

besten

Seiten.

Image-Kommunikation, Mietermagazine,
Geschäftsberichte, Exposés, Webmagazine

stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Das Projekt wurde unter wissenschaftlicher Begleitung von Prof. Dr.-Ing. Friedrich Sick von der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) durchgeführt. Im Rahmen eines vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) geförderten Forschungsprojekts führt die HTW in den kommenden drei Jahren auch das Monitoring der anonymisierten Verbrauchsdaten zur Energiebilanzierung durch. „Mit dem Monitoring wollen wir den Erfolg des Projekts überprüfen und gegebenenfalls nachsteuern. Ziel ist es, nicht nur nachhaltig neu zu bauen, sondern unsere Wohnungsbestände auch verantwortungsvoll und nachhaltig zu entwickeln“, so degewo-Vorstand Christoph Beck.

Nachhaltiges Wohnen spart bares Geld

Für die Mieterinnen und Mieter des degewo-Zukunftshauses bedeutet die Sanierung um bis zu zwei Drittel niedrigere warme Betriebskosten. Der Wärmebedarf sinkt um bis zu 85 Prozent. Um die Technologieeffekte bestmöglich nutzen zu können, ist die Mitwirkung der zukünftigen Bewohnerinnen und Bewohner gefragt. Die größte Umstellung liegt im Lüftungsverhalten, denn das Zukunftshaus be- und entlüftet sich selbst. Aktives Lüften ist nicht mehr erforderlich, ebenso wenig wie das Variieren der Heizregler. Die Deckenheizung sorgt bei konstanter Raumtemperatur für ein optimales Ergebnis. Eine Musterwohnung macht die eingebaute Technik erlebbar. Ab sofort ist Vermietungsstart für die 64 Wohnungen.

Modernste Technik, klug kombiniert

Das Mehrfamilienhaus aus dem Jahr 1955 wurde mit modernsten Nachhaltigkeitstechnologien ausgestattet, die aus Sonnenenergie zugleich Wärme und Strom erzeugen. Sie sorgen dafür, dass 100 Prozent der Wärmeenergie und nahezu 50 Prozent der Stromversorgung durch das Haus selbst bereitgestellt werden – und das, ohne das Klima mit CO₂ zu belasten. Eine Kombination aus großflächigen Solarmodulen (Photovoltaik und Solarthermie), eine Strom- und eine geothermische Wärmespeicherung, Wärmepumpen, die Deckenheizung und eine hocheffiziente Lüftung mit Wärmerückgewinnung bilden dafür die technische Basis. In einem bestehenden Wohnhaus ist diese Kombination neu und höchst innovativ. Die Gebäudehülle ist auf Passivhaus-Standard gedämmt.

Sonnenenergie ins Haus geholt

Der selbst erzeugte, klimafreundliche Strom wird durch Photovoltaik gewonnen und ist exklusiv den Mieterinnen und Mietern des Zukunftshauses vorbehalten. Eine Verpflichtung zur Stromabnahme besteht nicht. Die Konditionen sind günstig und führen bei einem Verbrauch von 3.500 kWh pro Jahr zu einer Ersparnis von ca. 11 Prozent gegenüber den Grundversorgerkonditionen. Dank des Einbaus von Smart Metern können Mieterstromkunden ihre Verbräuche künftig über ein Webportal kontrollieren.

Sabrina Gohlisch

degewo ist das führende Wohnungsbauunternehmen in Berlin. Mit rund 67.000 Wohnungen im Eigen- und mehr als 6.000 Wohnungen im Fremdbestand, sowie rund 1.100 Mitarbeitern zählen wir zu den größten und leistungsfähigsten Wohnungsbauunternehmen in Deutschland. Unsere Bestände befinden sich in allen Stadtteilen Berlins und wir sind auf Wachstum ausgerichtet. Wir verbessern stetig unseren Service, so dass wir den vielfältigen Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen. Als kommunales Wohnungsbauunternehmen übernehmen wir Verantwortung für die Stadt Berlin und ihre Menschen.

Energie / Umwelt

G+D, das Joint Venture von GETEC und Deutsche Wohnen kauft die Stadtwerke Thale

Die Deutsche Wohnen AG und der Magdeburger Energiedienstleister GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG erweitern ihre strategische Partnerschaft. Über das gemeinsame Joint Venture G + D Gesellschaft für Energiemanagement mbH (G + D) haben die Unternehmen 100 Prozent der Gesellschaftsanteile an den Stadtwerken Thale von BS Energy erworben. Die entsprechenden Verträge sind Mitte März 2017 unterzeichnet und der Verkauf am 7. April 2017 vom Bundeskartellamt freigegeben worden.



V.l. Christian Pfeuffer, Geschäftsführer der Stadtwerke Thale und Prokurist der Deutsche Wohnen AG; Lars Dormeyer, Geschäftsführer der Deutsche Wohnen Construction and Facilities GmbH; Markus Stoll, Geschäftsführer der Stadtwerke Thale und Vorstand der GWE; Matthias Henze, Bereichsleiter Finanzen und Controlling BS|Energy und Geschäftsführer der Stadtwerke Thale; Dirk Meyer, Kaufmännischer Leiter der GWE; Matthias Büttner, Bereichsleiter Recht und Organisation BS|Energy sowie Steffen Schmidt, Leiter Konzernkoordination der GETEC|GRUPPE nach dem Closing des Kaufs der Stadtwerke Thale. Foto:G+D

„Die Stadtwerke Thale sind sehr gut aufgestellt und überzeugen durch ihr breites Angebotsportfolio und die gute Kundenorientierung“, erklärt Markus Stoll, Vorstand der GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG. „Wir knüpfen mit der Transaktion an unser bisheriges Engagement in der Region an. Erst vor einem Jahr haben wir das gesamte Kabelnetz der Rundfunk Gernrode GmbH übernommen und modernisiert. Und noch in diesem Jahr werden die Baumaßnahmen für Breitbandinfrastrukturen und High-Speed-Internet abgeschlossen. Wir wollen unseren Kunden einfach mehr bieten. Ein Gesamtangebot aus energieeffizienter und hochmoderner Multimedia-Infrastruktur – alles aus einer Hand.“

Die Stadtwerke Thale betreiben ein Nahwärmenetz mit rund 2.000 Versorgungseinheiten. Die Wärmeerzeugung erfolgt umweltfreundlich über zwei Heizkraftwerke mit insgesamt 12 MW thermischer Leistung. In der Wärmeerzeugung sind auch zwei Biomethan-Blockheizkraftwerke integriert. Darüber hinaus liefern die Stadtwerke Thale auch Strom und Erdgas an rund 5.500 Haushalts- und Gewerbekunden in der Region Thale. „Mit dem gemeinsamen Erwerb der Stadtwerke Thale konnten wir unsere bestehende Kooperation mit der GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG erfolgreich erweitern und unsere Partnerschaft auf ein breiteres Fundament auch außerhalb der Versorgung der Immobilienbestände der Deutsche Wohnen Gruppe

stellen. Die G + D steigt mit dem Erwerb der Stadtwerke erstmalig in das Endkundengeschäft ein. Durch den Erwerb werden wir die Ertragskraft der G+D signifikant steigern“, sagt Lars Dormeyer, Managing Director der Deutsche Wohnen AG.

Die Geschäftsführung der Stadtwerke Thale übernehmen Markus Stoll und Christian Pfeuffer, Prokurist der G + D. GETEC und Deutsche Wohnen schlossen 2013 eine strategische Partnerschaft und gründeten das Gemeinschaftsunternehmen G + D. Anfang April 2017 versorgte das Gemeinschaftsunternehmen bereits rund 80.000 Einheiten mit Primärenergie oder Wärme. Matthias Henze, Vorstandsmitglied BS Energy und bisheriger Geschäftsführer der Stadtwerke Thale sagt: „Für die Stadtwerke Thale ist es positiv, dass mit G+D ein neuer Gesellschafter gefunden wurde, der in Sachsen-Anhalt verankert ist. Unseren Kunden in Thale möchte ich sagen: Wir waren gerne für Sie da.“

Für ca. 12 Monate übernimmt BS Energy noch verschiedene Dienstleistungen für die Stadtwerke Thale, unter anderem die Abrechnung für den zurückliegenden Lieferzeitraum.

Manuela Damianakis

Anika Zachert

Annette Schütz



Im Dienste der Wohnungswirtschaft

Die Wohnen Plus Akademie wurde 1990 von Robert Koch gegründet mit dem Ziel, die gemeinnützigen Bauvereinigungen durch praxisnahe Aus- und Weiterbildung zu unterstützen. Rasch konnten anerkannte ExpertInnen aus der Branche als Vortragende für Aus- und Weiterbildungsaktivitäten und andere Formate gewonnen werden. Vieles hat sich seither verändert: Die Wohnen Plus Akademie präsentiert sich heute als eigenständige GmbH mit einem großen Netzwerk von ExpertInnen, TrainerInnen, KooperationspartnerInnen und FörderInnen. Die Zusammenarbeit mit Universitäten und neue Themen bereichern das Angebot. Gleich geblieben ist das Verständnis für unsere Aufgaben: sich mit den aktuellen Fragen der Branche auseinanderzusetzen und praxistaugliche Antworten darauf zu geben.

Über die GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG

Die GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG entwickelt Energiedienstleistungsprojekte für die Immobilienwirtschaft, Krankenhäuser sowie soziale Einrichtungen, Hotels und öffentliche Liegenschaften. Wir optimieren die Nebenkosten unserer Kunden und bieten maßgeschneiderte Contractinglösungen. Die GETEC sieht sich als Möglichmacher der Energiewende. Die Vision ist es mit intelligenten Lösungen und optimalen Geschäftsmodellen das führende Energieeffizienzunternehmen zu sein. Die GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG ist ein Unternehmen der GETEC. GETEC bietet mit ihren Gesellschaften das gesamte Spektrum an Energiedienstleistungen im liberalisierten Energiemarkt an. Nachhaltigkeit, Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Schonung von Ressourcen bilden dabei die Leitlinien der Unternehmenspolitik.

Über die Deutsche Wohnen

Die Deutsche Wohnen ist eine der führenden börsennotierten Immobiliengesellschaften in Deutschland und Europa, deren operativer Fokus auf der Bewirtschaftung und Entwicklung ihres Portfolios, mit dem Schwerpunkt auf Wohnimmobilien, liegt. Der Bestand umfasst zum 31. Dezember 2016 insgesamt 160.200 Einheiten, davon 158.000 Wohneinheiten und 2.200 Gewerbeeinheiten. Die Deutsche Wohnen ist im MDAX der Deutschen Börse gelistet und wird zudem in den wesentlichen Indizes EPRA/NAREIT, STOXX Europe 600 und GPR 250 geführt.

Über BS|Energy

BS|ENERGY ist ein Tochterunternehmen der Stadt Braunschweig (25,1%) und der Veolia Deutschland GmbH (74,9%). Das Unternehmen ist Grundversorger in Braunschweig und Eigentümer der Leitungsnetze (Strom, Gas, Wasser, Wärme, Glasfaser). Neben Energie und Wasser bietet die BS|ENERGY Gruppe Dienstleistungen in den Bereichen Abwasser, Straßenbeleuchtung, Energie und Infrastruktur an. BS|ENERGY erwirtschaftete 2015 einen Umsatz von ca. 700 Mio Euro. Die größten Beteiligungen sind BS|NETZ (Netzbetreiber) und SE|BS (Stadtentwässerung). Die gesamte BS|ENERGY Gruppe beschäftigt etwa 1.200 Mitarbeiter und Auszubildende. www.bs-energy.de

Energie / Umwelt

Heiz- und Brauchwasserwärme im Gebäudebestand – Innovative Betriebsführung sichert Effizienzen.

Die 3 Schritte beschreibt Frank Martin Jarmer

Bis 2050 soll laut Bundesregierung rund 80 Prozent weniger Primärenergie im Bestand verbraucht werden als im Referenzjahr 2008. Dem für 2017 geplanten Gebäudeenergiegesetz wird – soweit das heute schon absehbar ist – eine zentrale Rolle auf dem Weg dahin zukommen. Das hat erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen für Immobilieneigentümer und -verwalter.

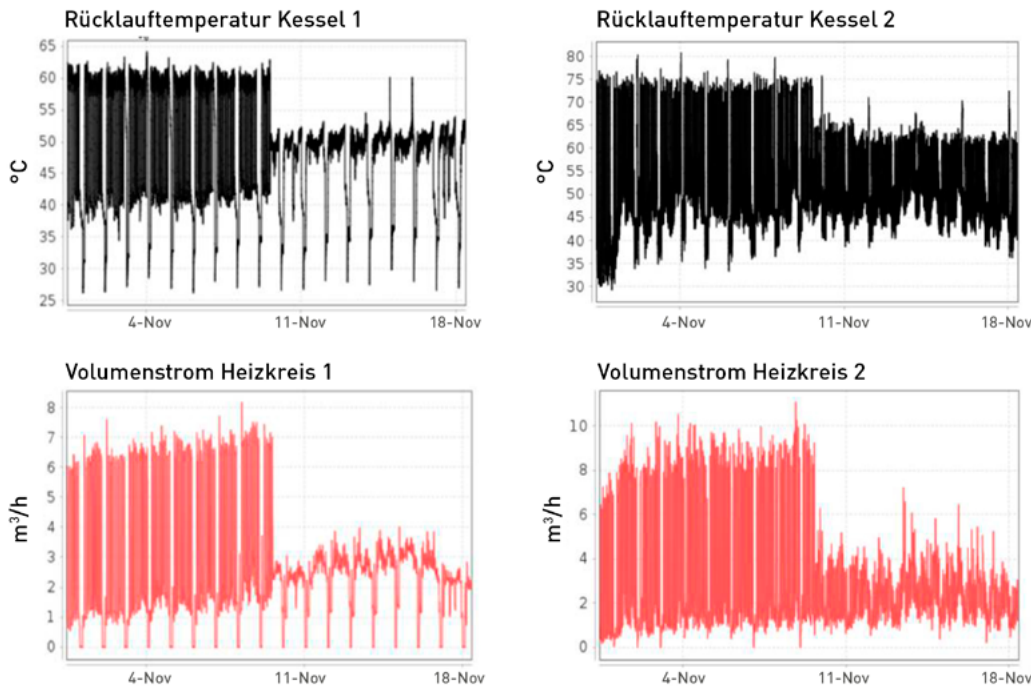


Frank Martin Jarmer, Foto: Urbana Energiedienste GmbH

Mit dem Zusammenschluss des Energieeinsparungsgesetzes (EnEG), der Energieeinsparverordnung (EnEV) und des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes (EEWärmeG) sollen Passiv- und Fast-Null-Energiehäuser zum EU-weiten Standard werden. Daraus ergeben sich ambitionierte Ziele – nicht nur für den Wohnungsneubau. Denn realistisch betrachtet liegt ein weitaus größerer Hebel zur Erreichung der Klimaziele derzeit im Gebäudebestand, dessen Energiebedarf sich noch viele Jahrzehnte auf den CO₂-Ausstoß auswirken wird.

Smart Meter Gateway unabdingbar

Diese ambitionierten Ziele können aber nicht allein durch Einzelmaßnahmen, wie zum Beispiel die Gebäudedämmung oder die Anlagentechnologie, realisiert werden. Die Integration der Erneuerbaren Energien in die Gebäudeversorgung, die Verknüpfung von Energieabnahme mit der -bereitstellung als auch die Kopplung der energiewirtschaftlichen Sektoren werden ihren Teil zur Zielerreichung leisten müssen. Die neuen rechtlichen Grundlagen sowie die ehrgeizigen Klimaziele weisen dem Smart Meter Gateway (SMGW) deshalb zukünftig die zentrale Position zu.



Wie effektiv die qualifizierte Betriebsführung in der Realität sein kann, zeigt ein Pilotprojekt der Urbana im Rhein-Main-Gebiet. Der durchschnittlich spezifische Effizienzgewinn, der durch die Anlagenoptimierung entstand, liegt bei 5,7 Prozent. Quelle: Urbana

Umsetzung in der Praxis

Die klimaintelligente Steuerung von Gebäuden ermöglicht der Immobilienwirtschaft, diese Herausforderungen wirtschaftlich umzusetzen. Voraussetzung hierfür ist die Vernetzung und Digitalisierung von Gebäuden sowie, was die Energiebereitstellung angeht, ein qualifizierter, professioneller Anlagenbetrieb, mit dem Know-how, diese spezialisierte und diversifizierte Anlagentechnik und Infrastruktur optimal zu betreiben. Deshalb setzt der Spezialist für die dezentrale Energieversorgung auch auf die Anlagenbetriebsführung. Ihr innovatives Lösungskonzept summiert die Urbana unter dem Label „effizB“ und gibt ein Effizienzversprechen: Alle Gewinne, die nach Deckung der Betriebsführungs- und Wartungskosten erreicht werden, werden weitergereicht.

In drei Schritten zum optimalen Anlagenbetrieb im Gebäudebestand

Um das individuelle Optimum an Energieeffizienz zu erreichen, sind drei Optimierungs-Level möglich: Die erste Stufe ist kurzfristig und ohne Kundeninvestitionen zu realisieren. Dazu zählen beispielsweise die optimierte Einstellung des Sommer- und Winterbetriebs, die Pumpen- und Strangregulierung oder die Optimierung von Regelgrenzen. Allein durch diese Maßnahmen werden Brennstoff und Hilfsstoffe, wie beispielsweise Strom, gespart und ein energieeffizienter Betrieb allein mit der bestehenden Anlagentechnik geschaffen. Diese Optimierung reduziert den Vollastbetrieb und die Taktungen, was sich positiv auf die Lebensdauer der Anlagenteile auswirkt. Bereits durch diese Optimierung des Anlagenbetriebs kann ein Effizienzgewinn von bis zu sieben Prozent erreicht werden.

Vor allem bei über 15 Jahre alten Bestandsanlagen, mit hohen, absehbaren Wartungskosten, ist es ratsam, die Anlagentechnik zu modernisieren. In diesem zweiten Level werden also alte Komponenten oder ganze Anlagen durch neue, effizientere ausgetauscht. Die dadurch kurzfristig realisierbaren Effizienzgewinne von bis zu 15 Prozent erlauben eine schnelle Amortisierung der dafür notwendigen Investitionen.

Im dritten und letzten Level steht die intelligente Vernetzung der Energieanlagen mit den jeweiligen Abnahmestellen im Fokus. Diese Vernetzung impliziert eine Prognose der individuellen Wärmebedarfe und eine vorausschauende bedarfsgerechte Wärmeerzeugung, die so die Energieeffizienz der Liegenschaft um ungefähr zehn Prozent verbessern kann. Durch alle Maßnahmen lässt sich eine Effizienzsteigerung von mehr als 30 Prozent gegenüber dem Bestand realisieren.

Pilotprojekt

Wie effektiv die qualifizierte Betriebsführung in der Realität sein kann, zeigt ein Projekt, das Urbana für zehn Liegenschaften im Rhein-Main-Gebiet realisiert hat. Die Energiezentralen, die knapp 1.000 Wohneinheiten mit Heiz- und Brauchwasserwärme versorgen, wurden mit Warmwasserzählern, Zählerfernauslesung sowie Equipment zur Erfassung des Strom- und Gasverbrauchs ausgerüstet. Mit Hilfe dieser neu etablierten Messinfrastruktur wurde im ersten Schritt die tatsächliche Anlageneffizienz transparent. Darauf aufbauend wurden die liegenschaftsspezifische Effizienzmaßnahmen erarbeitet. Die Erstmaßnahmen konzentrierten sich auf eine Optimierung der Brenneinstellungen und der Heizkreisregelung sowie der Brauchwarmwassererzeugung, um eine energetisch optimale Wärmebereitstellung und -verteilung zu erreichen und Brennstoffkosten einzusparen. Positiver Nebeneffekt: Auch die Hilfsenergie und der Verschleiß der Anlagentechnik konnten so reduziert werden. Der Vorher-Nachher-Vergleich der Messungen macht deutlich: Die Temperaturspreizung wurde erhöht und das bewegte Volumen an Warmwasser konnte kurzfristig deutlich reduziert werden. Der durchschnittlich spezifische Effizienzgewinn, der durch die Anlagenoptimierung entstand, liegt bei 5,7 Prozent – und wird durch die kontinuierliche Optimierung weiter gesteigert.

Fazit

Je höher die Anforderungen an die dezentrale Energieversorgung von Gebäuden ist, desto komplexer sind die technischen Herausforderungen an die verwendete Effizienztechnologie und den planenden und ausführenden Dienstleister. Zusätzlich werden sich die Anforderungen an das Personal im Alltagsbetrieb verändern: Einerseits muss hier eine Spezialisierung stattfinden, auf der anderen Seite müssen aber auch übergreifende Kenntnisse der sich ausweitenden, technischen Diversität vorhanden sein. Der Einstieg in die „digitalisierte Betriebsführung“ erfordert Investments in IT, Wissen und Ressourcen. Diese können am besten partnerschaftlich zum Ziel gebracht werden, weswegen neue Allianzen zwischen Wohnungswirtschaft, Energieanbietern und Dienstleistungsunternehmen nicht nur wünschenswert, sondern zwingend notwendig sein werden, um die steigenden Kosten für die klimaschonende Energieversorgung von Gebäuden fair zu verteilen.

Frank Martin Jarmer

Geschäftsführer URBANA
Energiedienste GmbH.



Wir bringen gute Zahlen zum

Glänzen.

Geschäftsberichte, Nachhaltigkeitsberichte,
Pressearbeit

stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Energie / Umwelt

GETEC erwirbt URBANA. Das Ziel: Nebenkosten optimieren mit mehr Energieeffizienz und neuen Produkten und Geschäftsmodellen

Der deutsche Energiedienstleister GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG hat die URBANA Energiedienste GmbH sowie die URBANA Energieeinkauf GmbH erworben. Die entsprechenden Kaufverträge sind jüngst unterzeichnet worden. Der Erwerb steht noch unter dem Vorbehalt von zu erfüllenden Bedingungen wie der kartellrechtlichen Freigabe und soll zeitnah vollzogen werden. Über den Kaufpreis wurde zwischen den Parteien Stillschweigen vereinbart.



Michael Lowak. Foto: Andreas Lander

„Mit dem Erwerb von URBANA können wir als GETEC unser Dienstleistungsportfolio für die Immobilienwirtschaft insbesondere in Norddeutschland weiter ausbauen und unsere Position als führendes Energieeffizienzunternehmen in Deutschland stärken. URBANA verfügt als langjährig erfolgreiches Unternehmen im Bereich Contracting und Energieeffizienz über großes Know-how und einen beeindruckenden Anlagenbestand. Wir werden unser Know-how bündeln und gemeinsam die Zukunftsthemen Nebenkostenoptimierung und Steigerung der Energieeffizienz auch mit neuen Produkten und Geschäftsmodellen für unsere Kunden voranbringen. Wir tragen hiermit im erheblichen Maße auch zur CO₂-Reduzierung bei und sind so ein Möglichmacher der Energiewende“, erklärt Michael Lowak, Vorstandssprecher der GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG.



Jan-Christoph Maiwaldt. Foto: Kalo

„Der Verkauf des Contractinggeschäfts und damit des Anlagenbestands ist in unserem Zukunftsbild ein folgerichtiger Schritt zur digitalen Transformation, um unseren Kunden ihre Immobiliendaten nutzbarer zu machen. Mit der strategischen Beteiligung an der Power Plus Communications AG (PPC), der Übernahme der KeepFocus sowie des führenden Smart Submetering-Herstellers Qundis haben wir unsere Position als führender Partner unserer Kunden für die klimaintelligente Steuerung von Immobilien weiter gestärkt. Den Anforderungen unserer Kunden nach modernster Funk-Geräteinfrastruktur, nach Datensicherheit und -hoheit sowie nach Flexibilität zur Nutzung intelligenter Analyse-, Steuerungs- und Abrechnungssysteme können wir auf einer unabhängigen Datenplattform einzeln oder als Full-Service Dienstleister gerecht werden. Wir freuen uns, mit der GETEC eine Käufer gefunden zu haben, der die Kompetenzen der

URBANA im Betrieb von dezentralen Energieerzeugungsanlagen erkannt hat. Wir möchten den Kolleginnen und Kollegen der URBANA unseren Dank für ihren Beitrag hierzu aussprechen und viel Erfolg für die kommenden Herausforderungen wünschen“, erklärt Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstandsvorsitzender der KALO Unternehmensgruppe.

URBANA ist seit über 50 Jahren erfolgreich als Energiedienstleister für die Immobilienwirtschaft tätig. Von der Hamburger Zentrale aus steuert das Unternehmen die Versorgung von 100.000 Wohnungen sowie 600 kommunaler und gewerblicher Objekte im Contracting. URBANA stellt dabei mit rund 1.150 Heizwerken und BHKW eine thermische Anschlussleistung von über 708 MW bereit. Das Unternehmen erwirtschaftet einen Umsatz von etwa 65 Mio. Euro.

Christian Faßelt
Rainer Frick

Über GETEC WÄRME & EFFIZIENZ


Die GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG entwickelt Energiedienstleistungsprojekte für die Immobilienwirtschaft, Krankenhäuser sowie soziale Einrichtungen, Hotels und öffentliche Liegenschaften. Wir optimieren die Nebenkosten unserer Kunden und bieten maßgeschneiderte Contractinglösungen. Wir sehen uns als Möglichmacher der Energiewende. Unsere Vision ist es mit intelligenten Lösungen und optimalen Geschäftsmodellen das führende Energieeffizienzunternehmen zu sein. Die GETEC WÄRME & EFFIZIENZ AG ist ein Unternehmen der GETEC GRUPPE. GETEC bietet mit ihren Gesellschaften das gesamte Spektrum an Energiedienstleistungen im liberalisierten Energiemarkt an. Nachhaltigkeit, Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Schonung von Ressourcen bilden dabei die Leitlinien der Unternehmenspolitik.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.getec-waerme-effizienz.de

Über die Unternehmensgruppe KALORIMETA, KeepFocus, Qundis

Die Unternehmensgruppe rund um die KALORIMETA AG & Co. KG (KALO), die KeepFocus Europa GmbH & Co. KG und Qundis GmbH bietet vernetzte Infrastruktur für Messdienstleistungen, Analyse- und Abrechnungslösungen sowie klimaintelligente Steuerung für die Energie- und Immobilienwirtschaft. Das innovative Angebot umfasst die Verbrauchsdatenerfassung und -analyse sowie die integrierte Abrechnung von Heiz- und Betriebskosten. Dabei setzt die Unternehmensgruppe auf digitales Energiedatenmanagement über zentrale, anwendungsunabhängige Datenplattformen. Zu den weiteren Leistungen gehören u. a. die Legionellenprüfung und der Rauchwarnmelderservice sowie die Übernahme des gesamten debitorischen und kreditorischen Zahlungsmanagements. KALO und KeepFocus setzen zur Steigerung der Transparenz, Energieeffizienz und Sicherheit über 10 Millionen eigene Messgeräte und Rauchwarnmelder ein und erstellen schnelle, rechtskonforme Abrechnungen für 1,6 Millionen Wohnungen. QUNDIS-Geräte sind bereits in mehr als 6 Millionen Wohnungen in 30 Ländern weltweit im Einsatz.

Mehr Informationen finden Sie unter: www.kalo.de, www.keepfocus.dk und www.qundis.de



Parkplätze effizienter vermieten

Park&Control. Dienstleister für Wohnungsgesellschaften

- ✓ Zusätzliche Einnahmen durch Vermarktung freier Stellplätze
- ✓ Professionelle Verwaltung und Entwicklung von Mieter-Stellplätzen

PARK&CONTROL
PARKRAUMÜBERWACHUNG

Park&Control PAC GmbH
 Flughafenstraße 34, 70629 Stuttgart
 Telefon 0711 – 94791 771
 E-Mail marketing@park-control.de
 Web www.park-control.de

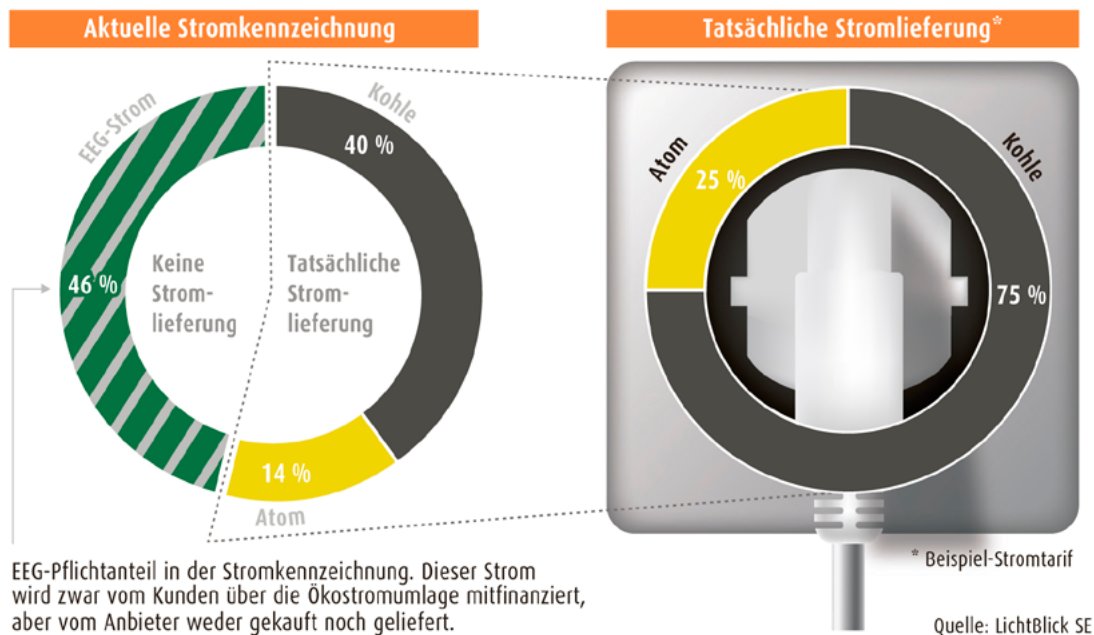
Energie / Umwelt

„Grüner als der Bundesdurchschnitt“: Viele Versorger schummeln bei Stromherkunft

Viele Versorger stellen ihre Stromlieferung sauberer dar, als sie ist. Die Anbieter behaupten in ihrer Öffentlichkeitsarbeit, der von ihnen gelieferte Strom enthalte einen höheren Anteil an erneuerbaren Energien als der bundesweite Durchschnitt. Das ist jedoch nicht der Fall. Dies geht aus einer Untersuchung hervor, die ein Bündnis aus Deutscher Umwelthilfe, Robin Wood, Greenpeace Energy, EWS Schöna, NATURSTROM und LichtBlick vorgelegt hat.

Etikettenschwindel bei Stromtarifen

Die gesetzliche Stromkennzeichnung täuscht Verbraucher über den Energieeinkauf ihres Anbieters



Wie das Handelsblatt in seiner Ausgabe vom 31. März berichtet, haben Verbraucherschützer bereits Energieversorger wegen „Irreführung der Kunden“ abgemahnt.

„Verbraucher werden getäuscht, um das angeblich grüne Image der Versorger aufzupolieren“, sagt Gero Lücking, Geschäftsführer Energiewirtschaft von LichtBlick. Für den „Faktencheck Strommix“ wurden 40 von 1.100 Anbietern in Deutschland unter die Lupe genommen. Jeder vierte untersuchte Versorger erweckt den Eindruck, er beschaffe mehr Grünstrom für seine Kunden, als er es tatsächlich tut. „Wir sehen hier nur die Spitze des Eisberges“, so Lücking.

So schreiben zum Beispiel die Stadtwerke Kiel auf ihrer Website zu ihrem Strommix 2015: „Über 47 Prozent unseres Stromes stammte aus regenerativen Quellen“. Zudem „nutzten“ die Stadtwerke angeblich mehr Ökostrom als der Bundesdurchschnitt, der bei 32 Prozent liegt. Tatsächlich kauften die Kieler nach den Berechnungen in der Untersuchung jedoch nur etwa sechs Prozent grünen Strom für ihre Kunden ein.

Auch die Stadtwerke Schweinfurt behaupten in einer Pressemitteilung, sie lägen „in Bezug auf den Grünstrom über dem bundesweiten Durchschnitt“. Tatsächlich kauften die Stadtwerke jedoch weniger als 5 Prozent erneuerbare Energie ein. Vergleichbare Darstellungen fanden sich zum Zeitpunkt der Untersuchung auch bei den Stadtwerken Bochum, Düsseldorf, Leipzig, Unna, Dortmund (DEW 21), Fulda (Rhön Energie) und Frankfurt (Mainova) sowie beim Anbieter Energiegut.

Die Studie hier per [KLICK](#) als PDF!

Hintergrund ist die gesetzliche Stromkennzeichnung. Sie verpflichtet Versorger dazu, in ihrem Strommix einen Pflichtanteil von bis zu 46 Prozent EEG-Strom auszuweisen. Das Problem: Dieser EEG-Strom wird nicht von den Versorgern eingekauft. Der Strommix der Versorger erscheint also umweltfreundlicher, als er ist. Im Gegenzug wird der Anteil von Kohle- und Atomstrom in den Stromtarifen künstlich kleingerechnet.

„Der Gesetzgeber nimmt bewusst in Kauf, dass die Kennzeichnung von Stromtarifen nicht die Strom-Einkaufspolitik der Anbieter abbildet. Sie können sich auf diese Weise umweltfreundlicher darstellen, als sie sind. Das ist unseriös“, erläutert Dr. Peter Ahmels, Bereichsleiter Energie und Klimaschutz der Deutschen Umwelthilfe.

Um dem Missbrauch einen Riegel vorzuschieben, fordert das Bündnis eine Reform der Stromkennzeichnung. Sie müsse künftig wieder zu 100 Prozent den Stromeinkauf der Versorger abbilden. „Auch für Strom muss gelten: Es darf nur das draufstehen, was drin ist“, so Marcel Keiffenheim, Leiter Politik und Kommunikation bei Greenpeace Energy. Zusätzlich sollen Stromkunden künftig genauer darüber informiert werden, wie sie unabhängig von der Stromlieferung ihres Versorgers durch die Zahlung der EEG-Umlage den Ausbau der erneuerbaren Energie fördern.

Ralph Kampwirth



Im Dienste der Wohnungswirtschaft

Die Wohnen Plus Akademie wurde 1990 von Robert Koch gegründet mit dem Ziel, die gemeinnützigen Bauvereinigungen durch praxisnahe Aus- und Weiterbildung zu unterstützen. Rasch konnten anerkannte ExpertInnen aus der Branche als Vortragende für Aus- und Weiterbildungsaktivitäten und andere Formate gewonnen werden. Vieles hat sich seither verändert: Die Wohnen Plus Akademie präsentiert sich heute als eigenständige GmbH mit einem großen Netzwerk von ExpertInnen, TrainerInnen, KooperationspartnerInnen und FörderInnen. Die Zusammenarbeit mit Universitäten und neue Themen bereichern das Angebot. Gleich geblieben ist das Verständnis für unsere Aufgaben: sich mit den aktuellen Fragen der Branche auseinanderzusetzen und praxistaugliche Antworten darauf zu geben.

Energie / Umwelt

Messung der Heizkosten.

Wie funktioniert das Ablesen, Herr Özaskan?

Gut zu wissen – Fragen rund um das Thema Heiz- und Wasserabrechnung beantwortet Erdal Özaskan, Abteilungsleiter Digitale Lösungen bei KALORIMETA, heute: Wie funktioniert die Ablesung?

Wie funktioniert die Ablesung?



Erdal Özaskan; Foto Kalo

Bis auf die Verdunstungsheizkostenverteiler können alle anderen Verteilerarten per Funk abgelesen werden – sofern sie über die entsprechende Technik verfügen. Diese Art der Ablesung ist weiter auf dem Vormarsch, da sie für Mieter, Eigentümer oder Verwalter die komfortabelste Lösung ist – denn so ist die Ablesung von außen möglich, entweder durch mobile Empfangsgeräte oder über im Treppenhaus montierte Datensammler. Abgelesen wird übrigens immer in der gleichen Reihenfolge: von unten nach oben, von links nach rechts – warum? Weil die Zähler genauso auch montiert wurden und entsprechend vermerkt sind – so muss bei der manuellen Ablesung nicht lange danach gesucht werden. Übrigens sind Messdifferenzen zwischen Haupt- und Unterzählern völlig normal und durch die zulässigen Fehlergrenzen der Messgeräte begründet. Es

muss sich kein Verbraucher benachteiligt fühlen, denn da sie in allen Wohnungen auftreten, ergibt sich aufgrund der relativen Kostenverteilung kein Nachteil für den Einzelnen.



Gebäude / Umfeld

Effizienzwohnungsbau, ähnlich dem „Kieler Modell“, schafft neuen Wohnraum – Modular, nachhaltig in monolithischer Ziegelbauweise

Die Wohnungsknappheit in urbanen Ballungsräumen nimmt stetig zu, insbesondere der Bedarf an bezahlbarem Wohnraum wächst von Jahr zu Jahr. Experten gehen von rund 400.000 neu zu bauenden Wohneinheiten aus, um der Notlage Herr zu werden. Angesichts dieser immensen Herausforderung sind neue Lösungsstrategien gefragt. Intelligente Konzepte wie das „Kieler Modell“ zur schnellen, kostengünstigen, sozial verträglichen und nachhaltigen Schaffung von Wohnraum sind bereits ein Schritt in die richtige Richtung. Noch weiter geht ein neuer Ansatz zum Effizienzwohnungsbau, den die Deutsche Bauwelten GmbH, Lohmann Architekten BDA und die Wienerberger GmbH mit ihrem Gemeinschaftsprojekt „add home“ verfolgen.



Markus Irling, Foto: Deutsche Bauwelten

Die aktuelle Marktlage

Die Diskussion um die Entwicklung des deutschen Immobilienmarkts wird aktuell durchaus kontrovers geführt. Vor Kurzem referierte Prof. Dr. Harald Simons, Vorstand der empirica AG, auf einem Kongress zum Wohnungsmarkt in Deutschland. Unter anderem führte Prof. Dr. Simons aus: Wenn Berlin, Hamburg und München zuletzt trotzdem eine nahezu konstant hohe Zuwanderung erlebt haben, ist dies einer „glücklichen“ Abfolge verschiedener Zuwanderungswellen aus dem Ausland zu verdanken. Diese aber haben ihren Höhepunkt überschritten. Sofern keine weitere Zuwanderungswelle aus dem Ausland kommt, ist in den drei Städten mit einem erheblichen Einbruch beim Wachstum der Wohnungsnachfrage zu rechnen. Seit nunmehr fünf Jahren in Folge steigen damit die Kaufpreise relativ stärker als die Mieten, was allgemein die Sorge um eine Immobilienblase wachsen lässt. Allerdings ist bundesweit die Kaufpreisüber-treibung relativ zu den (Neuvertrags-)Mieten mit rund 16 % noch so gering, dass sie sich u.a. mit den niedrigen Zinsen oder einem Nachhol-effekt erklären lässt. Ganz anders sieht es in den Top-7-Städten in Deutschland aus. Die Preis-

übertreibung liegt zwischen 36 % in Köln, gut 40 % in Frankfurt und Hamburg, um die 50 % in Köln, Berlin und Stuttgart sowie 75 % in München.

Das Auditorium bestand aus rund 400 Topmanagern der Immobilienwirtschaft – und die Zuhörerschaft konnte aufgrund einer solchen Aussage nur den Kopf schütteln. Für viel Medienaufmerksamkeit sorgt eine solche These ganz sicher, Werbung in eigener Sache ist garantiert. Vermutlich aber wollte Prof. Dr. Simons lediglich aufzeigen, dass sich die Herstellkosten von Wohnimmobilien in Toplagen wesentlich stärker entwickeln, als es Menschen in Deutschland gibt, die sich entsprechend notwendig hohe Mietkosten leisten können.

Dramatische Wohnraumsituation in den Städten

Wer einmal in Hamburg, München oder Berlin als Mieter eine Wohnung gesucht hat und mit 80 oder 100 Mitbewerbern an Wohnungsbesichtigungen und dem damit verbundenen Bewerbungsmarathon teilnehmen musste, weiß, dass immer mehr Menschen aufgrund des besseren Arbeitsplatzangebotes oder/und dem breitgefächerten kulturellen und gesellschaftlichen Angebot in der Stadt leben wollen. Markus Irling, Geschäftsführer der Deutsche Bauwelten GmbH: „Dauerhaft benötigen wir 400.000 neue Wohnungen pro Jahr in Deutschland und das aus den unterschiedlichsten Gründen. Sei es aufgrund der steigenden Nachfrage aus der demografischen Veränderung, sei es schlichtweg Ersatzbedarf oder ein erhöhter Bedarf aufgrund hoher Zuwanderung. Die Tatsache, dass wir mehr günstigen Wohnraum benötigen, wird von niemandem ernsthaft in Frage gestellt.“

Auch können Städte sinnvoll nicht unendlich weiter in die Breite wachsen, in der „Mitte“ wird es also zwangsläufig eng. Die aus der Ausdehnung resultierenden Kosten zur Herstellung und Pflege der Infrastruktur belasten die Haushalte der Kommunen – und damit die Gemeinschaft der Steuerzahler – schon heute schwer. Zudem bedeutet eine günstigere Miete am Rand der Stadt, dass die ersparte Miete in Verkehrsmittelkosten investiert werden muss. Ein Teufelskreis. Als Alternative bietet sich beispielsweise die Aufstockung von vorhandenem Wohnraum an oder der Rückbau alter Wohnanlagen, um so neuen, nachgefragten Wohnraum in der Stadt schaffen. Hier greift das neue Konzept zum Effizienzwohnungsbau, liefert Antworten auf aktuelle Herausforderungen.



Das Konzept „add home“ reagiert auf die aktuelle Marktlage und schafft architektonisch ansprechenden, bauhandwerklich qualitätsvollen und kosteneffizienten Wohnraum in der Stadt. Visualisierung: Lohmann Architekten BDA

Modulare Bauweise für nachhaltige Nutzung

Das Wohnkonzept „add home“ – erdacht und perfektioniert vom Projektpartner, Dipl. Ing. Jürgen Lohmann, Lohmann Architekten BDA, – basiert auf nur zwei Raummodulen (a+d). Unterschiedliche Modulbreiten bieten eine maximale Flexibilität hinsichtlich der Anzahl, Größe und Typologie von 1- 4 (oder mehr) Zimmer-Wohnungen und hinsichtlich der Gebäudestruktur. Dabei wird die Grundrissgestaltung soweit zuende gedacht, dass ein Raumprogramm späteren Nutzungsmöglichkeiten angepasst werden kann. Die monolithische Ziegelbauweise mit Produkten der Wienerberger GmbH sichert zudem die von Investoren und Nutzern gesuchte langlebige Solidität. „Bei der konkreten Konzeption von Mehrfamilienhäusern im Effizienzwohnungsbau behalten wir die Voraussetzungen für die Gewährung öffentlicher Mittel und/oder entsprechend dem ‚Kieler Modell‘, bzw. sog. ‚Expressbauten‘ nach § 246 BauGB, genau im Blick“, so Markus Irling.



Deutsche Bauwelten GmbH Individualität, Regionalität und Kundennähe – dies sind die Stärken der Deutsche Bauwelten GmbH. Zusammen mit der Heinz von Heiden GmbH ist die Deutsche Bauwelten GmbH die zweite große Marke, die unter dem Dach der finanzstarken Mensching Holding GmbH Wohnräume erfüllt. Nicht nur private Bauherren planen sicher mit Deutsche Bauwelten, das Unternehmen ist auch zuverlässiger und kompetenter Partner für die verschiedensten Interessenlagen rund um das Thema Bau. Gemeinsam mit Banken werden interessante Wohnbauprojekte verwirklicht – mit Kommunen und Städten entstehen ganze Quartiere. Darüber hinaus gibt die Deutsche Bauwelten lokalen Bauunternehmen mit entsprechender Expertise die Chance, als Lizenzpartner erfolgreich neue Kundenpotentiale zu erschließen.

Alles aus einer Hand – das Bauleistungszentrum

Die Deutsche Bauwelten GmbH steuert bei der Bauausführung eine Erfahrung aus mehr als 46.000 realisierten Bauprojekten innerhalb der Unternehmensgruppe, der Mensching Holding GmbH, bei. In der Unternehmensgruppe, zu denen die beiden Schwesterunternehmen, Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser und Deutsche Bauwelten GmbH gehören, sorgen fabrikgleiche – sehr effiziente – Prozesse für Qualitäts- und Kostenvorteile. So werden im Bauleistungszentrum der Unternehmensgruppe parallel ständig mehrere tausend Projekte organisiert und disponiert. Die selbst hergestellten, halbfertigen Produkte werden mit den Markenprodukten namhafter Industriepartner kombiniert und perfekt passend auf das konkrete Bauvorhaben abgestellt vorkonfektioniert. Die eigens beauftragten, zertifizierten Gewerke rufen die so in Container verpackten Materialien „just-in-time“ selbständig im Bauleistungszentrum dann ab, wenn das Material auf der Baustelle benötigt wird. So kann sichergestellt werden, dass tatsächlich die gewünschten Markenprodukte in den Projekten verbaut werden. Das Verpackungsmaterial wird am Ende wieder in den Containern verstaut und zurück zum Bauleistungszentrum befördert, wo es z.B. zu Katzenstreu weiterverarbeitet und einer neuen Wertschöpfung zugeführt wird.

Chancen für Investoren und Wohnungssuchende

„Aus vielen Gesprächen wissen wir, dass unser ‚Effizienzwohnungsbau‘ insbesondere für städtische Wohnungsgesellschaften, auch für solche, die heute privatisiert sind, oder für Wohnungsgenossenschaften hoch interessant ist. Wir denken dabei aber an institutionelle Anleger wie Versicherungen, Fonds oder Banken und – ganz neu – auch an Family-Offices, die selbst als Projektentwickler tätig sein wollen“, führt Deutsche Bauwelten-Geschäftsführer Markus Irling aus.

Die unter Renditegesichtspunkten erwartete Qualität wird schon in den Planungs- und Organisationsprozessen sichergestellt. So sorgt die oben beschriebene Vorgehensweise dafür, dass wertbeständige Immobilien entstehen, die im eigenen Bestand der Erwerber verbleibend, lange Jahre durch eine hohe Bauqualität die Betreiber- und Instandhaltungskosten klein halten.

Mit dem Gemeinschaftsprojekt „add home“ soll den von Herrn Prof. Dr. Simons eingangs dargestellten Entwicklungen entgegengewirkt werden und architektonisch ansprechender, bauhandwerklich qualitätsvoller sowie kosteneffizienter Wohnraum in der Stadt entstehen. „So können wir auch einer möglichen Genifizierung begegnen und mit einer sinnvollen Durchmischung der Gesellschaftsschichten zum sozialen Frieden innerhalb einer Stadt beitragen“, so Markus Irling.

Julia Mischke

Führung / Kommunikation

In den Metropolen können sich Durchschnittsverdiener nur noch kleine Eigentumswohnungen leisten – Wenig Spielraum für Familien

In vielen deutschen Großstädten haben Normalverdiener schlechte Karten: Sie können sich kaum noch Immobilieneigentum in angemessener Größe leisten. Um sich den Traum von einem Haus oder einer Wohnung in der gewünschten Größe erfüllen zu können, müssen Haushalte mit durchschnittlichem Einkommen trotz niedriger Zinsen oft bis an die finanzielle Belastungsgrenze gehen. Doch es gibt andere Möglichkeiten. Besonders für Familien lohnt sich häufig der Sprung an den Stadtrand, um mehr Eigenheim für das gleiche Geld zu bekommen.

Denn außerhalb der Großstädte können sich Durchschnittsverdiener in den meisten Regionen Deutschlands den Traum von den eigenen vier Wänden erfüllen. Dies sind Ergebnisse der Postbank Studie Wohnatlas 2017, die die Immobilienmärkte bundesweit unter die Lupe nimmt.

Georg Hoogendijk, Geschäftsführer der Postbank Immobilien GmbH, macht daher Kaufinteressierten weiterhin Hoffnung auf eine passende und auch bezahlbare Immobilie in ihrer Region. „Trotz unterschiedlicher Ansprüche haben alle potenziellen Immobilienkäufer mit durchschnittlichem Einkommen eines gemeinsam: Sie können sich in den meisten Kreisen und Städten Wohneigentum leisten.“ Die Empfehlung des Immobilienexperten: Wenn es in der Stadt angesichts steigender Preise finanziell zu eng wird, lohnt der Blick ins Umland.

Wenig Spielraum für Familien

In den meisten Großstädten müssen sich Familien nach den Ergebnissen der Postbank Studie von der Idealvorstellung einer Immobilie mit reichlich Wohnraum verabschieden. In Hamburg, Berlin oder Frankfurt am Main können sich Durchschnittsverdiener mit zwei Kindern demzufolge nur rund 100 Quadratmeter Wohneigentum leisten. In München sind für die Beispielfamilie sogar im Schnitt nur 75 Quadratmeter drin, in Freiburg 95 Quadratmeter. Auch in anderen Städten und Landkreisen sind die Preise so stark gestiegen, dass vielerorts nur noch maximal 120 Quadratmeter mit einem vertretbaren Aufwand finanziert werden können. Dabei sind aktuell die Eigenheime vierköpfiger deutscher Durchschnittsfamilien rund 136 Quadratmeter groß. Das können Kaufinteressierte heute in vielen Regionen nicht mehr bezahlen, wie ein Blick in den Postbank Wohnatlas belegt.

Postbank Studie:
„Wohnatlas 2017 – Wo die Deutschen noch Immobilienschätze finden“

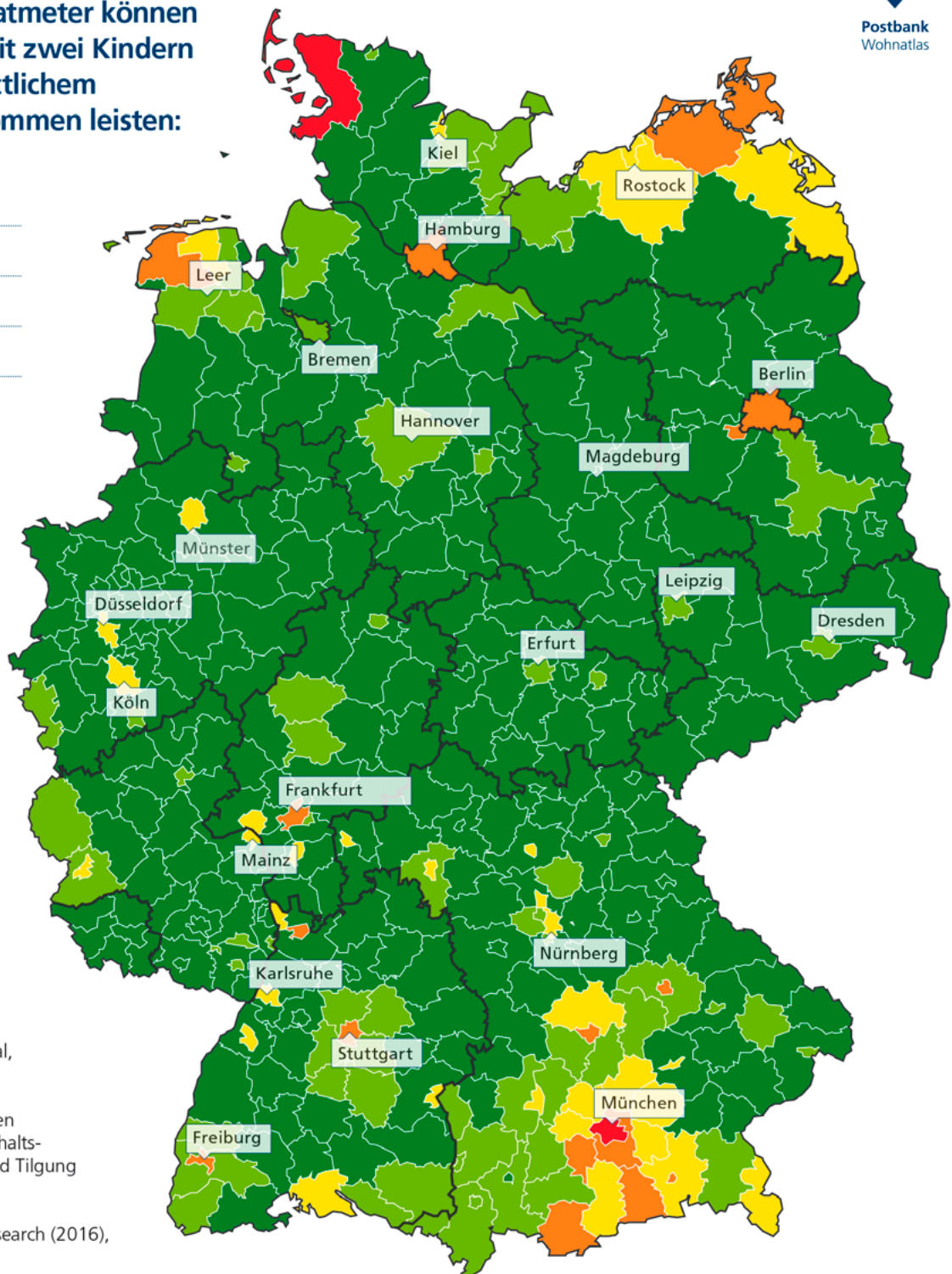


Außerhalb der Stadt ist der Traum vom Eigentum realisierbar



Postbank
Wohnatlas

So viele Quadratmeter können sich Familien mit zwei Kindern mit durchschnittlichem Haushaltseinkommen leisten:



Annahmen:

40.000 Euro Eigenkapital,
2,5 Prozent Effektivzins,
Tilgung nach 20 Jahren,
40 Prozent des regionalen
durchschnittlichen Haushalts-
einkommens für Zins und Tilgung

Quellen:

Empirica (2017), MB Research (2016),
Berechnungen HWWI

Tabelle: Teuerste Regionen

Rang Stadt/ Kreis Quadratmeter

1 München, Landeshauptstadt 74,82	2 Nordfriesland, Landkreis 79,10
3 Freiburg im Breisgau, kreisfreie Stadt 95,32	4 Berlin, Stadt 101,22
5 Hamburg, Freie und Hansestadt 101,49	6 Miesbach, Landkreis 102,25
7 Frankfurt am Main, Stadt 105,68	8 Regensburg, kreisfreie Stadt 108,50
9 Garmisch-Partenkirchen, Landkreis 115,65	10 Heidelberg, kreisfreie Stadt 116,21

So viele Quadratmeter können sich Familien mit zwei Kindern leisten

Annahmen: 40.000 Euro Eigenkapital, 2,5 Prozent Effektivzins, Tilgung nach 20 Jahren, 40 Prozent des regionalen durchschnittlichen Haushaltseinkommens für Zins und Tilgung

Quellen: Empirica (2017), MB Research (2016), Berechnungen HWWI

Auch Singles müssen kürzer treten

Für Durchschnittsverdiener sind laut Studie in fast allen Ballungszentren und vor allem in den wirtschaftlich starken Regionen eher kleine Wohnungen finanzierbar. Auch Singles mit durchschnittlichem Einkommen müssen kürzer treten. In Hamburg etwa sind für sie 44 Quadratmeter erschwinglich, in Berlin 45 Quadratmeter, in Frankfurt am Main 46 Quadratmeter und in München nur 32 Quadratmeter. Dabei wohnen deutsche Singles - wenn sie in einer eigenen Immobilie leben - auf durchschnittlich rund 98 Quadratmetern. Bei den heutigen Preisen sind Immobilien in dieser Größe für Alleinstehende nur noch außerhalb der Metropolen finanzierbar.

Tabelle: Teuerste Regionen

Rang Stadt/ Kreis Quadratmeter

1 München, Landeshauptstadt 32,13	2 Nordfriesland, Landkreis 34,63
3 Freiburg im Breisgau, kreisfreie Stadt 42,13	4 Miesbach, Landkreis 43,73
5 Hamburg, Freie und Hansestadt 44,33	6 Berlin, Stadt 45,27
7 Frankfurt am Main, Stadt 45,81	8 Regensburg, kreisfreie Stadt 47,69
9 Starnberg, Landkreis 48,91	10 München, Landkreis 49,96

So viele Quadratmeter können sich Singles leisten

Annahmen: Singles im Alter von 30 Jahren, 40.000 Euro Eigenkapital, 2,5 Prozent Effektivzins, Tilgung nach 20 Jahren, 40 Prozent des regionalen durchschnittlichen Haushaltseinkommens für Zins und Tilgung

Quellen: Empirica (2017), MB Research (2016), Berechnungen HWWI

Der Trend geht zum Stadtrand

Ein Haus mit Garten, mehr Platz und mehr Grün als in der Stadt: Häufig finden vor allem Familien außerhalb der Städte mehr Lebensqualität. „Um die Metropolen herum bieten die Umlandgemeinden oft spannendere Immobilienmärkte mit ausreichend großen Wohnungen und Häusern und zugleich meist auch noch recht guter Verkehrsanbindung. Angesichts günstigerer Preise müssen Familien beim Immobilienerwerb hier auch nicht bis an die finanzielle Schmerzgrenze gehen, um genügend Raum zum Leben zu bekommen“, sagt Georg Hoogendijk. Sein Fazit: „Die hohen Immobilienpreise in den Metropolen werden die Urbanisierung bremsen. Der Trend geht wieder zum Leben am Stadtrand.“

Wo Wohnräume noch realisierbar sind

Denn außerhalb der besonders beliebten Städte sieht die Lage anders aus: Durchschnittsverdiener finden grundsätzlich in den meisten Regionen Deutschlands ausreichend große und vor allem bezahlbare Immobilien. Das gilt für Singles und Paare ebenso wie für Familien. Nach den Berechnungen des HWWI können Familien mit zwei Kindern in 372 von 402 Kreisen und kreisfreien Städten mindestens 136 Quadratmeter Wohneigentum finanzieren. Der Durchschnittssingle kann sich in 320 Kreisen mindestens 80 Quadratmeter leisten - und in 239 Kreisen sogar 100 Quadratmeter und mehr. Paare haben am wenigsten Schwierigkeiten, auch bei den aktuellen Preisen Wohnungen in angemessener Größe zu kaufen: Mit durchschnittlichen regionalen Haushaltseinkommen kommen sie in 379 Kreisen und kreisfreien Städten auf 100 Quadratmeter und mehr.

Hintergrundinformationen zur Postbank Studie Wohnatlas 2017

Die Postbank Studie Wohnatlas 2017 wurde unter der Leitung von Prof. Dr. Alkis Henri Otto, Forschungsleiter Hamburg, Städte und Regionen, vom Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) durchgeführt. Analysiert wurden 402 Landkreise und kreisfreie Städte (darunter noch der Landkreis Osterode am Harz, der am 1. November 2016 Teil des Landkreises Göttingen wurde). Im Fokus der vorliegenden Analyse steht die Erschwinglichkeit von Wohnraum für verschiedene Käufertypen. Dabei setzen die Ökonomen für die Modellrechnungen den Einsatz relativ hoher finanzieller Mittel voraus: Von dem durchschnittlichen verfügbaren Haushaltseinkommen in dem jeweiligen

Kreis werden bei einem Effektivzins von 2,5 Prozent und einer angenommenen Darlehensrückzahlung innerhalb von 20 Jahren monatlich 40 Prozent in Zins und Tilgung gesteckt. Wohnnebenkosten (Grundsteuer, Instandhaltung, Betriebskosten) kommen allerdings noch hinzu, sodass die gesamte Wohnkostenbelastung rund 50 Prozent des Haushaltseinkommens betragen würde.

Ralf Palm

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

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

Führung / Kommunikation

Das hemmt den Bau bezahlbarer Wohnungen: Fehlendes Bauland, fehlende Experten in den Genehmigungsbehörden, Widerstände der Nachbarn – Studie von BMUB und BBSR

Der Wettbewerb um knappes Bauland und die damit verbundenen Preissteigerungen von Grundstücken bremsen den Bau bezahlbarer Wohnungen in wachsenden Städten. Zu diesem Ergebnis kommt eine vom Bundesbauministerium und vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) beauftragte Studie des Instituts Quaestio Forschung & Beratung. Das Bonner Beratungsinstitut untersuchte die Neubautätigkeit in den fünf Großstädten Aachen, Dresden, Düsseldorf, Freiburg und Nürnberg und befragte Experten aus Wohnungsunternehmen und kommunalen Verwaltungen.

**Aktuelle Trends der
Wohnungsbautätigkeit in Deutschland –
Wer baut wo welche Wohnungen?**



Der starke Wettbewerb um Baugrundstücke behindert nach Einschätzung der befragten Experten den bezahlbaren Wohnungsneubau erheblich. Daneben verhindern komplexe Planungs- und Genehmigungsverfahren sowie knappe Personalressourcen in den Verwaltungen eine rasche Reaktion auf die wachsende Nachfrage. Bürgerschaftliche und nachbarschaftliche Widerstände bei Neubauprojekten sorgen ebenfalls für Verzögerungen. Zudem verlängern Kapazitätsengpässe in Planungsbüros und Bauunternehmen die Planungs- und Bauzeiten.

Bundesbauministerin Barbara Hendricks: „Die Bereitstellung von Bauland ist der Schlüssel für den Bau neuer bezahlbarer Wohnungen. Hier brauchen wir dringend Fortschritte. Die neue Baugebietskategorie Urbanes Gebiet schafft dafür wichtige Vorausset-

BBSR-Sonderveröffentlichung „Aktuelle Trends der Wohnungsbautätigkeit in Deutschland – Wer baut wo welche Wohnungen?“ hier per KLICK

zungen. Aber auch die Verwaltungen brauchen mehr Ressourcen für ein aktives Flächenmanagement, das Eigentümer und Investoren systematisch einbezieht.“

BBSR-Direktor Harald Herrmann: „Unsere Fallstudien zeigen, wie schwierig es ist, einerseits die innerstädtischen Flächenpotenziale für den Wohnungsbau auszuschöpfen, andererseits das Angebot im günstigen Preissegment auszuweiten.“

Die Forscher werteten die lokalen Wohnungsmärkte in den fünf Städten aus: Dort reagierten die lokalen Märkte trotz vieler wohnungspolitischer Initiativen zunächst nur langsam auf den Einwohnerzuwachs und die damit verbundene höhere Nachfrage nach Wohnungen. In den Kommunen dominierten im Untersuchungszeitraum 2014 bis 2016 kleinere Wohnungsbauprojekte, die überwiegend im Rahmen der Innenentwicklung realisiert wurden. Neue Wohnungen entstanden vor allem im mittleren und höheren Preissegment und in Mehrfamilienhäusern. Preisgünstiger Wohnraum wurde im freifinanzierten Wohnungsbau wegen der hohen Grundstückspreise hingegen nur selten geschaffen.

Nach Auffassung der Wissenschaftler müssen dort, wo es kaum noch Grundstücke für den Wohnungsbau gibt, auch Maßnahmen der Außenentwicklung geprüft werden. Voraussetzung dafür sei eine engere Stadt-Umland-Kooperation in der Siedlungs- und Verkehrsplanung.

Michael Schroeren

SCHLESWIG-HOLSTEIN

DIE KULTURZEITSCHRIFT FÜR DEN NORDEN

ENTDECKEN



**SCHLESWIG-HOLSTEIN
ENTDECKEN,**

2 Ausgaben für 15 Euro



online unter:

www.schleswig-holstein.sh/entdecken



Führung / Kommunikation

Aareon Kongress 2017: Anpacken! Den Erfolg aktiv gestalten.

Der Branchentreff der Immobilienwirtschaft vom 31. Mai bis 2. Juni in Garmisch-Partenkirchen gibt Impulse, wie Unternehmen den Erfolg anpacken können: Wer in einer Zeit der Dynamik, Vielfalt und Komplexität aktiv und kreativ vorangeht, kann Chancen frühzeitig nutzen und sich mit Blick in die Zukunft Marktvorteile sichern. Der Aareon Kongress 2017 rückt daher folgende Fragestellungen in den Mittelpunkt: Wo fangen wir an? Was kann man besser machen? Was hilft uns weiter? Und wie macht man sich das digitale Zeitalter zunutze?



„Jetzt heißt es machen: Fit für den digitalen Wandel?“
- Aareon Kongress 2017:
Anpacken! Den Erfolg aktiv gestalten. Foto: Aareon

Eines zeichnet sich inzwischen deutlich ab: Es werden immer weniger normierte Massenprodukte nachgefragt – im Trend liegen individuelle Angebote. Das beeinflusst auch die Immobilienwirtschaft. Denn Mieter und Eigentümer erwarten zunehmend passgenaue Services und Lösungen. Sie sollen komfortabel sein, ihren persönlichen Bedürfnissen entsprechen und Mehrwert bieten. Genau hier können Immobilienunternehmen mit einem entsprechend innovativen Serviceangebot im Wettbewerb Alleinstellungsmerkmale schaffen.

Auf den Punkt gebracht

Der Aareon Kongress bildet die Plattform zum Austausch über die wesentlichen Themen rund um Digitalisierung und Wandel mit Experten. Spannende Erkenntnisse und neue Impulse versprechen hierzu die prominenten Keynote Speaker:

Prof. Dr. Dr. Dr. h.c. Franz-Josef Radermacher (Mathematiker, Informatiker, Leiter des FAW/n und Juryvorsitzender des DW-Zukunftspreises): Nachhaltigkeit und Bauen: Was zu tun ist, damit wir Versäumtes aufholen. Viele Worte, zu wenig Taten: In Sachen Klimaneutralität, Umweltschutz und der Verteilung von Wohlstand und Wachstum läuft uns die Zeit davon. Was muss geschehen, um den Rückstand wettzumachen? Welche globalen Programme tun not? Was muss lokal geschehen?

Vince Ebert (Diplom-Physiker, Vortragsredner, Autor und Wissenschaftskabarettist): Mit Zufällen leben: Warum unsere Welt sich nicht von A bis Z planen lässt. Waren unsere Erfolge immer das Ergebnis überlegten Vorgehens und harter Arbeit? Spielte nicht doch der Zufall stärker mit, als uns lieb sein kann? Im Zeitalter der Digitalisierung scheint es, als sei es nur noch ein kleiner Schritt zur vollständigen Berechenbarkeit. Zielstrebig planen wir die Zukunft, optimieren unsere Work-Life-Balance oder arbeiten am Erfolg. Doch wie geht man mit all den Dingen um, die sich unserem Wunsch nach Kalkulierbarkeit und Sicherheit entziehen?

Dr. Frederik G. Pferdt (Chief Innovation Evangelist von Google Inc. und Adjunct Professor an der d.school der Stanford University): Neues Denken – Standard einer Innovationskultur. Erfolgsideen wachsen nicht auf Bäumen. Aber sie schlummern in uns allen. Um sie ans Licht zu bringen, hat Dr. Pferdt bei Google das Kreativlabor „The Garage“ geschaffen. Mit dem CSI:Lab (Creative Skills for Innovation) spürt er zudem den Faktoren nach, die auf die Erfolgsbahn führen: Wie schafft man eine Unternehmenskultur, die das Mögliche in Frage stellt und die digitale Zukunft mitgestaltet? Wie kultiviert man Erfindergeist? Wie kommt man raus aus der Routine? Welche Katalysatoren zünden innovatives Denken und Handeln?

Gemeinsam mit GdW-Präsident Axel Gedaschko und Hermann J. Merckens, Vorsitzender des Vorstands der Aareal Bank Group, diskutieren die drei Keynote Speaker am letzten Kongresstag das herausfordernde Thema „Jetzt heißt es machen: Fit für den digitalen Wandel?“, moderiert von Corinna Wohlfeil (n-tv).

Auszug aus der Agenda

Darüber hinaus erwartet die Teilnehmer ein vielseitiges Vortragsangebot von Branchenexperten. Unter anderem beschreibt Aareon-Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Alflen den „Aufbruch ins digitale Zeitalter“. Thomas Ortmanns, Mitglied des Vorstands der Aareal Bank Group spricht über „Vordenken. Zukunft gestalten.“ „Wie die Aareal Bank die digitale Transformation umsetzt“, erläutert Lars Ernst, Aareal Bank AG. GdW-Präsident Axel Gedaschko plädiert für: „Mitmachen statt Miesmachen – den Weg gestalten“. „Innovationen jetzt auf den Weg bringen“ empfiehlt Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW. Steffen Hess, Fraunhofer IESE, zeigt am Beispiel „Digitale Dörfer“ auf, „was man von der Digitalisierung ländlicher Regionen lernen kann“. „Wie sich die Kommunikation verändert und wie wir davon profitieren können“ thematisieren Andreas Habicht und Jonathan Habicht, Dr. Habicht Unternehmensentwicklung. Des Weiteren berichten Immobilienunternehmen aus der Praxis.

Entspannt Netzwerken

Das Get-together am Vorabend, ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm und die exklusive Galaveranstaltung ermöglichen den Teilnehmern neben dem Fachprogramm einen entspannten Austausch mit Kollegen und weiteren Vertretern der Immobilienbranche. Im Rahmen des Galaabends wird GdW-Präsident und Schirmherr Axel Gedaschko den 14. DW-Zukunftspreises für die Immobilienwirtschaft verleihen. In diesem Jahr zeichnen Aareon und die DW unter dem Motto „Innovativer bauen – nachhaltig, effektiv und effizient“ drei Immobilienunternehmen aus.

Stefanie Meik



Mehr Informationen und Anmeldung unter:
www.aareon-kongress.de

Führung / Kommunikation

Werden Sie jetzt aktiv! Elektronischer Rechtsverkehr ab 2018. Die neuen Regelungen – Susanne Wolf erklärt sie.

Für die Unternehmen in der Wohnungswirtschaft, die einen öffentlich-rechtlichen Hintergrund haben und Wohnungen verwalten gibt es einige wichtige Neuregelungen im elektronischen Rechtsverkehr. Expertin Susanne Wolf erklärt.



Susanne Wolf. Foto: Wolters Kluwer

Am 16.10.2013 wurde das „Gesetz zur Förderung des elektronischen Rechtsverkehrs mit den Gerichten“ vom 10.10.2013 im Bundesgesetzblatt (I 3785 ff.) verkündet. Das Gesetz tritt in wesentlichen Teilen erst mit Verzögerung am 01.01.2018 in Kraft.

Gem. dem neuen § 130d ZPO gilt dann möglicherweise bereits ab dem 01.01.2020 in einzelnen Bundesländern - soweit die jeweilig zuständige Landesregierung dies durch Rechtsverordnung bestimmt -, spätestens aber ab dem 01.01.2022 bundesweit eine Verpflichtung für Rechtsanwälte, Behörden und juristische Person des öffentlichen Rechts zur Nutzung des elektronischen Rechtsverkehrs mit den Gerichten.

Dies bedeutet, dass sämtliche vorbereitende Schriftsätze und deren Anlagen sowie alle schriftlich einzureichenden Anträge und Erklärungen, die durch einen Rechtsanwalt, durch eine Behörde oder durch eine juristische Person des öffentlichen Rechts einschließlich der von ihr zur Erfüllung ihrer öffentlichen Aufgaben gebildeten Zusammenschlüsse zukünftig bei den Gerichten eingereicht werden, dann ausschließlich nur noch als elektronische Dokumente zu übermitteln sind.

Ist dies ggf. vorübergehend - aus technischen Gründen - nicht möglich, bleibt die Übermittlung nach den allgemeinen Vorschriften - d.h. auf dem Schriftweg - nur ausnahmsweise und begrenzt auf die Zeit des Vorliegens der technischen Probleme zulässig. Die vorübergehende Unmöglichkeit ist dann jedoch bei der Ersatzeinreichung oder unverzüglich danach glaubhaft zu machen; auf Anforderung ist dann sogar gleichwohl noch das Dokument in elektronischer Form nachzureichen.

Juristische Personen des öffentlichen Rechts sind z.B.

- Gemeinden
- Gemeindeverbände
- kommunale Anstalten
- (z. B. aus einer Kommune ausgegliederte Wirtschaftsbetriebe)
- Kreiskrankenhäuser
- öffentliche Sparkassen
- Sparkassenverbände

- Industrie- und Handelskammern
- Handwerkskammern
- sonstige Berufskammern
- (z.B. Ärztekammern, Steuerberaterkammern, Rechtsanwaltskammern)
- Studentenwerke / Studierendenwerke
- Berufsgenossenschaften
- gesetzlichen Krankenkassen
- Kirchen und Religionsgemeinschaften
- Rentenversicherungsträger
- Landesversicherungsanstalten
- Bundesanstalt für Arbeit
- Universitäten/Hochschulen (häufig)
- Rundfunkanstalten
- Stiftungen des öffentlichen Rechts
- (z.B. Filmstiftung NRW, Stiftung Warentest, Haus der Geschichte in Bonn, Preußische Schlösser und Gärten Berlin-Brandenburg)

In vielen dieser Anstalten des öffentlichen Rechts und den Körperschaften werden zum Teil Wohneinheiten verwaltet. Wenn man bedenkt, dass hiervor nahezu 78.000 Einrichtungen betroffen sind.

Susanne Wolf

susanne.wolf@wolterskluwer.com



wowigolftour 2017

MEDIENPARTNER: **Wohnungswirtschaft heute.**
Fakten und Lösungen für Profis

STATIONEN DER TOUR 2017:

- 12.05.2017 TURNIER NORDDEUTSCHLAND
- 16.06.2017 TURNIER BERLIN | BRANDENBURG
- 30.06.2017 TURNIER BADEN-WÜRTTEMBERG
- 14.07.2017 TURNIER NORDRHEIN-WESTFALEN
- 18.08.2017 TURNIER HESSEN | RHEINLAND-PFALZ
- 15.09.2017 TURNIER BAYERN
- 14.10.2017 TURNIER SACHSEN-THÜRINGEN / SIEGERTURNIER

ANMELDUNG &
WEITERE INFORMATIONEN UNTER:
WWW.WOWIGOLFTOUR.INFO

VERANSTALTER: PRESSECOMPANY GMBH

PREMIUM-SPONSOREN:

ista

Dr. Adams Consulting

JUNKERS
BOSCH

KERMI

innogy

Roto
Das Dachfenster.

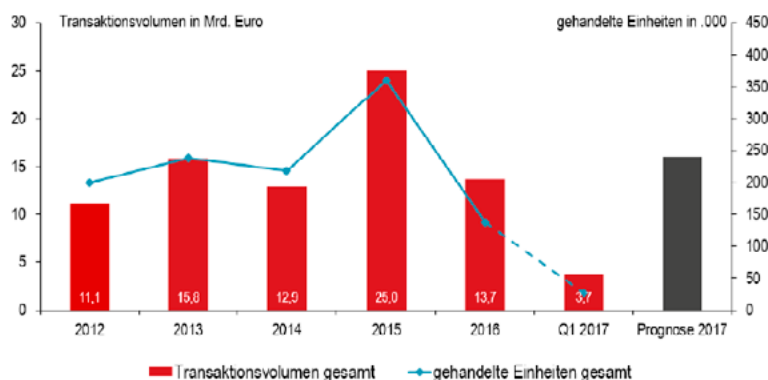
GRUNDFOS

Führung / Kommunikation

Wohnungen: Das wurde im ersten Quartal gehandelt – Gewerblicher Wohninvestmentmarkt mit bemerkenswerter Entwicklung

Der gewerbliche Wohninvestmentmarkt* in Deutschland war im ersten Quartal 2017 von eher kleineren Transaktionen und vor allem dem Handel von Projektentwicklungen gekennzeichnet. Insgesamt wurden Wohnobjekte und Portfolios in einer Größenordnung von 3,7 Mrd. Euro (27.400 Einheiten) gehandelt. „Diese Zahlen sind umso bemerkenswerter, als 2016 das erste Jahr war, in dem die Zahl der angebotenen Objekte und Portfolios in Großtransaktionen und Fusionen bereits deutlich abgenommen hat“, so Dr. Konstantin Kortmann, Head of Residential Investment JLL Germany. Seit 2012 waren diese großen Transaktionen die zentrale Determinante des Marktvolumens. Nun zeige sich aber im ersten Quartal ein Transaktionsvolumen, das im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (Q1 2016: 2,1 Mrd. Euro) um mehr als 75 % zugelegt habe, bei einer etwa 10 % höheren Anzahl an Transaktionen (Q1 2017: 104/ Q1 2016: 95). Auch der Schnitt des Fünfjahreszeitraums (Q1 2012-Q1 2016: 91 Transaktionen pro Jahr) wird übertroffen.

Transaktionsmarkt Wohnobjekte und –portfolios*



Verkauf von Wohnungspaketen und Studentenheimen mit mindestens 10 WE und 75% Wohnnutzung sowie der Verkauf von Unternehmensanteilen mit Übernahme einer Kontrollmehrheit ohne Börsengänge

den bei diesen Forward Deals etwa 260.000 Euro investiert. „Die Investoren sichern sich bei Forward Deals eine Produktpipeline an attraktiven Projekten, übernehmen einen Teil des Risikos und ermöglichen so den Entwicklern, die günstigen Finanzierungen im Niedrigzinsumfeld zu nutzen“, erläutert der Investmentexperte. „Im Mittel wechselten pro Transaktion etwa 260 Einheiten den Besitzer“, ergänzt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany. Und weiter: „Diese Zahl ist weit entfernt von den 850 Einheiten pro Deal, die im Mittel der letzten fünf Jahre im ersten Quartal erzielt wurden. So ist es eher überraschend, dass zwischen Januar und Ende März immerhin sieben Transaktionen mit mehr als 1.000 Wohnungen getätigt

„Was hinter dieser Entwicklung steht, ist klar: Die Preise sind insgesamt deutlich gestiegen. Investoren mussten im ersten Quartal durchschnittlich mehr als 130.000 Euro pro Einheit für Wohnimmobilien bezahlen, ein Jahr zuvor waren es nur 95.000 Euro“, so Kortmann und er ergänzt: „Verantwortlich für diese Entwicklung sind die zahlreichen Forward Deals“. Sie summierten sich in den ersten drei Monaten auf fast 30 % des Transaktionsvolumens, entsprechend einem deutlichen Zuwachs gegenüber dem Fünfjahreschnitt im jeweils ersten Quartal (10%). Pro Wohneinheit wur-

wurden“. Die größte Transaktion war der Erwerb von 3.900 Wohnungen und 270 Gewerbeeinheiten in Berlin für 655 Mio. Euro durch die Deutsche Wohnen AG. „Das Dilemma der großen deutschen Wohnungskonzerne liegt auf der Hand: Sie wollen weiter wachsen, aber der Markt bietet kaum noch bestandsadäquate Objekte, die in die bestehende Risiko- und Renditestruktur des Portfolios passen“, so Kortmann. Für ein weiteres Wachstum müssten nun höhere Preise bezahlt und gegebenenfalls auch andere Risikostrukturen der zu erwerbenden Portfolios akzeptiert werden. „Dazu gehört auch, dass die Konzerne damit beginnen, entweder in die Nachverdichtung der Bestände zu investieren wie es etwa die Vonovia gemacht hat oder selbst Wohnungsstandorte zu entwickeln, um ihr Standbein in prosperierenden Wohnungsmärkten zu festigen, wie im Fall von Deutsche Wohnen und ihrem Investment in das frühere Kasernengelände in Potsdam-Krampnitz“, so der Investmentexperte.

Nach langer Zeit konnte auch wieder ein Verkauf von Werkwohnungen registriert werden: Vivawest erwarb 1.800 Wohnungen der WBG Wohnungsbaugesellschaft für das Rheinische Braunkohlenrevier, die u.a. der RWE und der Vermögensverwaltungs- und Treuhandgesellschaft der IG Bergbau und Energie gehörten. Portfoliobereinigungen bleiben auf der Transaktionsagenda: so verkaufte etwa die Berlinovo 1.400 Wohnungen an die TAG Immobilien AG sowie 1.100 Wohnungen in Zechenhäusern in Oberhausen und Duisburg an die Peach Property Group.

Die angepasste Strategie der börsennotierten Wohnungskonzerne, das Risikospektrum ihres Portfolios auszuweiten, hat zu einem Aufbau ihres Wohnimmobilienvermögens um immerhin 1,2 Mrd. Euro geführt. Mit Abstand folgen die im vergangenen Jahr sehr aktiven deutschen Spezialfonds, die bis dato Hauptwerber von Forward Deals waren. Größte Verkäufergruppe waren die Projektentwickler, die insgesamt über 1,3 Mrd. Euro an Immobilienvermögen abbauten. Nettoverkäufer waren auch die professionellen Asset-/Fondsmanager mit fast 300 Mio. Euro Vermögensabbau.

Am größten deutschen Wohninvestmentstandort, Berlin, wurden mit ca. 1,3 Mrd. Euro mehr als ein Drittel des deutschlandweiten Transaktionsvolumens getätigt. Etwa 10 % (entsprechend 400 Mio. Euro) entfallen auf die Hansestadt Hamburg. Erstmals seit 2014 steht mit einem Anteil von 6 % das Ruhrgebiet wieder auf einem der oberen Plätze. Frankfurt kommt auf lediglich 182 Mio. mit nur drei Transaktionen. Auch im ersten Quartal 2017 werden Wohninvestments maßgeblich von deutschen Investoren getätigt. Der Anteil der internationalen Akteure am Transaktionsvolumen liegt stabil bei etwa 20 %. Aus Frankreich und Israel floss mit insgesamt 400 Mio. Euro das meiste Kapital nach Deutschland.

„Auch wenn die Identifizierung von potenziellen Investitionszielen angesichts der aktuellen Marktsituation mit wenigen Angeboten, aber hoher Liquidität nicht immer einfach ist, könnte sich das Transaktionsvolumen 2017 deutlich über dem Vorjahr bewegen. Der Trend aus den ersten drei Monaten wird sich fortsetzen: zwar weniger Transaktionen, die aber zu höheren Preisen“, so Kortmann. Ein Transaktionsvolumen von 15-17 Mrd. Euro bis Ende des Jahres scheint erreichbar zu sein.

* Verkauf von Wohnungspaketen und Studentenheimen mit mindestens 10 WE und 75 % Wohnnutzung sowie der Verkauf von Unternehmensanteilen mit Übernahme einer Kontrollmehrheit ohne Börsengänge

Dorothea Koch

Führung / Kommunikation

Besser gezielt als groß: Warum bringt lokales Knowhow mehr Wertschöpfung als Skaleneffekte, Herr Meyer?

Größer, stärker, effizienter, das ist die Strategie vieler Immobiliengesellschaften. Zusammenschlüsse sollen Skaleneffekte erzeugen, zunehmende Standardisierung die Verwaltung von Wohnungen effizienter machen. Doch Wachstum um des Wachstums willen hat auch seine Nachteile. Wer nur auf die Größe schaut, übersieht die Stärken spezialisierter Wohnimmobiliengesellschaften: Lokales Knowhow, Mieternähe und die Fähigkeit, gezielt auf die Besonderheiten einzelner Liegenschaften einzugehen. Standardisierung hat ihre Berechtigung und ist in vielen Bereichen ein Effizienzmotor. Im Mietermanagement kann dagegen aus „one size fits all“ allzu schnell „one size fits none“ werden.



Thomas Meyer. Foto: Wertgrund Immobilien AG

Mit einem aktiven Mietermanagement vor Ort können Potenziale gehoben werden, die in den standardisierten Prozessen der Großen schnell untergehen. Dadurch ist auch eine effiziente Wertschöpfung möglich: Dank ihrer Nähe kennen kleinere Wohnimmobiliengesellschaften die regionalen Besonderheiten ihrer Objekte, können deren Stärken nutzen, Schwächen gezielt beheben und individuelle Möglichkeiten ausreizen. Das fängt schon beim Objekterwerb an – viele kleinere Wohnimmobiliengesellschaften weisen einen hohen Grad an Spezialisierung und damit gebündeltem Knowhow auf. Sie wählen neue Objekte gezielt so aus, dass ihre eigenen Stärken optimal zum Tragen kommen, anstatt nur auf die üblichen Kennzahlen zu achten.

Insbesondere bei der Sanierung von Bestandsobjekten ist es wichtig, sich mit der Mikrolage und Mieterstruktur auseinanderzusetzen. Verzichtet man darauf, saniert man schnell am eigentlichen Bedarf vorbei, verschwendet Geld und belastet womöglich das Verhältnis zu den Mietern unnötig. Wer sich dagegen die Mühe macht, ein maßgeschneidertes Sanierungskonzept zu entwerfen und in enger Kommunikation

mit Mietern und Kommunalverwaltung umzusetzen, kann eine nachhaltige Wertsteigerung erzielen.

Ein Beispiel für standortbewusste Sanierung findet aktuell im Kölner Viertel Bickendorf statt. Der Stadtteil galt lange Zeit als Problemviertel, und viele Anwohner beklagten sich über die Gleichgültigkeit der Vermieter und der Vernachlässigung der Bausubstanz. Auch bei dem betroffenen Objekt, einem Wohnhochhaus mit zwei komplementären Gewerbebauten aus den 1970er Jahren, bestand erheblicher Sanierungsbedarf. Eine genaue Standortanalyse zeigt jedoch eine starke positive Bevölkerungsentwicklung des Bezirks sowie attraktive Lage am Rande des stark nachgefragten Stadtteil Ehrenfelds sowie konkrete Pläne der Stadt, das direkte Umfeld durch Wohnungsneubau aufzuwerten. Zudem lag bereits ein durchdachtes Sanierungs- und Repositionierungskonzept vor, das jedoch bislang nicht umgesetzt wurde. Das ändert sich

nun, nachdem das Objekt im April dieses Jahres in das Portfolio des offenen Immobilien-Publikums-AIF WERTGRUND WohnSelect D wechselte: Die Baumaßnahmen werden voraussichtlich noch vor Jahresende beginnen. Insbesondere werden Fassade und Dach renoviert und Fenster sowie die technische Gebäudeausrüstung inklusive Heizungssystem erneuert. Dadurch wird das Gebäude stark aufgewertet, und auch Bestandsmieter werden von den geringeren Heizkosten nach Abschluss der Maßnahmen profitieren.

Arbeiten in diesem Umfang bedeuten dennoch erst einmal eine Einschränkung für die Bewohner des Hauses und sorgen oft für Verstimmung. Deshalb haben wir von Anfang an Kontakt zu den Mietern gesucht und direkt in dem Objekt ein Regionalbüro mit eigenem Personal eingerichtet. Zudem nutzen wir den aktuellen Leerstand, um Bestandsmietern bei Bedarf Ausweichquartiere anbieten zu können. Durch die Einbindung von Anwohnern und Stadtverwaltung ergeben sich weitere Ansätze, das gesamte Wohnquartier aufzuwerten und die Lebensqualität am Standort zu steigern. Nach Abschluss der Baumaßnahmen wird sich die Vermietungsquote dann schnell steigern lassen, denn die Nachfrage nach energieeffizienten Wohnungen in zentraler Lage ist auch in Köln ungebrochen hoch. Die Höhe der Sanierungskosten, die im Vergleich zum Marktwert des Objekts hoch erscheinen mag, wird sich auf diese Weise schnell auszahlen.

So bringt die gezielte Auswahl und individuelle Betreuung von Wohnimmobilien durch das Heben verborgener Potenziale eine deutlich höhere Wertschöpfung, als es das kontinuierliche Zusammenlegen und Standardisieren größerer Wohnimmobiliengesellschaften vermag. Denn die Sparpotenziale durch Größeneffekte stoßen schnell an ihre Grenzen, wie eine Studie des Kapitalmarktberaters Green Street Advisors gezeigt hat. Bei Gesellschaften, die mehr als 100.000 Wohneinheiten betreuen, sind sie bereits so gering, dass Peter Papadakos, Managing Director für Kontinentaleuropa bei Green Street Advisors, sie nicht mehr beziffern möchte. Denn die Effizienzgewinne ergeben sich hauptsächlich aus der besseren Auslastung lokaler Büros – deren Maximum bereits bei einigen tausend Wohneinheiten je Büro erreicht ist.

Auch Anleger honorieren Einsparungen bei den Verwaltungs- und Gemeinkosten nur geringfügig, wie die Studie von Green Street Advisors ebenfalls zeigt. Ein individuelles Asset-Management dagegen, das lokales Knowhow bündelt und gezielt Stärken unterstützt und Schwächen behebt, zahlt sich in jedem Fall aus – für Investoren und Mieter.

Thomas Meyer

Vorstandsvorsitzender der
WERTGRUND Immobilien AG



MEDIENPARTNER: **Wohnungswirtschaft heute.**
Fakten und Lösungen für Profis



VERANSTALTER: PRESSECOMPANY GMBH

STATIONEN DER TOUR 2017:

- 12.05.2017 TURNIER NORDDEUTSCHLAND
- 16.06.2017 TURNIER BERLIN | BRANDENBURG
- 30.06.2017 TURNIER BADEN-WÜRTTEMBERG
- 14.07.2017 TURNIER NORDRHEIN-WESTFALEN
- 18.08.2017 TURNIER HESSEN | RHEINLAND-PFALZ
- 15.09.2017 TURNIER BAYERN
- 14.10.2017 TURNIER SACHSEN-THÜRINGEN | SIEGERTURNIER

ANMELDUNG &
WEITERE INFORMATIONEN UNTER:
WWW.WOWIGOLFTOUR.INFO

PREMIUM-SPONSOREN:

ista

Dr. Adams Consulting

JUNKERS
BOSCH

KERMI

innogy

Roto
Das Dachfenster.

GRUNDFOS

Führung / Kommunikation

Katze, Hund, Vogel oder Maus?

Welche Haustiere dürfen Mieter in ihren Wohnungen halten – die Wohnprofis geben Rat

Ob Katze, Hund, Vogel oder Maus: Haustiere sind in Deutschlands Haushalten beliebte Mitbewohner. Doch wie verhält es sich mit der Haltung von Tieren in Mietwohnungen? Konflikte sind hier nicht selten, denn ein Tier, das dem einen Mieter lieb und nützlich ist, kann von Nachbarn als belästigend oder gar gefährlich abgelehnt werden. Welche Regeln gilt es, als Haustierbesitzer in Mietwohnungen zu beachten?



Hühner gehören sicher nicht in die Wohnung...
Foto: Gerd Warda

Die Wohnprofis erklären: In Fragen der Tierhaltung sollte grundsätzlich vorab mit dem Vermieter Rücksprache gehalten werden, um zukünftige Konflikte zu vermeiden. Generell gibt es keine feste Regelung, die für alle Tierarten gilt. Es wird aber zwischen Klein- und Großtieren, Hunden und Katzen sowie exotischen Tieren unterschieden. Folgende Beispiele geben Anhaltspunkte dafür, welche Kriterien zu beachten sind: Kleintiere wie Vögel, Fische, Hamster oder Meerschweinchen darf jeder Mieter ohne Genehmigung in seiner Wohnung halten.

Für exotische Tiere wie Schlangen, Spinnen, Skorpione oder Krokodile ist in jedem Fall eine Genehmigung durch den Vermieter und zusätzlich in der Regel eine gesetzliche Haltungserlaubnis ein Muss. Darunter fallen insbesondere giftige oder gefährliche Tiere, beispielsweise auch Kampfhunde.

Für die Haltung von Katzen und Hunden gilt: Es kommt auf den Einzelfall an. Beurteilungskriterien sind insbesondere Art und Größe der Tiere, der Zustand der Wohnung oder auch berechnete Interessen von Mitbewohnern und Nachbarn. Vor Einzug in die Wohnung oder der Anschaffung von Hunden oder Katzen sollte immer eine Absprache mit dem Vermieter erfolgen. Gibt es nämlich nachvollziehbare Gründe für eine Ablehnung, kann der Vermieter die Erlaubnis zur Haltung von Hunden oder Katzen versagen.

Die Wohnprofis im GdW vertreten als größter deutscher Branchendachverband die rund 3.000 professionellen und größten Vermieter Deutschlands. Sie bewirtschaften ca. 6 Mio. Wohnungen, in denen über 13 Mio. Menschen wohnen. Die Wohnprofis vertreten damit rund 30 Prozent aller Mietwohnungen in Deutschland.

Sollte ein Haustier andere Nachbarn belästigen, sei es durch Größe, Geruch oder Verhalten, oder in der Wohnung Schaden anrichten, kann der Vermieter auch nachträglich die Haltung des Tieres verbieten.

Beim Thema Haustiere in Mietwohnungen gilt also: Während die einen Mieter in einem gewissen Rahmen ein Recht auf Tierhaltung haben, wie zum Beispiel auf einen Blindenhund oder auf bestimmte Kleintiere, haben die anderen Mieter ebenso ein Recht, beispielsweise vor gefährlichen Tieren oder Lärmbelästigung geschützt zu werden. Der Vermieter muss im Einzelfall zwischen diesen unterschiedlichen Interessen einen Ausgleich schaffen. Gerade deshalb ist die Absprache mit dem Vermieter im Fall der Anschaffung eines Haustiers das Mittel der Wahl und trägt dazu bei, unnötigen Ärger zu vermeiden.

Katharina Burkardt



Die Kinder aus den Dörfern um Mulanga brauchen eine bessere Lernumgebung für eine gute Schulbildung.

DESWOS

Wir wollen lernen!

Bauen Sie mit der DESWOS eine neue Grundschule mit drei hellen Klassenzimmern und einem Dach, das Schutz in der Regenzeit bietet.

Führung / Kommunikation

Das Bundesbodenschutzgesetz und die darin enthaltene Haftung der Organe einer juristischen Person.

Was ist zu tun, Herr Kalscheuer

Das Bundesbodenschutzgesetz (BBodSchG) soll die Funktion des Bodens sichern bzw. wiederherstellen. Dafür sind besonders schädliche Bodenveränderungen abzuwehren, der Boden und die Altlasten sowie dadurch verursachte Gewässerverunreinigungen zu sanieren. Darüber hinaus sind Vorsorgemaßnahmen gegen nachteilige Einwirkungen auf den Boden zu treffen. Für die Abwehr schädlicher Bodenveränderungen besteht für die zuständigen Bodenschutzbehörden ein weiterer Handlungsspielraum. Neben Gefahren, auf deren Abwehr es im klassischen Polizeirecht allein ankommt, erfasst das Gesetz bereits erhebliche Nachteile oder Belästigungen. Deshalb kann die Behörde regelmäßig in einem früheren Stadium tätig werden.

I. Aufgaben und Maßnahmen der Bodenschutzbehörden



RA Dr. Fiete Kalscheuer. Foto: privat

Die Bodenschutzbehörden schreiten ein, wenn eine schädliche Bodenveränderung (z.B. Kontamination durch eine Altlast) vorliegt. Sie ordnet Untersuchungen (§ 9 BBodSchG) sowie Sanierungen (§ 10 BBodSchG) an und überwacht diese. Die Entscheidung, ob die Behörde, wie sie im Einzelnen und insbesondere gegen wen sie tätig wird, liegt in ihrem Ermessen. Zur Untersuchung und Sanierung sind grundsätzlich der Verursacher, dessen Gesamtrechtsnachfolger, der Grundstückseigentümer und der Inhaber, der die tatsächliche Gewalt über ein Grundstück hat, verpflichtet (§ 4 Abs. 3 Satz 1 BBodSchG). Ebenso ist der frühere Eigentümer eines Grundstücks zur Untersuchung und Sanierung verpflichtet, wenn er sein Eigentum nach dem 1. März 1999 übertragen hat und die schädliche Bodenveränderung oder Altlast hierbei kannte oder kennen musste (§ 4 Abs. 6 Satz 1 BBodSchG).

Lesen Sie auch:
Störerauswahl im Bodenschutzrecht – Trifft es mich als Eigentümer, oder auch den Voreigentümer. RA Dr. Fiete Kalscheuer klärt auf

III. Haftung der Organe einer juristischen Person

Auf den ersten Blick überraschend erscheint es, dass auch Organe einer juristischen Person als Verantwortliche nach dem BBodSchG herangezogen werden können. Sie können verhaltensverantwortlich nach § 4 Abs. 3 Satz 1 BBodSchG sein. Nach der Rechtsprechung ist es etwa zulässig, einen GmbH-Geschäftsführer oder einen Geschäftsführer der Komplementär-GmbH der GmbH & Co. KG persönlich für die Beseitigung von Altlasten oder Abfällen heranzuziehen, sofern er für Organisation und Ablauf des Betriebs allein verantwortlich ist (OVG Münster, Urteil vom 20.05.2015 – 16 A 1686/09 -, juris). Voraussetzung für eine

Verantwortlichkeit des Geschäftsführers ist, dass die von ihm bestimmte Organisation sowie der von ihm bestimmte Ablauf des Betriebs kausal für das Entstehen des Umweltschadens waren. § 4 Abs. 3 Satz 1 BBodSchG schließt nach der Rechtsprechung nicht aus, dass ein Geschäftsführer auch dann persönlich haftet, wenn für das Handeln des Geschäftsführers, das den Umweltschaden verursacht hat, die Einstandspflicht einer juristischen Person und/oder einer Personengesellschaft besteht. Gesellschaftsrechtlich begründete Einschränkungen der Haftung schränken nicht die öffentlich-rechtliche Verantwortlichkeit nach dem BBodSchG ein. Die Haftung des Geschäftsführers tritt in diesem Fall neben die Haftung der vertretenen Gesellschaft (OVG Bremen, Beschluss vom 21.07.2009 – 1 B 89/09 –, juris).

IV. Fazit

Eine Vielzahl von Personen ist von der Haftung nach dem BBodSchG betroffen. Zum Zwecke der effektiven Gefahrenabwehr fasste der Gesetzgeber den Kreis der Verantwortlichen nach dem BBodSchG bewusst weit. Dies bedeutet indes nicht, dass die zuständige Bodenschutzbehörde willkürlich an jeden Verantwortlichen eine Untersuchungsanordnung oder Sanierungsverfügung richten kann. Die Behörde hat vielmehr eine ermessensfehlerfreie Auswahl zwischen den in Betracht kommenden Verantwortlichen zu treffen. Selbst wenn aber die zuständige Bodenschutzbehörde keinen Ermessensfehler begangen hat, bleibt dem von der Behörde ausgewählten Verantwortlichen die Möglichkeit, einen Kostenausgleich nach § 24 Abs. 2 BBodSchG geltend zu machen. Danach haben mehrere Verpflichtete unabhängig von ihrer Heranziehung untereinander einen Ausgleichsanspruch.

RA Dr. Fiete Kalscheuer

„RA Dr. Fiete Kalscheuer arbeitet im Bereich des Verwaltungsrechts in der Wirtschaftskanzlei Brock Müller Ziegenbein in Kiel. Er betreut Mandate im öffentlichen Bau- und Umweltrecht sowie im öffentlichen Abgabenrecht.“

Dr. Kalscheuer unterrichtet zudem als Dozent für das gesamte Öffentliche Recht bei dem juristischen Repetitorium Alpmann Schmidt in Kiel.“

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

Wir helfen Ihnen beim Gackern!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

Der Neubau in der Wohnungseigentumsverwaltung – in vier Phasen – Martin Metzger, Vorstand im BVI, zeigt den Weg auf

Der Neubau von Mehrfamilienhäusern rückt wieder in den Fokus – und damit ein lange vernachlässigbarer Bereich der WEG-Verwaltung. Neben Herausforderungen und speziellen Problemstellungen birgt ein Neubau viele Chancen und ermöglicht Verwaltern, sich zukunftsgerichtet zu spezialisieren.

Die Verwaltung eines Neubaus gliedert sich in vier Phasen:



Martin Metzger. Foto: BVI

1) Die Idealphase

Die Hausverwaltung ist von Anfang an „im Boot“. Lange vor Entstehung der faktischen Wohnungseigentümergeinschaft bringt die Hausverwaltung Fachwissen zur optimalen Gestaltung der Teilungserklärung und der Gemeinschaftsordnung ein. Sie berät zur Gestaltung von Sondernutzungsrechten ebenso wie zu tragfähigen und auslegungsfreien Formulierungen zu Kostenverteilungen, Stimmrechten sowie zu allen Fragen rund um die Eigentümerversammlung. Nicht selten stellt der Verwalter seine Marktkenntnisse zur Verfügung und macht Vorschläge zur richtigen Aufteilungsplanung.

Mit der Entwicklung beteiligte Partner, wie teilende Eigentümer, Architekten und Makler, profitieren von der frühen Zusammenarbeit. Verwalter wiederum können Synergieeffekte nutzen und etwa als Vermietungsprofi Zusatzumsatz generieren. Sofern die Hausverwaltung über entsprechend kompetentes Personal verfügt, könnte über die Verwaltungstätigkeit hinaus der Makler-Alleinauftrag zum Verkauf die Dienstleistung abrunden.

In der Idealphase berät der Verwalter den teilenden Eigentümer bereits zur optimalen Vertragsgestaltung der Energieversorgung und des Versicherungswesens. Ebenfalls eingebracht

wird das Fachwissen rund um den Brandschutz. Die Verwaltung ist zudem erfahren bei der Gestaltung einzelner Gebäudebestandteile. In dieser Phase wird die Leistung ausschließlich nach Aufwand vergütet. Wird das gesamte Dienstleistungspaket beim Hausverwalter abgerufen, heißt, erfolgt auch die Vermietung und der Verkauf über die Verwaltungsfirma, so empfiehlt es sich, einen entsprechenden Zeitaufwand als „Akquiseaufwand“ zu verbuchen.

■ Der Bauboom explodiert – im Jahr 2016 wurden im ersten Halbjahr 182800 Wohnungen genehmigt.



■ Damit wurden 30,4% mehr Bescheide erlassen als im Vorjahr – das ist der höchste Stand an Genehmigungen seit dem Jahr 2000.

2) Die Komfortphase

Hier steigt die Verwaltung kurz vor Baubeginn, jedoch nach Abschluss der Planungsphase, in die Zuarbeit ein. Es folgt die Beratung wie zur Idealphase. Die Gestaltung der Gemeinschaftsordnung oder Fragen zur Aufteilung sind in der Regel schon manifestiert. Die Vergütung in der Komfortphase ist ebenfalls aufwandsabhängig.

3) Die Hektikphase

Der häufigste Zeitpunkt zum Einstieg einer Verwaltung ist die Hektikphase. Der teilende Eigentümer erinnert sich an seine Formulierung in der Gemeinschaftsordnung, wonach er zur Bestellung der Hausverwaltung für die ersten drei Jahre berechtigt ist. Oft wird dann die am schnellsten verfügbare Verwaltung mit der Übernahme betraut, die sofort parallele Dringlichkeiten erfüllen soll – etwa Namensschilder erstellen, Liftverkleidung organisieren und zusätzliche Reinigungsarbeiten beauftragen. Nicht selten berät der Verwalter zum anstehenden Umzug bzw. zu den Anmeldeformalitäten bei den Versorgern.

In der Praxis wird diese Leistung oft erbracht, ohne dass hierfür eine besondere Vergütung vereinbart wäre. Das ist wirtschaftlich desaströs. Unbedingt empfehlenswert ist die Vereinbarung einer Inbetriebnahme-Pauschale, die diese Leistung mit abdeckt. Diese kann als Einmalbetrag vereinbart oder in die Verwaltergebühr eingerechnet werden.

4) Die Verwaltungsphase

Ab dem Übergabe-Tag der ersten Wohnung an einen Eigentümer erfolgt eine Vergütung gemäß Verwaltervertrag. Die zu investierende Zeit innerhalb der ersten Tage nimmt nicht selten den Rahmen eines Verwalterquartals oder sogar mehr ein. Vollumfänglich organisiert der Verwalter die komplette Bewirtschaftung und präsentiert organisatorische Lösungen. Zeitnah wird die obligatorische Erstversammlung vorbereitet, gilt es doch, Beschlüsse zu Wirtschaftsplan und Hausordnung zu schaffen. Außerdem sind eine Reihe flankierender Beschlüsse zum Verwaltervertrag sowie zur Organisation der Verwaltung vorzubereiten und durchzuführen.

Besonders kompliziert gestaltet sich am Ende des ersten Wirtschaftsjahres die Erstellung der Jahresabrechnung. Häufig sind mehrere Abrechnungszeiträume zu berücksichtigen (Teilender Eigentümer; Eigentümer; Mieter). Zwar ist zwingend nach BGH (Urteil vom 02.12.2011, V ZR 133/11 ZMR 2012 – 284) mit dem Eigentümer abzurechnen, der zum Zeitpunkt der Beschlussfassung im Grundbuch steht. Die Erwartungshaltung aber ist, dass die Verwaltung exakt die Nutzungszeiträume darstellt. Für die Verwaltung bedeutet dies einen unverhältnismäßig hohen Aufwand.

Die Erwartungshaltung gegenüber dem Verwalter bei der Inbetriebnahme eines Neubaus

Der Praxistipp ist ein Dogma: Der Verwalter nimmt ausschließlich als neutrale, funktionslose Partei an Gewährleistungsvorgängen teil. Und tut gut daran, seine Position auch als solche klarzustellen. Verlässt man die Ebene der Neutralität, drohen schnell heikle Haftungsfragen.

Die Realität bei der Inbetriebnahme eines Neubaus

Ein Neubau wird im ersten Jahr höhere gemeinschaftliche Kosten verursachen als in den Folgejahren. So liegen die Heizkosten über dem Durchschnitt, außerdem sind in der Bezugsphase ein deutlich höherer Reinigungsaufwand und eine intensivere Hausmeisterleistung erforderlich. Als Erfahrungswert kann in allen Fällen mit einem Aufschlag von etwa 30 Prozent gerechnet werden. Die Kosten für die Erstausrüstung mit Türschließen und – stoppern, Anschlagtafeln und Beschilderungen fehlen übrigens meist völlig bei der Kalkulation Wirtschaftsplan.

Verwalter besitzen keinerlei Befugnis in Gewährleistungsangelegenheiten. Sollten sie an der Abnahme mitwirken, dann ist die Rolle als neutrale Begleiter klarzustellen. Sie werden von sich aus auch keine Gewährleistungsmängel verfolgen. Die Aufgabe der Verwaltung beschränkt sich auf den Hinweis auf vorhandene Gewährleistungsfristen und dem Vorschlag der Einschaltung eines neutralen Sonderfachmannes zur Feststellung etwaiger Mängel.

Im Sondereigentum ist der WEG-Verwalter strikt unzuständig. Sollte parallel zum Verwaltervertrag nach WEG auch ein Verwaltervertrag für die Sondereigentumsverwaltung bestehen, verhält es sich wohl anders. Der Interessenskonflikt ist dann aber vorprogrammiert, wenn die Abnahme des Sondereigentums nicht durch einen neutralen Dritten durchgeführt wird.

Sofern sich die Verwaltung auf deren neutrale Haltung beschränkt, ist die Haftung überschaubar. So könnte diese in Unkenntnis vorhandener Fristen liegen und dem damit fehlenden Hinweis an die Gemeinschaft zur Möglichkeit einer Beschlussfassung.

Häufig aber werden z.B. Abnahmetätigkeiten durchgeführt – aus falsch verstandener Dienstleistung übernimmt die Verwaltung Tätigkeiten, zu denen diese i.d.R. nicht befugt ist. Wenn diese Tätigkeit dann noch im Rahmen vereinbarter pauschaler Vergütung erfolgt, ist die Verwaltung dreifach benachteiligt – diese hat umsatzneutral eine ungeschuldete Leistung erbracht und sich damit in die Haftungsfalle begeben. Vorsicht ist ebenfalls bei Rechtsauskünften geboten, die sich häufig auf den Inhalt abgeschlossener Kaufverträge beziehen.

Die Vergütung des Verwalters

Die beschriebenen Herausforderungen spiegeln sich selten in der Vergütung wider – so wird auch hier der ganz normale Kalkulationsvorgang (sofern es ihn gibt) angewandt. Den Zeitaufwand für Ideal- und Komfortphase wird der Verwalter idealerweise nach Regie abrechnen. Für die Hektikphase sollte eine Inbetriebnahme-Pauschale vereinbart werden. Im eigenen Betrieb haben wir eine solche kalkuliert und sehen einen Teil der Leistung, die eigentlich in den ersten beiden Phasen erbracht wird, als Akquiseinvestition.

Fazit

Ein Neubau und dessen Inbetriebnahme sind aufwändig. Gefragt ist eine kritische Kalkulation. Im schlechtesten Fall gelingt es - ungeachtet hoher Sensibilität – nicht, das Objekt nach 36 Monaten Verwalterbestellung zu halten; oft gibt man nach dieser Zeit freiwillig ab. Dann aber haben Deckungsbeitrag und Gewinnanteile kalkulatorisch gestimmt und waren bemessen. Im anderen Fall hat man schlicht Image und Geld verloren. Praxis und Erfahrung zeigen dabei, dass eine transparente Kalkulation ankommt und der Inbetriebnahme-Aufwand in der Regel honoriert wird.

Martin Metzger

Vorstand im BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V.

Führung / Kommunikation

517 000 Wohnungen fehlen in Hessen bis 2040 – Fehlendes Bauland ist der Flaschenhals für mehr Wohnungsbau – Bauland-Offensive gegründet

Laut dem Institut für Wohnen und Umwelt fehlen in Hessen bis 2040 rund 517.000 Wohnungen, davon über 80 Prozent in Südhessen. Es fehlt jedoch an baureifen Grundstücken. Vielen Kommunen mangelt es an finanziellen und personellen Ressourcen für die Flächenentwicklung. Das Land Hessen, Nassauische Heimstätte und Hessische Landgesellschaft bündeln Kräfte. Gemeinsame Bauland-Offensive Hessen GmbH soll Abhilfe schaffen



Sie haben die Bauland-Offensive Hessen offiziell vorgestellt (v.l.n.r.) Monika Fontaine-Kretschmer, Geschäftsführerin Nassauische Heimstätte; Staatsministerin Priska Hinz und Prof. Dr. Martina Klärle, Geschäftsführerin der Hessischen Landgesellschaft. Foto UGNHWS/ Paul Müller

In Hessen fehlen jährlich bis zu 37.000 Wohnungen, vor allem in den Ballungsräumen, und die Lücke zwischen Bedarf und Angebot treibt die Mietpreise nach oben. „Es fehlt nicht an Geld für den Wohnungsbau. Das belegt auch die Statistik. In 2016 wurden knapp 27.000 Baugenehmigungen für Wohnungen erteilt. Es passiert also was – aber es reicht leider noch nicht“, so die zuständige Wohnungsbauministerin Priska Hinz auf einer Pressekonferenz in Wiesbaden. „Das Land stellt bis 2019 1,2 Milliarden Euro für den sozialen Wohnungsbau zu Verfügung, damit können etwa 12.000 Wohnungen für 36.000 Menschen gebaut werden. Allein im Jahr 2016 haben wir gut 228 Millionen Euro für den Wohnungsbau bereitgestellt. Es fehlt vor allem an baureifen Grundstücken, um mehr bezahlbare Wohnungen zu bauen. Die rasche Baulandentwicklung ist daher eine der zentralen Aufgaben, bei der das Land die Kommunen unterstützen möchte. Auch in der Allianz für Wohnen wurde bereits 2016 dieses Thema als vordringlich identifiziert. Die Bauland-Offensive Hessen GmbH ist die Lösung, die das Land zusammen mit der Nassauischen Heimstätte anbietet“, so Ministerin Hinz weiter.

Auch die Hessische Landgesellschaft kooperiert mit der Bauland-Offensive. Die Alleinstellungsmerkmale der neuen Gesellschaft seien der Blick über den Tellerrand des Ballungsraum Rhein/Main und auch die Möglichkeit des Landes, die Kommunen bei den Erschließungskosten finanziell zu fördern. „Natürlich herrscht in der Region Rhein/Main der größte Bedarf an bezahlbaren Wohnungen. Allerdings können und wollen wir als Land die anderen Regionen in Hessen nicht aus den Augen verlieren. Auch in der Mitte, im Süden, Osten und im Norden von Hessen gibt es Menschen die nach einer Wohnung suchen, diese aber nicht finden. Die Baulandoffensive des Landes wird daher im ganzen Land aktiv werden“, betonte die Ministerin.

Mehr Informationen unter www.bauland-offensive-hessen.de

■■■ KUNSTWERK
CARLSHÜTTE



INTERNATIONAL ART EXHIBITION

10/06 — 08/10 2017

250 Künstler aus aller Welt • Länderfokus 2017 Dänischer Pavillon

Fokus-Künstler David Černý, CZ • Sonderprojekt Xu Bing, China

Di—So 11—19 Uhr • Vorwerksallee, 24782 Büdelsdorf • www.nordart.de

Neue Gesellschaft soll die Mobilisierung von Wohnbauflächen vorantreiben

Die landeseigenen Gesellschaften sollen die Kommunen dabei vor allem bei der Mobilisierung von Flächen für bezahlbaren Wohnraum unterstützen. Insbesondere geht es um die Untersuchung der Entwicklungspotenziale bisher mindergenutzter oder brachgefallener Flächen in integrierten Lagen von Städten und Gemeinden. Für diese Flächen gelte es, den Kommunen wirtschaftlich tragfähige Nachnutzungsstrategien aufzuzeigen und bei der Aufstellung einer Bauleitplanung mitzuwirken. Die Entwicklung und spätere Vermarktung der baureifen Grundstücke an potenzielle Investoren im Auftrag der jeweiligen Kommune gehöre ebenfalls zum Aufgabenspektrum der Bauland-Offensive. Zu diesem Zweck gründet das Land die Bauland-Offensive Hessen GmbH als Tochterunternehmen der Nassauischen Heimstätte, einen entsprechenden Beschluss hatte deren Aufsichtsrat vor wenigen Tagen gefasst. Sie wird kein eigenes Personal beschäftigen, sondern auf das Knowhow und die personellen Ressourcen der Nassauischen Heimstätte und der Hessischen Landgesellschaft zurückgreifen. Die Geschäftsführung erfolgt ebenfalls durch die Nassauische Heimstätte. „Ich freue mich außerordentlich, dass wir die Nassauische Heimstätte und die Hessische Landgesellschaft als starke Partner für die Bauland-Offensive gewinnen konnten. Beide Landesgesellschaften verfügen über fünf Jahrzehnte Erfahrung in der Flächenentwicklung und haben dabei schon eine Vielzahl von Projekten erfolgreich umgesetzt. Zusammen mit der Wirtschafts- und Infrastrukturbank auf der Finanzierungsseite können wir jetzt sofort loslegen und die Kommunen bei der Schaffung von Flächen für bezahlbaren Wohnraum unterstützen“, so die Ministerin.



Grafik Bauland-Offensive Hessen GmbH

Kommunale Selbstbestimmung bleibt unangetastet

„Wir sind in 140 hessischen Kommunen mit eigenem Wohnungsbestand vertreten und in deutlich mehr waren und sind wir mit Stadtentwicklungsaufgaben betraut. Gemeinsam mit der Hessischen Landgesellschaft haben wir zu zwei Dritteln aller hessischen Kommunen den direkten Kontakt, kennen die lokalen Verhältnisse auf dem Wohnungsmarkt, wissen um die Chancen, aber auch um die Hemmnisse, die vielfach einer zielgerichteten Nachnutzungsstrategie entgegenstehen. Wir sind extrem gut vernetzt, kennen die Akteure und die Situation vor Ort und wissen daher auch, warum manche Dinge nicht so funktionieren, wie sie es könnten. Vor allem ist es uns wichtig, den kommunalen Partner deutlich zu machen, dass sie mit der Bauland-Offensive einen Partner an ihrer Seite haben, der als ihr Treuhänder die kommunalen Entwicklungsstrategien umsetzen wird, so dass die Städte und Gemeinden zu jeder Zeit Herr des Verfahrens bleiben. Die Bauland-Offensive ist keine heimliche Flächenakquise der Nassauischen Heimstätte“, machte Monika Fontaine-Kretschmer, Geschäftsführerin der Nassauischen Heimstätte, deutlich. Große Städte hätten durchaus die Manpower und die finanzielle Ausstattung, ihre Flächen aus eigener Kraft zu entwickeln. Außerdem gebe es hier genügend Investoren, die auf eigenes wirtschaftliches Risiko in die Flächenentwick-

lung gingen. Auf viele der mittleren und kleinen Kommunen treffe dies aber nicht zu. Hier fehle es vor allem an Fachleuten in der Verwaltung, die die wirtschaftlichen Spielräume in der Nachnutzung von Brachflächen bewerten könnten. Außerdem sei die personelle Decke vieler Kommunen in den letzten Jahren aufgrund der finanziellen Sparmaßnahmen eher knapp bemessen, so dass auch kaum Bauland entwickelt wurde oder der Ankauf von für Wohnungsbau geeigneter Flächen aufgrund defizitärer Haushalten nicht erfolgen konnte. Das umschreibe genau die Aufgabenstellung und die Zielgruppe, die die Bauland-Offensive Hessen im Auge habe. „Gerade weil Baulandentwicklung die Kernkompetenz der Hessischen Landgesellschaft (HLG) ist, freut es uns die Baulandoffensive des Landes Hessens auch im Ballungsraum zu unterstützen“, ergänzt die Geschäftsführerin Prof. Dr. Martina Klärle. „Als staatliche Treuhandstelle für ländliche Bodenordnung kümmern uns in erster Linie um die Erschließung von Baugrundstücken kleinerer Kommunen. Die Bauland-Offensive wird ihren Fokus auf den Geschosswohnungsbau in dichter besiedelten Regionen legen, deshalb bringen wir hier als Kooperationspartner vor allem unser Knowhow in der Bodenbevorratung, der städtebaulichen Umlegung und im Grundstückserwerb bei schwierigen Vertragspartnern mit über 200 hessischer Gemeinden ein. Mehr noch: wir stellen ein Expertenteam für die Baulandoffensive bereit und das tun wir gerne“, so Klärle.

Am Ende kann für die Kommunen sogar ein Gewinn rausspringen



Mehr Grundstücke für mehr Wohnungsbau in den Innenlagen - das ist das Ziel der Bauland-Offensive Hessen. Foto UGNHWS/Jens Duffner

In drei Phasen gestaltet sich die Zusammenarbeit der Kommunen mit der Bauland-Offensive Hessen GmbH, skizziert Fontaine-Kretschmer. In der Vorbereitungsphase gehe es um eine vom Land finanziell unterstützte Machbarkeits- und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung der Flächen, mit denen sich eine Kommune bei der Bauland-Offensive bewerbe. Falle diese positiv aus, könne die Kommune die Zusammenarbeit fortsetzen oder sich für die weitere Entwicklung der Flächen in Eigenregie oder mit einem anderen Partner entscheiden. Bei einem negativen Ergebnis ende das Verfahren für die Kommune und die Leistung der Vorprüfung werde abgerechnet. In der Durchführungsphase komme ein Vertrag über die konkrete Entwicklung der Flächen zustande und die Kommune könne Gesellschafterin der Bauland-Offensive Hessen GmbH werden. Alle notwendigen Maßnahmen wie Flächenankauf, Bodenordnung, Bebauungsplanung, Vermarktung und Erschließung übernehme die Bauland-Offensive als Treuhänderin für die jeweilige Kommune. Finanziert würden die Maßnahmen über Kredite der WIBank, die durch eine Landesbürgschaft abgesichert seien. Alle Kosten der Flächenentwicklung müssten durch deren Vermarktung wieder zurückgeführt werden, daher werde von Anfang an besonderer Wert auf die Wirtschaftlichkeit der Projekte gelegt. In der Abrechnungsphase würden alle Maßnahmen abgerechnet, Treuhandkonten ausgeglichen, die Darlehen an die WIBank zurückgeführt. Sofern sich am Ende ein Projektüberschuss ergeben sollte, kann die Kommune davon profitieren.

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit 95 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 720 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. Bis 2022 sind Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in Neubau von Wohnungen und den Bestand geplant. 4.900 zusätzliche Wohnungen sollen so in den nächsten fünf Jahren entstehen.

Kein Haushaltsrisiko für Kommunen und das Land

Für die Kommunen entstände so keine zusätzliche Haushaltsbelastung durch eigene Vor- oder Zwischenfinanzierung, alle Ausgaben des jeweiligen Treuhandprojektes würden über Kredite der WIBank finanziert, die aus den Erträgen der Flächenentwicklung wieder zurückgezahlt werden. „Wir treiben die Kommunen in kein unkalkulierbares Risiko und die kommunale Entscheidungshoheit bleibt völlig unangetastet“, versichert Hinz. „Deshalb stehen die hessischen Kommunalverbände und die Allianz für Wohnen hinter dem Konzept. Auch für den Landeshaushalt bleibt ein überschaubares Risiko durch die Bürgerschaftsübernahme, ohne ihn mit Investitionskosten zu belasten.“ Am Ende, so Fontaine-Kretschmer, hätten alle etwas davon. Die Kommunen könnten schwierige Flächen, die für ihre Stadtentwicklung schon lange ein Hemmnis darstellten, an den Markt bringen, das Land könne auf diesem Weg die Regional- und Landesentwicklung vorantreiben und vor allem die wohnungssuchenden Menschen hätten durch ein größeres Angebot bald bessere Chancen auf den Wohnungsmärkten. „Das Wohnungsbauunternehmen Nassauische Heimstätte zieht im Übrigen keinen Vorteil aus dieser Konstruktion, es muss sich, wie alle anderen Marktteilnehmer auch, um die Grundstücke zu Marktkonditionen bewerben, da die Vergabe dieser Baugrundstücke ja in der Hand der Kommunalvertreter verbleibt“, versichert sie am Ende.

Jens Duffner

Das Schönste in unserem Norden ist die Kultur!

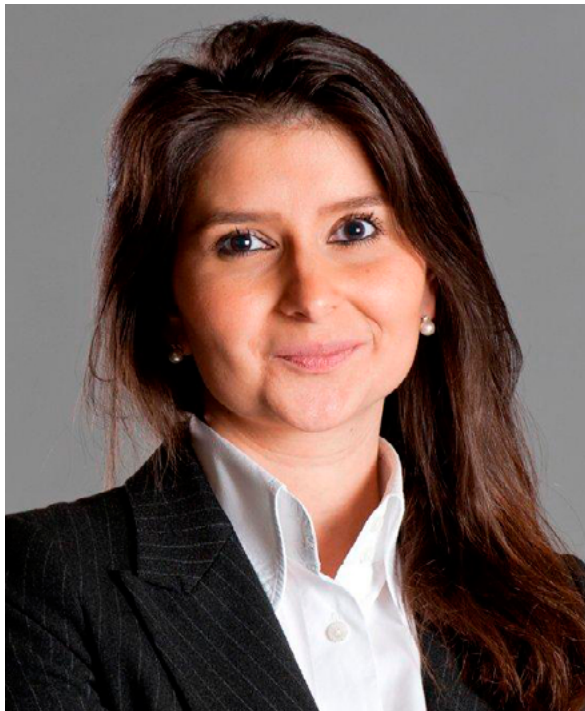


www.schleswig-holstein.sh

Führung / Kommunikation

Vorsicht arbeitsrechtliche Stolperfallen: Bei Leiharbeitern und Selbstständigen gibt es verschärfte Vorgaben

Mit Stichtag 1. April 2017 gelten bei der Vermittlung von Leiharbeitern und Selbstständigen verschärfte Vorgaben. Unternehmen sollten die gesetzlichen Neuerungen genau kennen, um nicht in arbeitsrechtliche Stolperfallen zu geraten.



Rebekka De Conno Foto: Kanzlei WWS

In vielen Firmen ist der Einsatz von Fremdpersonal nicht mehr wegzudenken. So gewinnen Unternehmen Flexibilität und reduzieren Fixkosten. Das reformierte Arbeitnehmerüberlassungsgesetz (AÜG) macht das Thema zur Chefsache. Zum einen erschwert das neue AÜG den Einsatz von Leiharbeitern erheblich. Zum anderen erhöht es die Gefahr von Scheinselbstständigkeit. Firmen sollten bestehende Verträge rund um Fremdpersonal kritisch prüfen und neue mit Weitblick ausgestalten. So können Unternehmen externe Kräfte trotz der verschärften Vorgaben bedenkenlos einsetzen.

Das neue Gesetz soll missbräuchlichen Praktiken beim Einsatz von Fremdpersonal einen Riegel vorschieben. Es regelt sowohl die Arbeitnehmerüberlassung als auch die Vermittlung und den Einsatz von Selbstständigen. Ein zentraler Aspekt ist die Neuregelung der Einsatzzeiten von Leiharbeitern. Im alten AÜG war nicht klar geregelt, wie lange eine Überlassung höchstens erfolgen darf. Künftig ist die Höchstdauer auf 18 Monate limitiert. Tarifverträge oder Betriebsvereinbarungen lassen abweichend davon eine Einsatzdauer von maximal 24 Monaten zu.

Zeiträume vor dem 1. April 2017 bleiben außen vor. Personalverantwortliche sollten sich vorsichtshalber den 22. September 2018 im Kalender rot anstreichen. Dann endet bei laufenden Kontrakten erstmalig die Höchstüberlassungsdauer. Soll ein Zeitarbeiter im Anschluss im selben Unternehmen erneut zum Einsatz kommen, ist eine Unterbrechung von mehr als drei Monaten vorgeschrieben.

Werden die Zeitvorgaben nicht eingehalten, wird aus einem Leiharbeiter automatisch ein sozialversicherungspflichtiger Arbeitnehmer mit Urlaubsanspruch und Kündigungsschutz. Übersehen Unternehmen den Arbeitnehmerstatus, drohen neben hohen Lohnsteuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen zusätzlich strafrechtliche Konsequenzen. Auch bei der Entlohnung von Zeitarbeitern müssen Entleiher aufpassen. Leiharbeitern steht spätestens nach neun Monaten das gleiche Gehalt („Equal Pay“) wie dem Stammpersonal zu. Tarifliche Sonderregelungen ermöglichen eine Einsatzzeit von bis zu 15 Monaten ohne Equal Pay. Dazu muss der Entleiher dem Verleiher mitteilen, in welcher Höhe das vergleichbare Arbeitsentgelt zu veranschlagen ist. Bei Verstößen gegen das Equal-Pay-Gebot droht dem Verleiher ein Bußgeld, das in der Spitze 500.000 Euro betragen kann. Die Berechnung und Mitteilung des vergleichbaren Arbeitsentgeltes erfordert erhöhte Sorgfalt. Bei Fehlern kann das Zeitarbeitsunternehmen Bußgelder beim Entleiher einklagen.

Rebekka De Conno, LL.M.: Rechtsanwältin und Fachanwältin für Arbeitsrecht der Kanzlei WWS Wirtz, Walter, Schmitz und Partner mbB in Mönchengladbach (www.wws-gruppe.de). Ihr Tätigkeitsschwerpunkt liegt in der rechtlichen Beratung von Unternehmen vor allem im Bereich Arbeitsrecht und Gewerblicher Rechtsschutz.

Für die Gestaltung eines Arbeitnehmer-Überlassungsvertrags (AÜV) gelten verschärfte Regeln. Der vereinbarte AÜV muss eindeutig als solcher bezeichnet und noch vor Arbeitsbeginn des Zeitarbeiters unter Dach und Fach sein. Im Vertrag darf der Name des Leiharbeiters sowie die Unterschrift des Ver- und Entleihers nicht fehlen. Bei Verstößen gegen die sogenannte „Kennzeichnungs- und Konkretisierungspflicht“ kann die Arbeitsagentur gegen beiden Parteien ein Bußgeld in Höhe von bis zu 30.000 Euro verhängen. Darüber hinaus verliert der Überlassungsvertrag gegebenenfalls seine Gültigkeit und der Zeitarbeiter wird zum sozialversicherungspflichtigen Angestellten des Entleihers.

Grundsätzlich bleibt ein Ausweg. Falls zwischen Entleiher und Zeitarbeiter unbeabsichtigt ein Arbeitsverhältnis entsteht, eröffnet das neue AÜG eine arbeitgeberfreundliche Lösung. Der frisch gebackene Arbeitnehmer kann innerhalb eines Monats erklären, dass er am Arbeitsvertrag mit dem Verleiher festhält (sogenannte „Festhaltenserklärung“). So vermeiden Mitarbeiter, dass sie sich wider Willen in der Rolle eines ungewollten Arbeitnehmers wiederfinden. Der Leiharbeiter muss sich die Erklärung persönlich bei der Arbeitsagentur bestätigen lassen und spätestens drei Tage später beim Ver- oder Entleiher vorlegen. Firmen sollten nach einer erfolgten Festhaltenserklärung von einer Weiterführung der Überlassung absehen. Eine erneute Festhaltenserklärung wäre in jedem Fall unwirksam.

Auch beim Einsatz von Freelancern über Vermittlungsagenturen ist erhöhte Vorsicht geboten. Die Beschäftigung erfolgt auf der Grundlage eines Werk- oder Dienstvertrages zwischen dem Selbstständigen und dem Einsatzunternehmen. Die Crux: Wenn Freelancer etwa über Zeit, Ort und Art ihrer Tätigkeit nicht frei entscheiden können, besteht eine Scheinselbstständigkeit. Bisher konnten Vermittler im Rahmen der sogenannten „Fallschirmlösung“ sich und ihre Auftraggeber vor negativen Konsequenzen schützen. Dafür sorgte eine vorsorglich beantragte Arbeitnehmerüberlassungserlaubnis. Der Dienstleister konnte so eine Scheinselbstständigkeit nachträglich zur rechtmäßigen Leiharbeit umdeklariieren. Damit ist jetzt Schluss. Das neue Gesetz schließt die Fallschirmlösung grundsätzlich aus. Der Rechtmäßigkeit bestehender und künftiger Verträge kommt damit eine enorme Bedeutung zu. Die tatsächliche Beurteilung der Beschäftigungsform hängt oft von Kleinigkeiten ab. Firmen sollten bestehende Verträge und die gelebte Einsatzpraxis kritisch unter die Lupe nehmen und gegebenenfalls nachjustieren.

Rebekka De Conno

Über die WWS-Gruppe: Die WWS ist eine überregional tätige, mittelständische Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Rechtsberatungskanzlei. Sie ist an drei Standorten am Niederrhein vertreten (Mönchengladbach, Nettetal, Aachen). Rund 130 Mitarbeiter entwickeln interdisziplinäre Beratungslösungen mit ganzheitlichem Anspruch. Die WWS-Gruppe besteht aus der WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH, der Partnerschaftsgesellschaft Wirtz, Walter, Schmitz und Partner mbB und der Dr. Schmitz-Hüser WWS GmbH.



Führung / Kommunikation

Neun Urteile zum Wohnzimmer im Freien – Was man bei der Gartennutzung alles bedenken muss

Viele Menschen können es kaum erwarten. Wenn sich nach einem langen Winter die ersten Sonnenstrahlen zeigen und die Temperaturen nach oben klettern, dann wollen sie unbedingt möglichst viel Zeit im Freien verbringen. Wer einen Gartenzugang hat – egal, ob als Eigentümer oder Mieter –, der kann sich glücklich schätzen. Er hat Gelegenheit, das Frühjahr und den Sommer auszukosten.



Doch mit der Freude kommt zumindest manchmal auch der Streit. Denn nicht jede Art der Gartennutzung ist aus Rücksicht auf Nachbarn und Miteigentümer zulässig. Der Infodienst Recht und Steuern der LBS fasst in seiner Extra-Ausgabe neun Urteile deutscher Gerichte zu diesem Thema zusammen.

Unter die Rubrik „harmlos“ fällt es, wenn Eltern für ihre Kinder im Garten ein mobiles Spielhaus aufstellen. Eine solche „Immobilie“ kann keinesfalls als bauliche Veränderung bezeichnet werden, denn sie ist normalerweise nicht fest im Boden verankert und auf Dauer angelegt. „Die Grenzen des objektiv Erträglichen“, so das Amtsgericht Flensburg (Aktenzeichen 69 C 41/15) seien hier nicht überschritten. Selbstverständlich kämen bei einem jederzeit abbaubaren Spielhaus auch keine nachbarrechtlichen Normen wie Grenzabstände in Betracht.

Wenn im Garten einer Eigentümergemeinschaft ein großer Baum gefällt werden soll, dann kann die Zustimmung aller Mitglieder erforderlich sein. Das ist zumindest dann so, wenn das Verschwinden des Baumes eine optische Veränderung des Gartens zur Folge haben würde. Das Landgericht Berlin (Aktenzeichen 53 S 69/15) urteilte im Falle einer 90-jährigen Roteiche mit

einer Höhe von 28 Metern entsprechend. Der Baum habe einen „prägenden Charakter“ für die ganze Anlage. Er sei auch nicht so krank gewesen, dass er eine Gefahr für die Bewohner dargestellt habe.

Wer als Mieter einen Hund besitzt und diesen gelegentlich in den Gemeinschaftsgarten lässt, der sollte darauf achten, dass er hier nicht regelmäßig sein Geschäft verrichtet. Ein Hausbewohner mit einem mittelgroßen Mischling hielt sich nicht daran. Auch eine Abmahnung, den Hundekot zu entfernen, beeindruckte ihn nicht. Deswegen bestätigte das Amtsgericht Steinfurt (Aktenzeichen 4 C 171/08) die fristlose Kündigung des Mieters. Der Hausfrieden sei durch dieses Verhalten nachhaltig gestört worden, hieß es in dem Urteil.

Was für ein Tier gilt, das gilt erst recht für den menschlichen Mitbewohner. Zwar sollte man meinen, es sei für jeden auch nur annähernd zivilisierten Zeitgenossen eine Selbstverständlichkeit, sich nicht im Gemeinschaftsgarten zu erleichtern. Aber ein Mieter in Nordrhein-Westfalen sah das anders. Der Mann erleichterte sich regelmäßig auf der Fläche vor seiner Erdgeschosswohnung in einen Eimer. Für das Amtsgericht Köln (Aktenzeichen 210 C 398/09) war die Sachlage klar. Solch ein Verhalten sei niemandem zuzumuten, weswegen die fristlose Kündigung rechtmäßig war.

Weitaus weniger anstößig, aber ebenfalls nicht erlaubt, war das, was Wohnungseigentümer im Bereich ihrer Terrasse (Sondereigentum) anstellten. Sie hoben eine 4,5 mal 5,5 Meter große Baugrube aus und wollten an dieser Stelle einen Swimmingpool einbauen. Die Miteigentümer waren davon gar nicht angetan und untersagten das. Sie erhielten volle Unterstützung durch das Amtsgericht München (Aktenzeichen 484 C 5329/15). Das Sondernutzungsrecht bestehe lediglich an der Gartenoberfläche und nicht an dem darunter liegenden Erdreich, hieß es in dem Urteil. Eine Ausnahme stellte lediglich das Einbringen von Pflanzen ohne allzu tiefe Wurzelbildung dar.

Es wird nicht allzu oft vorkommen, dass Grundstücksbesitzer einen eigenen Brunnen bohren wollen. Ein Bürger in Rheinland-Pfalz plante das für seinen Vorgarten, kam aber mit der Verwaltung ins Streiten. Die forderte erstens ein Einreichen der Pläne zur anschließenden Genehmigung und zweitens setzte sie eine Gebühr in Höhe von 100 Euro für den Bescheid fest. Das Verwaltungsgericht Neustadt (Aktenzeichen 4 K 767/09.NW) bezeichnete es als korrekt, dass die Brunnenbohrung den Behörden angezeigt werden müsse. Wenn allerdings dem Vorhaben nichts entgegenstehe, dann müsse die Erlaubnis kostenfrei erfolgen.

Wer ein genügend großes Grundstück besitzt, der kann sich dafür entscheiden, seine Bioabfälle selbst zu kompostieren. So kommt er nach einiger Zeit in den Genuss von „selbstproduziertem“ Erdreich. Doch wenn man gleichzeitig keine Abfallentsorgungsgebühren für den Biomüll mehr bezahlen möchte, dann reicht nicht einfach die Behauptung aus, dass man Eigenkompostierer sei. Das Verwaltungsgericht Neustadt (Aktenzeichen 4 K 12/16.NW) urteilte am Beispiel einer fünfköpfigen Familie, die vollständige Verwertung der Abfälle müsse ausreichend dargelegt werden. Bis das geschehen sei, müsse die Jahresgebühr für die Bio-tonne in Höhe von knapp 30 Euro beglichen werden.



Das Regenwasser vom Dach zu sammeln und in seinen Gartenteich fließen zu lassen, scheint auf Anhieb kein großes rechtliches Problem zu sein. Doch genau diese Fragestellung führte zu einem Rechtsstreit zwischen einem Grundstücksbesitzer und den Behörden. Die Verwaltung wollte den Bürger dazu bringen, seine Dachflächen-entwässerung an den bestehenden Mischwas-serkanal anzuschließen. Das gelte nicht nur für Schmutz-, sondern auch für Niederschlagswas-ser. Das Verwaltungsgericht Arnsberg (Akten-zeichen 14 K 1706/09) sah die Angelegenheit etwas differenzierter. Es gebe eine gesetzliche Möglichkeit, von der Abwasserüberlassungs-pflicht befreit zu werden, was in diesem Fall

nicht gründlich genug abgewogen worden sei. Ein schöner Ausblick gehört nicht zwangsläufig zu einer Mietsache. Diese Erfahrung musste ein Mieter machen, der gegen seinen Wohnungseigentümer prozes-sierte. Anlass dafür war eine Holzwand, die der Nachbar an der Grundstücksgrenze errichtet hatte. Sie verschlechterte die Aussicht von der Wohnung aus dramatisch, weswegen der Eigentümer für eine Entfernung sorgen müsse. Das Landgericht Karlsruhe (Aktenzeichen 9 S 236/11) wollte sich dem nicht anschließen. Wenn die Aussicht nicht ausdrücklich Gegenstand des Mietvertrages sei und sich damit auf den Mietpreis auswirke, spiele das keine Rolle. Ansonsten gebe es keinen Anspruch auf einen ungestörten Blick in Rich-tung Nachbargarten.

Dr. Ivonn Kappel

Führung / Kommunikation

Digitale Dörfer:

Was man von der Digitalisierung ländlicher Regionen lernen kann – Interview mit Steffen Hess

Man ist sich auch in Expertenkreisen mittlerweile nicht mehr so sicher: Ist die Digitalisierung wirklich nur ein Technologie-Thema oder vielleicht mindestens genauso eines der gesellschaftlichen Entwicklung? Wie steht es um die Teilhabe derjenigen, die nicht in Ballungsgebieten leben und keinen schnellen Internet-Zugang haben? Diesen und weiteren Fragen geht das Projekt „Digitale Dörfer“ nach, das das Fraunhofer Institut für Experimentelles Software Engineering (IESE) in Kaiserslautern seit Anfang 2017 in einer zweiten Förderphase im Auftrag der Landesregierung Rheinland-Pfalz durchführt. Wir haben mit dem Projektleiter Steffen Hess, der sein Projekt unter anderem im Juni auf dem Aareon Kongress 2017 vorstellt, gesprochen und ihn gefragt, was bereits für Erkenntnisse gewonnen werden konnten.



Steffen Hess, Fraunhofer Institut für IESE und Projektleiter „Digitale Dörfer“. Foto: Aareon

Wir sind 2015 mit dem Projekt „Digitale Dörfer“ gestartet mit dem Ziel, die Herausforderungen des heutigen immer stärker digitalisierten Lebens in ländlichen Regionen zu untersuchen. Seit nunmehr zwei Jahren arbeiten wir an Lösungen und Konzepten, um die Chancen der Digitalisierung auch außerhalb städtischer Verdichtungsräume zu erschließen. In der ersten Projektphase konnten wir eine Position als Vorreiter entwickeln und viele andere Initiativen sind mittlerweile in Deutschland auf das Thema aufgesprungen, mit denen wir auch zusammenarbeiten. Unser Vorhaben wird vom Ministerium des Innern und für Sport Rheinland-Pfalz noch bis 2019 gefördert – es geht unter anderem auch darum, das Leben auf dem Land mithilfe digitaler Lösungen attraktiver zu machen.

Welche Anwendungen oder Services haben sich denn in der ersten Projektphase als erfolgreich erwiesen?

Steffen Hess: Insbesondere die Lösungen, die ein Wir-Gefühl stärken, kommen gut an. Mit ansässigen Händlern haben wir beispielsweise einen regionalen Online-Marktplatz mit einer Anwendung zur Lieferung bestellter Waren durch Freiwillige erprobt. Die Testphase zeigte, dass hauptsächlich regionale Lebensmittel des täglichen Bedarfs wie Backwaren vom örtlichen Bäcker oder Eier vom Biohof in der Nähe bestellt

Herr Hess, warum hat das IESE den Blick auf ländliche Regionen gerichtet – die hippen Digitalisierungsthemen finden doch in Ballungsgebieten statt?

Steffen Hess: Schaut man sich die Landkarte und die Demografie in Deutschland an, dann stellt man fest, dass zwei Drittel der Menschen in ländlichen Regionen leben, auch wenn mittlere und sogar kleine Großstädte oft nicht so weit weg liegen. Unser Institut hat seinen Sitz in Kaiserslautern, nominell mit genau 100.000 Einwohnern eine Großstadt, mit Universität und Industrie. Und doch ist man in nur fünf Minuten im Grünen oder in Vororten. Hier sieht es mit der Breitband-anbindung mitunter nicht so gut aus – und selbst wenn der Lieferservice über das Internet losgeschickt werden könnte, so fährt er meistens doch nicht so weit aus der Stadt heraus.

Steffen Hess arbeitet als Forschungsprogrammleiter am Fraunhofer Institut für IESE, Kaiserslautern. Er ist außerdem Projektleiter des seit 2015 laufenden Projekts Digitale Dörfer.

Lassen Sie sich das Projekt „Digitale Dörfer“ des Fraunhofer Institut für IESE in nur zwei Minuten in einem Video erläutern: <https://www.youtube.com/watch?v=11CrGk45Yxl>

Weitere aktuelle Informationen zum Projekt finden Sie unter www.digitale-doefer.de/

werden. Wir beziehen die Menschen in unseren drei Testgemeinden Betzdorf-Gebhardshain, Eisenberg und Göllheim in sogenannten Living Labs mittlerweile in das Projekt mit ein. Herausgekommen sind die drei Apps LieferBar, BestellBar und TauschBar – ein Mitbringenservice, ein regionaler Marktplatz und eine digitale Nachbarschaftshilfe.

Hätte es nicht auch schon Apps in den üblichen App Stores gegeben, die diese Services abdecken? Warum mussten es neue Apps sein?

Steffen Hess: Sicher hätten wir die Services an sich mit am Markt verfügbaren Apps irgendwie abdecken können. Sie würden dann aber nicht den konkreten Gegebenheiten vor Ort entsprechen und vor allem konnten wir den Nutzern ein zusammenhängendes Ökosystem an Lösungen bieten. Die Prototypen, die eigentlich zunächst Bedürfnisse und Nutzerverhalten untersuchen sollten, waren gar nicht als marktreife Produkte gedacht, sind aber sehr gut angenommen worden. Sie verfügen über Schnittstellen zu anderen Angeboten, sodass wir hier auch andere Lösungen integrieren könnten.

Zudem haben gerade bei der LieferBar-App eine „eigene Währung“ integriert, die es sonst so nicht gibt: Wer Pakete für andere Einwohner transportiert, nachdem die Bitte an ihn via App vermittelt wurde, erhält sogenannte DigiTaler, die er für andere Dienste wieder einlösen kann. Insgesamt fördern alle Lösungen den Gemeinschaftsgedanken, dessen Umsetzung im ländlichen Alltag nun eben digital unterstützt wird. Das ist ein bisschen anders als in Großstädten – und doch zeitgemäß.

Da stellt sich dann ja die Frage: Kann man vom Ländlichen lernen für die Quartiere in der Stadt? Welche Erkenntnisse können Sie aus Ihrem Projekt denn in Richtung Ballungsgebiete übertragen?

Steffen Hess: Für mich ist ein Quartier wie ein Dorf in der Stadt, hier funktioniert das Miteinander auch kleinteiliger und direkter. Das kann man zum Beispiel in Berlin in den Kiezen sehen, die sehr viel Identität aufweisen. Daher lassen sich unsere Lösungen sicher auch übertragen. Das ist nicht unser Ziel gewesen, aber wir haben bei Veranstaltungen, bei denen wir unser Projekt vorgestellt haben, gemerkt, dass Quartiermeister von ähnlichen Erfahrungen berichten, wie wir sie machen konnten. Wir sollten da tatsächlich gegenseitig voneinander lernen – bei allen Unterschieden: In städtischen Quartieren präsentiert sich das Thema Mobilität zum Beispiel völlig anders, da versucht man ja die Autos aus der Stadt herauszuhalten. Das ginge aufgrund der Distanzen im Ländlichen gar nicht, da ist man auf einen fahrbaren Untersatz angewiesen.

Unsere Vision ist die digitale Grundversorgung mit Diensten – wenn wir das im Ländlichen hinbekommen, profitieren alle, die dort leben, arbeiten und Geschäfte machen.

Was kann die Wohnungswirtschaft vom Projekt „Digitale Dörfer“ noch lernen?

Steffen Hess: Sie sollte sich offen zeigen für Veränderungen. Es geht um das Zulassen neuer Wege und eine pragmatische Art und Weise, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Dabei geht es immer darum, die Menschen im Auge zu behalten: Denn natürlich kann man Häuser oder Quartiere an ein Breitbandnetz anschließen, entscheidend sind aber die Lösungen Richtung Smart Home und die digitale Unterstützung der Bewohner in ihrem Wohn- und Lebensalltag. Wer sich so offen auf die Entwicklungen einlässt, kann auch eher neue Geschäftsmodelle entwickeln oder bestehende anpassen und erweitern. Es geht darum, den steten Wandel zu gestalten. Wer jetzt nichts macht, begeht einen Fehler und verpasst es, wichtige Erfahrungen zu machen.

Kai Heddergott



Auf dem Aareon-Kongress (31. Mai bis 2. Juni 2017 in Garmisch-Partenkirchen) Spricht Steffen Hess zum Thema: Digitale Dörfer: Was man von der Digitalisierung ländlicher Regionen lernen kann. <http://www.aareon-kongress.de>.



„Mit **kaloBLUE** Immobilien rechtssicher und fristgerecht abrechnen – dafür sorgen wir persönlich.“

Thomas Kode, einer Ihrer persönlichen Ansprechpartner bei KALO

kaloBLUE:

- » zukunftsichere vernetzte Funkmessgeräte
- » intelligente Abrechnungslösungen
- » smarte Portallösungen

Sprechen Sie mit uns persönlich!

Tel. 040 – 23 77 50

KALORIMETA AG & Co. KG · info@kalo.de · www.kalo.de

KALO
einfach persönlicher.

Führung / Kommunikation

Silikonfugen und die Leitungswasserversicherung – Zahlt die Versicherung, wenn die Fuge undicht wird, Herr Senk?

Lange Zeit regulierten die Gebäudeversicherer Wasserschäden aufgrund von durch defekte Silikonfugen, im Handwerkerjargon seit einiger Zeit auch treffend als „Wartungsfugen“ bezeichnet, ausgetretenen Wassers relativ geräuschlos. In jüngster Zeit zeigen sich einige Versicherer aber zunehmend unwillig, diese Schäden zu regulieren, sicherlich auch ermutigt durch eine Entscheidung des Landgerichts Düsseldorf (LG Düsseldorf, Urteil vom 04.07.2016, Az.: 9 O 205/15).



Wolf-Rüdiger Senk. Foto: AVW

In dem zugrundeliegenden Rechtsstreit hatte der Kläger eine Immobilie, für welche bei der Beklagten eine Gebäudeversicherung auf Basis der VGB 86 abgeschlossen war, am 07.08.2013 erworben. Die grundbuchliche Umschreibung fand am 09.01.2014 statt. Bei einer Besichtigung des Gebäudes am 01.01.2014 stellte der Kläger fest, dass es in der unteren Wohnung zu einem Wassereinbruch gekommen war. Es stellte sich in der Folge heraus, dass im Badezimmer der darüber befindlichen Wohnung die Silikonfugen der Dusche sowie der Waschbecken teils fehlten, so dass das Wasser in die Zwischenräume der Holzdecke gelangen konnte, wo es sich zunächst staute und schließlich seinen Weg in die darunter befindliche Wohnung fand. Die Verkäuferin und Versicherungsnehmerin zeigte den Schadenfall an, jedoch verweigerte die Beklagte die Regulierung des Schadens.

Daraufhin erhob der Erwerber Klage vor dem LG, wo er jedoch eine Niederlage erlitt. Zunächst verneinte das Gericht die Aktivlegitimation des Klägers, da dieser erst mit grundbuchlicher Umschreibung am 09.01.2014 Eigentümer und damit auch Versicherungsnehmer des Gebäudeversicherungsvertrages bei der Beklagten geworden sei. Ob möglicherweise vorher eine wirksame Abtretung der Ansprüche aus der Versicherungspolice – wie von dem Kläger vor-

getragen – erfolgte, konnte nach Auffassung des LG dahinstehen, da die Klage mangels entsprechenden Anspruchs aus dem Versicherungsvertrag ohnehin unbegründet gewesen sei. Das Gericht begründete seine Ansicht damit, dass es nicht zu einem bestimmungswidrigen Austritt von Leitungswasser im Sinne von § 4 VGB 86 gekommen sei. Dort heißt es

„Umfang der Leitungswasserversicherung

1. Als Leitungswasser im Sinne dieser Bedingungen gilt Wasser, das aus den Zu- und Ableitungsrohren, den sonstigen Einrichtungen der Wasserversorgung oder aus den Anlagen der Warmwasser- oder Dampfheizung bestimmungswidrig ausgetreten ist...

Da das Wasser aus dem Duschkopf oder den Wasserhähnen bestimmungsgemäß ausgetreten sei, da es zum Waschen verwandt werden sollte, folgerte die Kammer, es sei lediglich mittelbar bestimmungswidrig ausgetreten, so dass es vom Versicherungsschutz des § 4 VGB 86 nicht umfasst gewesen sei. Ferner argumentierte man damit, dass die Silikonfugen auch keine Einrichtungen der Wasserversorgung seien, so dass deren Fehlen oder Defekt kein versicherter Tatbestand sei. Eine entgegenstehende Entscheidung des OLG Schleswig (Urteil vom 11.06.2015, Az.: 16 U 15/15) sah man nicht als hinderlich an mit der Begründung, in dem jenem Urteil zugrunde liegenden Versicherungsvertrag seien die „mit dem Rohrsystem verbundenen Einrichtungen“, wozu auch Duschen etc. gehörten, versichert gewesen. In der Tat ist dies ein kleiner aber wichtiger Unterschied, da man bei dieser Formulierung die Duschtasse als mit dem Rohrsystem verbundene Einrichtung ansehen kann, aus welcher dann das Wasser schlussendlich bestimmungswidrig ausgetreten wäre.

Diese Entscheidung belegt exemplarisch, welche Risiken es für den Versicherungsnehmer beinhaltet, seine Immobilien auf Basis allgemeiner (und dazu noch veralteter) Standardbedingungen eines Versicherers abzusichern.

Hätte man sich im vorliegenden Fall der Dienste eines spezialisierten Maklers mit einem auf die Bedürfnisse des Immobilieneigentümers zugeschnittenen Bedingungsnetzwerk bedient, so hätte der Versicherer keine Möglichkeit gehabt, sich so ohne Weiteres aus der Deckung zu verabschieden.

Wolf-Rüdiger Senk

AVW Unternehmensgruppe
Versicherungsmakler

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

Damit Käufer und Mieter sich schon vor dem Einzug wohlfühlen.

Exposés, Online-Vermarktung,
Vermietungsförderung



stolp+friends
Immobilienmarketing
seit 1989

Fon 0541 800493-0 | www.stolpundfriends.de

Führung / Kommunikation

Bundestagswahl wird Wohnungswahl – 30 Organisationen und Verbände legen 12-Punkte- Katalog zum Wohnungsbau vor

Der Wohnungsbau läuft. Er fährt aber bisher noch im zweiten Gang: Zu langsam und zu hochpreisig. Und so kann er nicht auf bedarfsgerechte Touren kommen. Das kritisieren 30 Organisationen und Verbände der Architekten und Planer, der Bau- und Immobilienwirtschaft sowie der Deutsche Mieterbund (DMB) und die Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU). Zusammengeschlossen in der Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ legen sie jetzt eine Wohnungsbau-Agenda mit 12 Punkten vor. Ziel ist es, die Parteien dazu zu bringen, die Wohnungsbaupolitik zu einem Schwerpunkt ihrer Wahlprogramme für den bevorstehenden Bundestagswahlkampf zu machen.

9. Wohnungsbau-Tag 2017
Wahlkampf-Arena Wohnungsbau
 Wie sich die Parteien zum BAUEN und WOHNEN positionieren

Neue Studie prognos
 „Wohnraumbedarf in Deutschland und den regionalen Wohnungsmärkten“

Mit dabei
 Bereits zugesagt haben...

Dr. Barbara Hendricks
 Bundesbauministerin

Joachim Herrmann
 Innen- und Bauminister Bayern

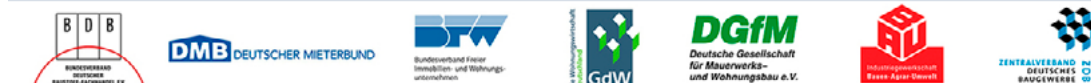
Dr. Dietmar Bartsch
 Fraktionsvorsitzender DIE LINKE

Katja Suding
 Bundes-Vize der FDP

Infos: www.wohnungsbautag.de
 Anmeldung: antwort@wohnungsbautag.de

Donnerstag, 22. Juni 2017 | 13 - 17 Uhr
 Landesvertretung Bayern in Berlin

Positionspapier der Aktion
 „Impulse für den Wohnungsbau“
 zur Wohnungsbaupolitik im Jahr
 der Bundestagswahl



„Das bezahlbare Wohnen wird zu den Top 5 der Wahlkampfthemen gehören. Die Leidensgrenze der Menschen, die in Ballungsräumen, Groß- und Unistädten gezwungen sind, sich eine neue Wohnung zu suchen und dafür immer tiefer in die Tasche zu greifen, ist erreicht. Mittlerweile ist ein Wohnungswechsel für viele zum finanziellen Existenzrisiko geworden. Die Menschen haben von weiter explodierenden Mieten und horrenden Kaufpreisen die Nase gestrichen voll“, sagt Dr. Ronald Rast.

Zum 12 Punkte-Katalog per
 KLIICK als Pdf

Brand?

Einbruch

Naturgefahren

Leitungswasser- schäden

Schimmelschäden

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



**SCHADEN
PRÄVENTION.DE**

Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.

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

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

Wir sichern Werte:

AVW Versicherungsmakler GmbH

Hammerbrookstr. 5 | 20097 Hamburg

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

E-Mail: service@avw-gruppe.de

www.avw-gruppe.de

In Kooperation die Initiatoren

Der Koordinator der Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ warnte die Parteien davor, den Wohnungsbau lediglich „als politisches Beiboot im Wahlkampf mitzuschleppen“. Wer das mache, verkenne die Realität mit der Wohnungssuchende in Deutschland konfrontiert seien.

Schuld daran ist ein enorm hohes Wohnungsdefizit: Allein im vergangenen Jahr seien über 100.000 Wohnungen zu wenig gebaut worden. Neu entstanden sind nicht einmal 300.000 statt der erforderlichen 400.000 Wohneinheiten, sodass sich das Defizit weiter aufbaut. Mehr noch: Die Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser seien in der zweiten Jahreshälfte 2016 sogar zurückgegangen. „Wer den Menschen die Perspektive auf eine bezahlbare Wohnung geben will, der muss Deutschland eine neue Wohnungsbaupolitik verordnen. Und nur wer das tut, wird Erfolg haben. Denn die Bundestagswahl am 24. September wird in erster Linie auch eine Wohnungswahl sein“, ist Rast überzeugt.

Die Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ gibt den Parteien mit ihrem 12-Punkte-Katalog eine klare To-Do-Liste mit auf den Weg. Darauf steht auf Position eins die Forderung nach einer weiteren Zuständigkeit des Bundes für die soziale Wohnungsförderung. Wohnen ist ein Grundbedürfnis der Menschen, das ab 2020 – also mitten in der nächsten Wahlperiode – nicht alleinig an die Länder übergehen kann. Und ein wieder eigenständiges Bauministerium wird gefordert. „Der Wohnungsbau, die Raumordnung und der Städtebau müssen bundespolitisch wieder das Gewicht bekommen, das sie verdienen. Dafür ist ein eigenes Bundesministerium notwendig, das sich in einer neuen Bundesregierung dann auch durchsetzt“, so Ronald Rast.

Gerade beim sozialen Wohnungsbau habe Deutschland einen enormen Nachholbedarf. Notwendig seien mindestens 80.000 zusätzliche Sozialmietwohnungen – pro Jahr. Dazu müsse der Bund seine Zahlungen für die Wohnraumförderung – auch nach 2019 – fortsetzen und die Länder müssen den Etat verdoppeln. Darüber hinaus sei es dringend erforderlich, die Abschreibung attraktiver zu machen: Eine von 2 auf 3 Prozent erhöhte AfA sei schon deshalb notwendig, um der – durch immer mehr Anlagentechnik – verkürzten Nutzungsdauer von Wohngebäuden gerecht zu werden. Darüber hinaus fordern die 30 Organisationen und Verbände eine Sonderabschreibung für Hochpreisregionen, um dadurch einen zusätzlichen, zeitlich begrenzten Anreiz für den Neubau bezahlbarer Mietwohnungen zu schaffen. Und das Steuerrecht macht der Bund.

Um neue Wohnhäuser bauen zu können, wird neues Bauland gebraucht. Bund, Länder und Kommunen sollen dies schnell und verbilligt zur Verfügung stellen, so die Forderung. Mit der Vergabe öffentlicher Grundstücke im Höchstpreisverfahren müsse daher Schluss sein. Darüber hinaus seien Bauflächen-Potenziale deutlich besser zu nutzen: So würden beispielsweise viele Dächer die Chance einer Aufstockung bieten. Ebenso müssen in Städten Brachflächen und Mischgebiete schneller und umfassender als bislang genutzt werden. Das Stichwort laute hier: Nachverdichtung.

Die Wohnungsbau-Aktion spricht sich zudem für ein „gründliches Durchforsten des Baurechts“ aus. Dies müsse einfacher und bundesweit einheitlicher werden. Insgesamt sollten Baugenehmigungen schneller erteilt werden. „Dazu brauchen Bauämter eindeutig mehr Personal. Aber auch durch mehr Eilverfahren und durch eine intelligentere Digitalisierung und Vernetzung lässt sich mehr Tempo rund um den roten Punkt für die Baugenehmigung erreichen“, so Ronald Rast. Darüber hinaus appelliert die Wohnungsbau-Branche an die Bürokratie, nicht durch immer neue Gesetze und Normen die Baukosten in die Höhe zu treiben. Politik und Verwaltung sollten stattdessen den Kosten-Nutzen-Aspekt stärker im Blick haben.

In ihrem Positionspapier sprechen sich die Organisationen und Verbände auch dafür aus, mehr Geld in die öffentliche Infrastruktur zu investieren. Hierdurch solle insbesondere die „Speckgürtel-Anbindung“ an die Metropolen verbessert werden. Auch höhere Steueranreize für die Energiespar-Sanierung und für den altersgerechten Umbau bestehender Wohngebäude seien erforderlich. „Bei Schrottimmobilien, in denen kein Mensch mehr wohnt und die kein Mensch mehr wirtschaftlich sanieren kann und will, muss die KfW auch den Abriss und den anschließenden Neubau fördern“, so Aktionskoordinator Rast.

Ebenso sei es – etwa mit Blick auf junge Familien und soziale Kriterien – notwendig und politisch klug, Menschen zu unterstützen, die sich für Wohneigentum entscheiden. „Immerhin stehen die eigenen vier Wände bei den Deutschen ganz oben auf der Wunschliste. Parteien sind daher gut beraten, diesem Wunsch nach Wohneigentum auch in ihren Wahlprogrammen ein Kapitel zu widmen“, sagt Ronald Rast. Die Palette der staatlichen Unterstützung sei breit – von einer Freigrenze bei der Grunderwerbsteuer bis zu KfW-Förderprogrammen für eine langfristig zinsgünstige Baufinanzierung. Gleichzeitig fordert die Aktion „Impulse für den Wohnungsbau“ in Sachen Klimaschutz „politisches Augenmaß“. Der Gebäudebereich dürfe hier – etwa im Vergleich zum Verkehr oder zur Landwirtschaft – nicht einseitig mit einem „Energiespar-Diktat“ überzogen werden.

Aktion

Impulse für den Wohnungsbau für den Wohnungsbau

Koordinator

Dr. Ronald Rast
DGfM-Geschäftsführer
Kochstraße 6-7
10969 Berlin

Führung / Kommunikation

Trumpfkarte Elektromobilität – Fiskus sponsert jetzt die Elektromobilität von Mitarbeitern. Arbeitgeber und Arbeitnehmer profitieren gleichermaßen

Unternehmen können die Trendwende zu mehr Elektrofahrzeugen mitgestalten. Der Fiskus sponsert jetzt die Elektromobilität von Mitarbeitern. Arbeitgeber und Arbeitnehmer profitieren gleichermaßen. Richtig gestaltet, fallen keine Steuern und Sozialbeiträge an.



Stefan Rattay. Foto: Kanzlei WWS

Unternehmen müssen sich heutzutage einiges einfallen lassen, um im Wettbewerb um qualifizierte Kräfte zu punkten. Traditionell unterstützen viele Firmen ihre Mitarbeiter mit Gehaltsextras wie Jobtickets oder Tankgutscheinen. Eine zeitgemäße Gehaltsextra eröffnet das neue Gesetz zur steuerlichen Förderung von Elektromobilität im Straßenverkehr. Arbeitgeber können Festangestellten und Leiharbeitnehmern das Aufladen von Elektrofahrzeugen steuer- und abgabenfrei finanzieren. Firmenlenker sollten jetzt auch das Thema Elektromobilität als Gehaltsextra in Erwägung ziehen. So können Unternehmen sich als moderner Arbeitgeber präsentieren und steuerliche Vorteile nutzen.

Das neue Gesetz soll Elektro- und Hybridfahrzeuge attraktiver machen und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Um dies zu erreichen, motiviert der Gesetzgeber Unternehmen zum Aufbau und Betrieb von Ladeeinrichtungen. Das Prinzip: Zusätzlich zum Arbeitslohn können Arbeitgeber ihren Mitarbeitern die Nutzung von Elektrofahrzeugen steuerfrei sponsern. Begünstigt ist sowohl das Aufladen von Privatautos als auch von privat genutzten Dienst-Pkw, die nicht nach der 1-Prozent-Methode versteuert werden. Damit nicht genug: Gleiches gilt auch für E-Bikes und Pedelecs mit einer Leistung von

über 250 Watt oder einer Höchstgeschwindigkeit von mehr als 25 km/h. Diese sind ebenso wie Pkw zulassungspflichtig. Die Steuerbefreiung gilt unbegrenzt. Der Fiskus limitiert weder die Kostenhöhe, noch die Anzahl der begünstigten Fahrzeuge. Voraussetzung ist, dass die Ladevorgänge im Betrieb des Arbeitgebers oder eines verbundenen Unternehmens erfolgen.

Steuervorteile gewährt der Fiskus nicht nur auf dem Firmengelände, sondern auch beim Mitarbeiter zu Hause. Hier sponsert das Finanzamt alle Kosten rund um die Ladestation etwa in der Privatgarage, jedoch nicht das Aufladen selbst. Das Gehaltsextra bleibt steuerfrei, wenn Firmen Geräte zeitweise unentgeltlich oder verbilligt zur privaten Nutzung überlassen. Begünstigt ist neben der Anschaffung des Ladegerätes auch die Inbetriebnahme und Wartung. Grundlage ist ein Überlassungsvertrag, der alle Modalitäten regelt. Der Vertrag sollte nicht nur arbeitsrechtliche, sondern auch alle steuerlichen Aspekte berücksichtigen, damit es für die Vertragspartner nicht zu bösen Überraschungen kommt. Hierzu zählen etwa die Nutzungsdauer und die Rückgabebedingungen. Andernfalls drohen spätestens bei der nächsten Betriebsprüfung saftige

Über Stefan Rattay: Steuerberater und Fachberater für internationales Steuerrecht der Kanzlei WWS Wirtz, Walter, Schmitz am Standort Aachen (www.wws-gruppe.de). Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist die steuerliche und betriebswirtschaftliche Beratung von mittelständischen Unternehmen insbesondere im Bereich des internationalen Steuerrechts.

Über die WWS-Gruppe: Die WWS ist eine überregional tätige, mittelständische Wirtschaftsprüfungs-, Steuerberatungs- und Rechtsberatungskanzlei. Sie ist an drei Standorten am Niederrhein vertreten (Mönchengladbach, Nettetal, Aachen). Rund 130 Mitarbeiter entwickeln interdisziplinäre Beratungslösungen mit ganzheitlichem Anspruch. Die WWS-Gruppe besteht aus der WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH, der Partnerschaftsgesellschaft Wirtz, Walter, Schmitz & Partner mbB und der Dr. Schmitz-Hüser WWS GmbH.

Nachzahlungen. Darüber hinaus sollten die Vertragspartner die Haftung bei Schäden oder Diebstahl sowie die Nutzung durch Dritte regeln. Im Dialog mit ihren Fachberatern können Firmen sinnvolle Gestaltungsoptionen ausloten.

Die Großzügigkeit des Fiskus hat Grenzen. Nicht steuerbefreit sind Geräte, die in den dauerhaften Besitz von Mitarbeitern übergehen. Hier räumt der Gesetzgeber immerhin noch eine pauschale Lohnversteuerung mit 25 Prozent der Aufwendungen ein. Gleiches gilt für den Fall, dass Arbeitnehmer selbst eine Ladestation anschaffen und der Arbeitgeber die Kosten ganz oder teilweise übernimmt. In jedem Fall sollten Firmen den Aufwand immer genau dokumentieren und Belege wie Rechnungen und Kontoauszüge zum jeweiligen Lohnkonto nehmen. So lassen sich Rückfragen von Finanzbeamten leichter klären.

Auch bei der Elektromobilität müssen Unternehmen die steuerlichen Grundsätze für Gehaltsextras genau einhalten. Firmen dürfen Zuwendungen nur zusätzlich zum vertraglich vereinbarten Arbeitslohn gewähren. Eine Umwandlung von Gehaltsbestandteilen führt zum Verlust der Steuerbefreiung. Auch Gegenleistungen des Arbeitnehmers wie Mehrarbeit oder Lohnverzicht sind tabu. Besondere Vorsicht ist bei der Einstellung neuer Mitarbeiter geboten. Zusagen im Rahmen der Gehaltsverhandlung wertet das Finanzamt schnell als regulären Gehaltsbestandteil. Firmen sollten bei Gehaltsextras immer eine separate Vereinbarung abschließen und zusammen mit den Lohnunterlagen aufbewahren.

Stefan Rattay

Steuerberater der Kanzlei
WWS in Aachen



Mmh, Zuckerrohr ...

... das kleine süße Glück!

Für das größere Glück im Leben braucht Samir eine Schule und eine gute Grundbildung.

Sie können uns beim Schulbau helfen!

www.deswos.de



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

Spendenkonto DESWOS 660 22 21
Sparkasse KölnBonn, BLZ 370 501 98

Führung / Kommunikation

Neue Serie: Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft

Teil 2: Wie eine gute Website entsteht

Die neue Wohnungswirtschaft-heute-Serie beantwortet Marketing-Verantwortlichen in Wohnungsunternehmen die wichtigsten Fragen zum Thema Online-Marketing – verständlich und praxisnah, anhand des fiktiven Charakters Thomas Meier. Im ersten Teil entwickelte dieser eine Strategie, heute steht die Konzeption einer funktionalen Website für sein Wohnungsunternehmen im Fokus.



Hanno Schmidt Foto: stolp+freinds

Thomas Meier ist gespannt: Die Agentur hatte aufbauend auf seinen strategischen Gedanken ein Konzept entwickelt, um die Attraktivität der Wohntraum insbesondere für jüngere Zielgruppen zu erhöhen. Dazu zählte unter anderem die Anpassung des Logos und die Definition fester Standards für das gesamte Corporate Design. Nun geht es nun um die Neugestaltung der Website. Dazu findet heute ein Workshop mit einem Team der Agentur sowie Mitarbeitern aus Vermietung, Technik und Kundenbetreuung statt. Das Ziel: Struktur und Inhalte der neuen Website sollen festgelegt werden.

Hanno Schmidt ist Konzeptioner und Texter bei stolp+freinds. Das Unternehmen aus Osnabrück gehört zu den führenden Marketing-Dienstleistern für die deutsche Wohnungswirtschaft.

Wie aus strategischen Zielen eine Struktur wird

„Sie wollen ein besseres Image in der Öffentlichkeit, möchten mit Ihren Wohnungsangeboten mehr jüngere Mieter erreichen und Ihre Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen“, rekapituliert

der Berater, „was sollte die Website also bieten, um zu diesen Zielen beizutragen?“ Nach einigen konkreten Nachfragen sprudeln die Ideen bei den Workshop-Teilnehmern: „Wir brauchen einen gut gepflegten Aktuelles-Bereich, auf dem man sich über uns informieren kann“. „Bestenfalls kann man die Artikel von dort gleich in den sozialen Medien teilen.“ „Wir brauchen eine ganz bequeme Wohnungssuch-Funktion auf der Seite“. „Wir sollten ausführlicher zeigen, was das Arbeiten bei der Wohntraum ausmacht – mit Teambildern, vielleicht auch Interviews mit Auszubildenden.“

Thomas Meier ist überrascht, wie viele gute Ideen seine Kollegen haben. Alle Ideen werden mit Post-it auf einem Flipchart festgehalten. „Wir haben jetzt viel an die Öffentlichkeit gedacht – an potenzielle Mieter und an Bewerber. Was ist mit den Mietern? Nach unserer Erfahrung machen Mieter bei vielen Wohnungsunternehmen über die Hälfte der Website-Nutzer aus“, wirft der Berater ein. „Wie kann die Website Ihren Mietern – und damit Ihnen – das Leben erleichtern?“ Auch auf diese Frage hin sprudeln die Ideen: „Wir bekommen am Telefon ständig die gleichen Fragen – diese könnten wir eigentlich direkt auf der Website beantworten“. „Die Sache mit dem Heizen und Lüften sowie die Mülltrennung können wir nicht häufig genug erklären.“ „Nach unserer Umstrukturierung im letzten Jahr wissen viele Mieter immer noch nicht, wem sie Reparaturen melden sollen – auch die Handwerker-Selbstbeauftragung könnte stärker genutzt werden. Das müsste man mal richtig übersichtlich darstellen.“

Thomas Meier ist der fiktive Protagonist der wowiheute-Serie Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft. Als Leiter der Vermietungsabteilung der fiktiven Wohnungsgenossenschaft Wohntraum verantwortet er auch das Marketing der Genossenschaft. Der Auftrag des Vorstands lautet: „Machen Sie mal was mit Online und so“. Die Serie begleitet Thomas Meier auf seinem Weg.

Bisher erschienen: Teil 1: Wie sich Thomas Meier mit W-Fragen einen Weg durch das digitale Dickicht bahnt



Gute Ideen aus dem Team nutzen: Bestenfalls erarbeiteten Mitarbeiter unterschiedlicher Bereiche in einem moderierten Workshop gemeinsam eine grundlegende Struktur für die Website.

Immer deutlicher wird auf dem Flipchart die künftige Struktur der Seite: Unter den Punkten „Wohnungssuche“, „Jobs“, „Über uns“, „Aktuelles“ und „Service“ lassen sich zudem alle Ideen der Workshop-Teilnehmer eingliedern. Von einer kleinteiligeren Gliederung rät der Berater ab: Wichtig sei, erläutert er, dass jeder wichtige Inhalt auf der Website spätestens innerhalb von drei Klicks von der Startseite aus erreichbar sei – besser aber noch schneller. Außerdem sollte das Hauptmenü bestenfalls fünf plus/minus eins Punkte beinhalten.

Den richtigen Ton treffen

Als nächstes steht das „Wie“ auf der Agenda: In welcher Optik und mit welcher Tonalität soll sich die Wohnraum auf ihrer Website künftig präsentieren? Die Runde diskutiert anhand von Beispielen aus der Wohnungswirtschaft und anderen Branchen. Die Urteile reichen von: „Das ist viel zu knallig – das passt nicht zu uns“, bis hin zu „Das ist viel zu kalt und nüchtern – so überzeugen wir keine jungen Menschen von uns“. Im Laufe der Diskussion kristallisiert sich jedoch langsam ein Konsens heraus: Es soll ein schlichtes, aufgeräumtes Design werden – ohne viele Spielereien, aber modern in der Optik. Dominante Farbe wird das Wohnraum-Grün.

Man beschließt zudem, einen Fotografen zu beauftragen. Er soll die Geschäftsstelle, das Team und ausgewählte Gebäude des Bestands fotografieren. So erhält die Seite eine hochwertige und authentische Optik – die typischen, glücklichen amerikanischen Familien auf dem Sofa kann schließlich niemand mehr sehen. Außerdem will sich die Wohnraum als ehrliches Unternehmen präsentieren und Vertrauen erwecken – das funktioniert am besten über echte Bilder – sowie über einfache und knackige Texte.



ESB Professional/
Shutterstock

Die perfekte Familie – wie sie auf hunderttausenden Websites zu sehen ist. Besser sind hochwertige und authentische Bilder – ein Beispiel ist die gemeinsam mit stolp+friends konzipierte Website der Stäwog Bremerhaven.

Besucher kommen nicht von allein

Zuletzt wird im Workshop noch die Frage behandelt, wie die Website bekannter gemacht werden kann. Schließlich kommen Besucher nicht von allein – auch nicht auf eine gut durchdachte und ansehnliche Seite. Der Berater erläutert kurz die Prinzipien von Suchmaschinenoptimierung und Suchmaschinenwerbung – und was daraus für den Aufbau der Seite folgt. Etwa, dass die Ergebnisse der Wohnungssuche für einzelne Stadtteile oder Wohnungsarten auf eigenen Seiten ausgegeben werden sollten, damit die Nutzer über die Suchmaschinen direkt zu den Ergebnissen gelangen können, die sie interessieren.

Nach dem Workshop ist Thomas Meier müde, aber zufrieden. Das Ergebnis kann sich sehen lassen: Die Struktur der Seite steht weitgehend und leitet sich sinnvoll aus der Strategie ab. Dafür, dass er sich die Zeit genommen hat, diese sauber aufs Papier zu bringen, klopft er sich innerlich noch einmal auf die Schulter.

Die ersten Entwürfe

Die weitere Arbeit funktioniert reibungslos: Die Agentur schickt zwei Wochen nach dem Termin einen Link zu einer vorläufigen Seite. Diese ist noch nicht voll aufgebaut, bietet aber bereits einen guten ersten Eindruck von dem Ergebnis. Die Seite basiert auf einem Wordpress-Template: Dieses ist deutlich kostengünstiger als eine eigene Programmierung und die Inhalte lassen sich in Wordpress sehr einfach auch von eigenen Mitarbeitern erstellen. Ein wichtiger Faktor, angesichts des Vorsatzes, künftig wenigstens einmal monatlich Neuigkeiten auf der Website zu veröffentlichen.



Responsiv muss sie sein – die neue Website, damit sie auf allen Endgeräten optimal angezeigt werden kann – etwa wie die Seite der GWG Reutlingen.

für Piwik und gegen google Analytics entschieden. Zwar bietet Analytics mehr Funktionen, doch die Agentur hatte ihm versichert, dass für seine Zwecke die Detailtiefe von Analytics nicht unbedingt notwendig sei. So gaben seine eigenen datenschutztechnischen Erwägungen den Ausschlag für das Open-Source-System.) Insbesondere die Wohnungs- und Ansprechpartnersuche werden häufig genutzt, aber auch der Aktuelles-Bereich wird offensichtlich rege besucht.

Thomas Meier lehnt sich zurück: Mit der neuen Website hat die Wohnraum nun eine ordentliche Basis für das Online-Marketing geschaffen. „Und jetzt: Auf zu neuen Ufern“, denkt er sich und liest sich in das Thema Social-Media-Marketing ein.

Hanno Schmidt

Thomas prüft den Vorschlag eingehend – insbesondere, wie sich die Seite auf dem Smartphone verhält. Schließlich hatte er gelesen, dass schon deutlich mehr als die Hälfte aller Seiten im Netz über mobile Geräte aufgerufen werden, Tendenz steigend. Entsprechend wichtig ist ihm, dass alle Inhalte auf kleinen Bildschirmen gut lesbar sind. Doch im Großen und Ganzen ist der Vorschlag seiner Meinung nach bereits sehr gelungen. Einige Wochen später ist die Website mit Inhalten gefüllt. Die Integration der Wohnungsangebote aus der wohnungswirtschaftlichen Software war die einzige nennenswerte Hürde, die er noch zu meistern hatte. Doch schließlich klappt alles und nach zwei kleineren Abstimmungsrunden ist die neue Website online.

Die Ergebnisse

Die Arbeit hat sich gelohnt. Das wird spätestens deutlich, als er die Besucherzahlen mithilfe des Analyse-Tools auswertet. (Er hatte sich letztlich

Sozialmanagement

Quartiersbezogener Wohnprojekte für ein selbstbestimmtes Leben im Alter.

Praxisleitfaden der Joseph-Stiftung zum Download

Die Joseph-Stiftung, kirchliches Wohnungsunternehmen aus Bamberg, erforschte von 2014 bis 2016 in Arbeitsgemeinschaft mit dem Caritasverband für die Erzdiözese Bamberg e. V. und gefördert vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt-, und Raumforschung im Rahmen der Forschungsinitiative „Zukunft Bau“ Erfolgsfaktoren für die Umsetzung innovativer, gemeinschaftlicher Wohnprojekte in strukturschwachen ländlichen Räumen.



Ausgangspunkt waren die Erfahrungen mit dem Wohnmodell IN DER HEIMAT WOHNEN in Mittel- und Oberfranken. Exkursionen zu Wohnprojekten in Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Thüringen, ein Diskussionsworkshop, zahlreiche Expertengespräche und zusätzlich eingeholte Expertisen erweiterten den Blickwinkel auf ganz Deutschland. Ergebnis ist ein Praxisleitfaden, der die erfolgreiche Umsetzung innovativer, gemeinschaftlicher Wohnprojekte in Kleinstädten im ländlichen Raum unterstützt.

Immer mehr Kommunen in strukturschwachen ländlichen Räumen sind Schrumpfungs- und Alterungsprozessen ausgesetzt. Die Entwicklung und Umsetzung eines gemeinschaftlichen, quartiersbezogenen Wohnprojektes für ein selbstbestimmtes Leben im Alter ist eine Strategie für diese Kommunen ihre Attraktivität als Wohnorte zu erhalten oder zurückzugewinnen. Quartiersbezogene Wohnprojekte können Zündstelle und Anker-Punkt für die Entwicklung hin zu einer altengerechten Kommune sein und so die Lebensqualität aller Bürger einer Kommune verbessern. Ein gemeinschaftliches

Interessierte können den Praxisleitfaden kostenlos herunterladen.
Per Klick zum PDF!

Wohnprojekt für ein selbstbestimmtes Leben im Alter gelingt in ländlichen Kommunen, wenn das Wohnprojekt in einen Gesamtentwicklungsprozess eingebettet ist, der die Potentiale und Ressourcen vor Ort bündelt. Dieser Leitfaden zeigt auf, wie ein Wohnprojekt für ein selbständiges Leben im Alter umgesetzt und zur altengerechten Quartiersentwicklung genutzt werden kann.

Der Leitfaden richtet sich an alle, die Projekte für ein selbständiges Leben im Alter initiieren, fördern und umsetzen wollen. Angesprochen sind hier in erster Linie die Kommunen, aber auch Wohlfahrtsverbände, Wohnungsunternehmen und bürgerschaftlich getragene Initiativen. Er gibt Empfehlungen für die Entwicklung und Ausgestaltung gemeinschaftlicher Wohnprojekte für ein selbstbestimmtes Leben im Alter und für die Installation eines umfassenden Quartiersmanagements. Das Quartiersmanagement hat eine Schlüsselfunktion bei der Nutzung eines Wohnprojektes für die altengerechte Quartiersentwicklung.

Ulrike Hanna

www.in-der-heimat.de

■■■ KUNSTWERK
CARLSHÜTTE



INTERNATIONAL ART EXHIBITION

10/06 — 08/10 2017

250 Künstler aus aller Welt • Länderfokus 2017 Dänischer Pavillon

Fokus-Künstler David Černý, CZ • Sonderprojekt Xu Bing, China

Di—So 11—19 Uhr • Vorwerksallee, 24782 Büdelsdorf • www.nordart.de

Personalien

Sandra Wehrmann ist neues Vorstandsmitglied bei degewo

Das Berliner Wohnungsbauunternehmen degewo hat mit Sandra Wehrmann ein neues Vorstandsmitglied. Die erfahrene Wohnungswirtschaftlerin wurde vom Aufsichtsrat als kollegiales Vorstandsmitglied in den Gesamtvorstand von degewo berufen, um mit Vorstandsmitglied Christoph Beck die Geschäfte der kommunalen Wohnungsbaugesellschaft zukünftig zu führen.



Foto (v.l.): Christoph Beck, Sandra Wehrmann, Volker Halsch

Volker Halsch, Vorsitzender des Aufsichtsrates von degewo, erklärt: „Für die herausfordernden zentralen Aufgaben der kommenden Jahre hat der Aufsichtsrat ein kollegiales zielorientiertes Vorstandsteam gesucht und gefunden.“ Aufgabe ist es, das Wachstum durch Neubau, die Optimierung der Bestandsbewirtschaftung und der sozialen Quartiersentwicklung bei immer schwierigeren Rahmenbedingungen in der Wohnraumversorgung der breiten Schichten der Bevölkerung zu gestalten. „Berlin wächst stetig. In den kommenden Jahren kommt es deshalb darauf an, neue Wohnungen zu bauen, die vorhandenen zu modernisieren und sozial zu bewirtschaften. Das heißt: Möglichst viele Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen sollen bei degewo eine passende Wohnung finden. Das schließt die gesamten Wohnquartiere mit ein, die – auch unter sozialen Gesichtspunkten – weiterentwickelt werden“, sagt Sandra Wehrmann.

degewo ist das führende Wohnungsbauunternehmen in Berlin. Mit rund 75.000 verwalteten Wohnungen und rund 1.100 Mitarbeitern zählen wir zu den größten und leistungsfähigsten Wohnungsbauunternehmen in Deutschland. Unsere Bestände befinden sich in allen Stadtteilen Berlins, und wir verbessern stetig unseren Service, so dass wir den vielfältigen Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen. Als kommunales Wohnungsbauunternehmen übernehmen wir Verantwortung für die Stadt Berlin und ihre Menschen.

Sandra Wehrmann. Sie kann auf weitreichende Erfahrung, sowohl in den Bereichen Bauen und Bestandspflege als auch in der sozialen Quartiersentwicklung und kundenorientiertem Bestandsmanagement zurückgreifen.

„Ich freue mich darauf, gemeinsam mit Sandra Wehrmann die Herausforderungen der Zukunft Berlins im größten städtischen Wohnungsunternehmens Berlins zu meistern und den erfolgreichen Weg von degewo gemeinsam fortzusetzen“, sagt Vorstandsmitglied Christoph Beck.

Die Immobilienökonomin ist noch bis Jahresende Geschäftsführerin der Wohn + Stadtbau GmbH, dem kommunalen Wohnungsunternehmen der Stadt Münster. Bei degewo wird Sandra Wehrmann vor allem für den operativen Bereich verantwortlich sein.

Isabella Canisius

www.degewo.de