

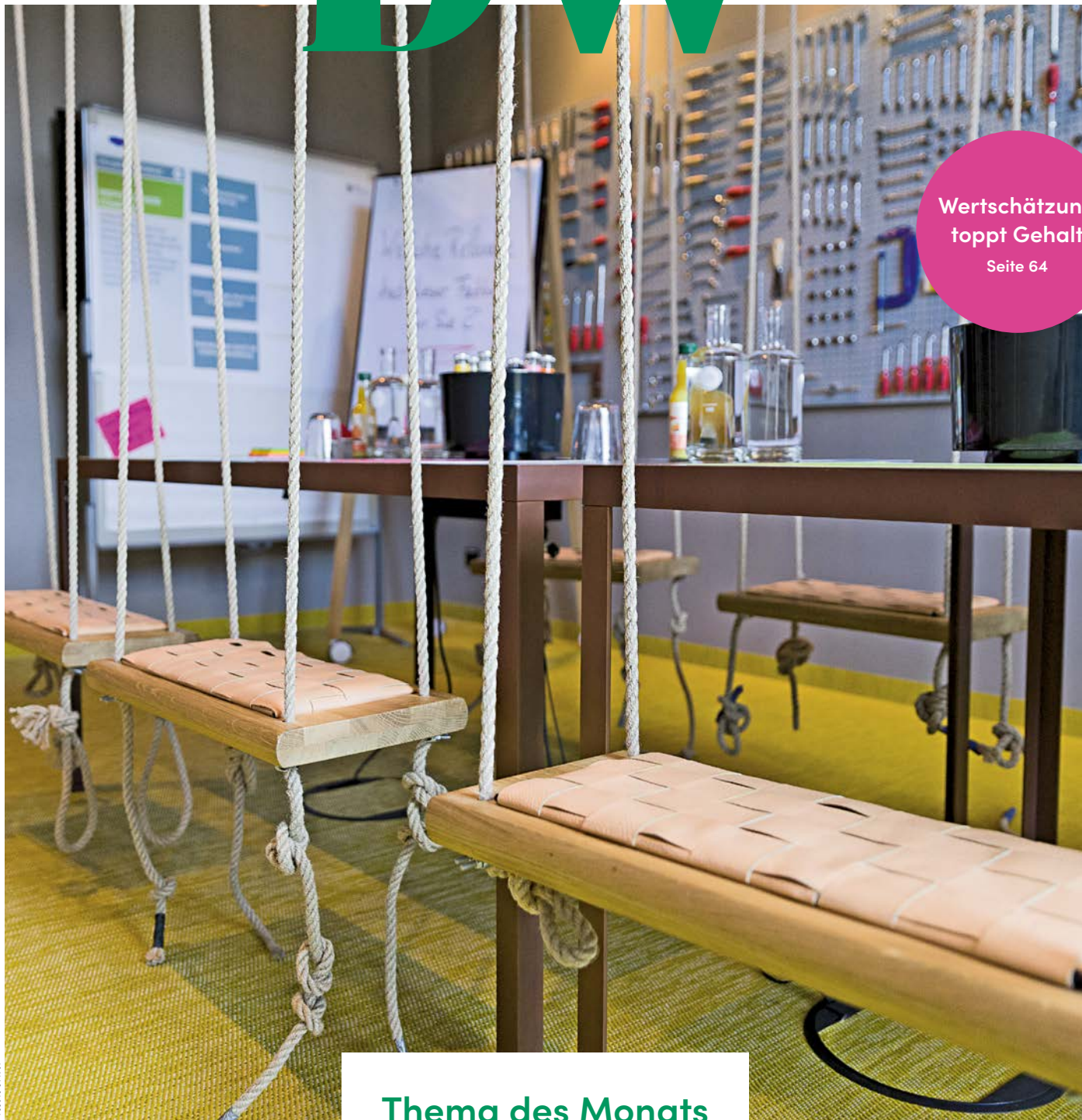
Die Wohnungswirtschaft

DW

72. Jahrgang

11 / 2019

Wertschätzung
toppt Gehalt
Seite 64



Thema des Monats

22

Quartiersentwicklung mit Zukunft:
Elektromobilität mitplanen

48

Software, Cloud, Apps & Co.:
Was tut sich in der Branche?

32

Familiengerechter und
energieeffizienter Neubau



FÜR BESSERES FERNSEHEN: BESSER ASTRA.

Kombinieren Sie jetzt die Vorteile einer optischen SAT-ZF Anlage mit denen eines Betreibermodells. Sie bekommen ein leistungsfähiges und zukunftssicheres Glasfaser-Hausnetz sowie das beste Fernsehen. Das steigert nicht nur den Wohnwert, sondern auch die Stimmung Ihrer Mieter.

Weitere Informationen sowie einen Astra-Installateur in Ihrer Nähe finden Sie unter wowi.astra.de

EDITORIAL

Bezahlbares Wohnen in Deutschland

Es gibt in Deutschland keine Wohnungsnot! Es gibt Wohnraumbedarf – und zwar im bezahlbaren Segment, aber auch das nicht flächendeckend.

Zu dieser Problemstellung gehört auch, aber nicht nur, der soziale Wohnungsbau. Waren es im Jahr 2002 noch rund 2,6 Mio. Wohnungen mit Preisbindung, hat sich die Zahl bis zum Jahr 2018 auf 1,18 Mio. mehr als halbiert (noch eine Schätzung). Tendenz weiter sinkend, auch wenn 2018 rund 27.040 neue Sozialwohnungen gebaut wurden, die aber den Wegfall von Wohneinheiten aus der Preisbindung nicht auffangen können.

Der Wohnungsmarkt braucht dringend einen Mix aus Sozialwohnungen und bezahlbaren Wohnungen für die Mittelschicht. Wie ist es so weit gekommen, dass es diesen Mix nicht mehr gibt? Was ist passiert, dass dieses Segment so in die Diskussion gekommen ist? Und: Wie kommen wir da wieder raus?

Ein Thema wie geschaffen für ein Brandenburger-Hof-Gespräch: Ab Seite 8 lesen Sie Statements der einzelnen Teilnehmer und die Debatte von Immobilienfachleuten aus Verbänden und Praxis, was zu tun ist, um einer völlig aus dem Ruder laufenden Debatte mit der Politik wieder eine sachliche und fachliche Ebene zu geben.

Schreiben Sie uns Ihre Meinung: Diese zweite Ausgabe der DW im neuen Design macht Ihnen hoffentlich genauso viel Spaß, wie uns in der Redaktion. Unter redaktion@diewohnungswirtschaft.de freuen wir uns auf Ihr Feedback!



Ulrike Trampe
Chefredakteurin

Ulrike Trampe



Ihr kompetenter Partner
in der Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft



Leistungsprofile
Einzel-/Generalplanung
Bau-/Projektmanagement
Consulting
Gutachten/Studien



» Inner-
städtische
Nachverdichtung und
Aufwertung: Suchen,
Finden und Entwickeln
Ihrer stillen Reserven! «

Sie möchten weitere Informationen?!
Wir freuen uns auf Sie.

iwb Ingenieurgesellschaft mbH

wowi@iwb-ingenieure.de
www.iwb-ingenieure.de



Berlin · Braunschweig · Düsseldorf · Hamburg · Magdeburg · Pinneberg

Inhalt

54



08



Das 27. Brandenburger-Hof-Gespräch beschäftigte sich unter anderem mit der Frage, wie bezahlbarer Wohnraum geschaffen werden kann

STADT UND QUARTIER

- 04 Meldungen
- 08 Wohnen in Deutschland
27. Brandenburger-Hof-Gespräch
- 22 „Wir wollen die Hemmschwelle senken“
Mobilität der Zukunft

BAUEN UND TECHNIK

- 26 Meldungen
- 32 Auf neuen Wegen in alten Stadtvierteln
Familiengerechter und energieeffizienter Neubau
- 36 Passivhausstandard im geförderten Wohnungsbau
Komfortlüftung
- 40 Investition in die digitale Zukunft
Ausstattung mit Glasfaserkabeln
- 43 Produkte

MARKT UND MANAGEMENT

- 44 Meldungen
- 48 Auf dem Weg zur Wohnungswirtschaft 4.0
Software: Cloud, Apps & Co.
- 50 Fit für die Zukunft
Digitalisierungsbetrieb
- 54 Digitalisierung schafft Lösungen
Gebäudemanagementsystem
- 58 Rundumservice – smart und effizient
CRM-App



THEMA DES MONATS

Software: Cloud, Apps & Co. – Was tut sich in und für die Wohnungswirtschaft?

Dass die Digitalisierung nicht nur einen Hype, sondern einen Prozess mit langfristigen Veränderungen darstellt, ist längst bekannt. Aber wie funktionieren die Digitalisierungsprojekte in Wohnungsunternehmen konkret? Wie können Prozesse digitalisiert und optimiert werden? Mit Cloud, Apps und Co. gibt es viele nützliche Software-Lösungen.

- 60 **Elektromobilität (Teil 3): Steuerliche und bilanzielle Aspekte (Fortsetzung)**
Bilanz- und Steuerwissen – Aktuelles aus den Prüfungsorganisationen des GdW
 - 64 **Wertschätzung toppt Gehalt – was die Wohnungswirtschaft attraktiv macht**
Das EBZ-Arbeitgeberattraktivitätsmodell
 - 68 **„Einbindung ist bei uns kein lästiges Beiwerk, sondern ein Erfolgsfaktor“**
Interview mit Kai Schwartz
 - 71 **Stellenmarkt**
- URTEILE**
- 77 **Mietrecht**
 - 78 **WEG-Recht**
 - 80 **Letzte Seite, Impressum**

32



Der BVE baut in Barmbek-Nord energieeffizient und familiengerecht

30 Jahre Blome

– ein echter Klassiker!

Wir danken allen Kunden und Wegbegleitern!



...einfach gute Bäder!

Stadt und Quartier



VBW in Bochum: Modernes Quartier für Senioren

Die Quartiersentwicklung des Grundstücks in Watten-scheid wird in einzelne Bauabschnitte untergliedert. Ein Bauabschnitt, mit einer Grundstücksfläche von 4.416 m², umfasst den Bau einer Pflegeimmobilie, der im Oktober gestartet ist.

Partizipation an Kunst und Kultur

Die Staatsministerin für Kultur und Medien Monika Grütters und das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat und bauen die Förderung von Kulturprojekten weiter aus. Für die Förderrunde 2019 hat ein Fachbeirat weitere Standorte in Flensburg, Lübbenau, Neunkirchen und Dresden zur Förderung vorgeschlagen. Die neu ausgewählten vier Standorte werden von September 2019 bis Dezember 2023 finanziert. Das Modellvorhaben „Utopolis – Soziokultur im Quartier“ als Teil des Städtebauförderprogramms „Soziale Stadt“ unterstützt Bürger, ihr Quartier kulturell lebendig zu gestalten, aktiv an den Projekten mitzuarbeiten und ihre Ideen einzubringen. Ein wesentliches Ziel der Modellvorhaben besteht darin, auch solche Menschen zu erreichen, deren Partizipation an Kunst und Kultur bislang gering ist. Das Projekt ist Teil der ressortübergreifenden Strategie „Soziale Stadt – Nachbarschaften stärken, Miteinander im Quartier“, mit der bis zum Jahr 2020 jährlich 10 Mio. € zur Verfügung stehen.

790

Mio. € sind für 2020 im Bundeshaushalt für die Städtebauförderung vorgesehen



Die Baustelle des Quartiers Paulsternstraße am Tag des Richtfestes Mitte September

Baustart für Stadtquartier

Die WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte mbH (WBM) und die Degewo AG haben Ende September mit ihren privaten Partnern, der Kilian Immobiliengruppe GmbH und der MHMI Immobilien-Verwaltungen GmbH, im Beisein des Spandauer Baustadtrats Frank Bewig Richtfest für ein neues Stadtquartier an der Paulsternstraße gefeiert. Dort entstehen in direkter Nachbarschaft des künftigen Siemens-Campus insgesamt 483 Wohnungen und zwei Gewerbeflächen, darunter eine neue Kita, sowie ein neuer Spielplatz. Die Fertigstellung ist in verschiedenen Abschnitten zwischen November 2020 und April 2021 geplant.

Das neue Quartier hat den Charakter einer zusammenhängenden Siedlung mit einem weitläufigen grünen Innenbereich. Dort wird die Geschosshöhe vier bis sieben Stockwerke betragen. Außen, entlang der Paulsternstraße, entstehen ebenfalls Wohngebäude mit bis zu sieben Geschossen. An der Kreuzung zur Gartenfelder Straße setzt ein elfgeschossiges Wohnhochhaus mit 70 möblierten Appartements einen städtebaulichen Akzent und bildet den Auftakt zum Quartier.



„Einfach
Premium:
100 % Qualität

Dennis Voss,

*Vorstand Wohnungsbaugenossenschaft
KAIFU-NORDLAND eG*

Quartiere durch Fassadengestaltung verwandeln

Die Kommunale Wohnungsgesellschaft mbH Senftenberg (KWG) als Eigentümer des Gebäudes und die BMA Baureparaturen-Modernisierungs- und Ausbau GmbH Senftenberg (BMA) – verantwortlich für die Planung und Bauüberwachung des Bauvorhabens – erhielten Ende September beim Brillux Design Award 2019 in der Kategorie Wohnbauten für die Fassadengestaltung in der Fischreierstraße in Senftenberg eine Auszeichnung.

Für den Entwurf und die Ausführung der Fassadengestaltung wurde das Gestaltkollektiv Graco aus Berlin prämiert, das seit über 20 Jahren für ungewöhnliche, jedoch immer der Architektur, ihrem Umfeld und ihren Bewohnern verpflichtete Fassadenmalerei steht. Mit ihrem neuen körperhaften Fassadenbild kämpft die KWG, erfolgreich und auf wunderbar irritierende Weise, gegen die vormalige Bedeutungslosigkeit an.

KWG-Geschäftsführer Roland Osiander zur 3D-Fassade: „Bei 700 eingereichten Projekten schafften wir es mit der im 3D-Stil gestalteten Fassade unseres Objektes Fischreierstraße 1-13 in den erlesenen Kreis der Nominierten. Wir freuen uns zusammen mit den Fassadenspezialisten von Graco über die Auszeichnung für ein schönes, inspirierendes und lebenswertes Senftenberg.“



Fassadengestaltung in der Fischreierstraße 1 - 13 in Senftenberg



Den Hans-Schaefers-Preis 2019 erhalten zu gleichen Teilen das Planungsteam Teleinternetcafé Architektur und Urbanismus für die Planung des urbanen Quartiers „Kiez der Statistik“ in Berlin-Mitte (siehe oben) sowie Jan Rösler für seinen Holzanbau in Bestensee, Brandenburg



Poetik im ländlichen Raum, Mut in der Stadt

Im Rahmen seiner Nachwuchsförderung hat der BDA-Landesverband Berlin einen differenzierten Werkzeugkasten entwickelt, um die Leistungen junger Architekturschaffender zu würdigen und ins Bewusstsein der (Stadt-)Gemeinschaft zu rücken. Architektonische

und städtebauliche Praxis finden dabei ebenso Berücksichtigung wie die theoretische Auseinandersetzung mit Baukultur und Stadtentwicklung. Der BDA Berlin bekräftigt mit den Auszeichnungen seinen Anspruch, sowohl die gesellschaftlich relevanten Aspekte von Architektur hervorzuheben, als auch den fachlichen Diskurs stetig zu vertiefen.

Den mit 5.000 € dotierten und seit 1992 vergebenen Hans-Schaefers-Preis für junge Architekten und Stadtplaner aus Berlin teilen sich zwei Projekte aus gänzlich unterschiedlichen Kontexten und Maßstäben: der Anbau an ein Wohnhaus im ländlichen Brandenburg und die Entwicklung eines urbanen Quartiers am Haus der Statistik im Zentrum Berlins.

32

neue bezahlbare Wohnungen

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte|Wohnstadt plant ihre Bestände in Frankfurt-Niederrad zu erweitern. Dazu hat das Wohnungsunternehmen gut 1.100 m² Grundstücksfläche in der Melibocusstraße 48 von einer privaten Erbengemeinschaft erworben. Hinzukommen sollen noch rund 250 m² zur Arrondierung von der Stadt Frankfurt am Main. Voraussichtlich ab 2021 sollen 32 neue bezahlbare Wohnungen entstehen.

„Nachbarschaftshaus“ in Heißen eröffnet

Mit einem neuen Quartierszentrum, dem sogenannten Nachbarschaftshaus an der Hingbergstraße, will die Mülheimer Wohnungsbau eG (MWB) das Miteinander in Mülheim-Heißen fördern. Nach gut einjähriger Bauzeit ist das Gebäude nun fertiggestellt. Die MWB hat gut 600.000 € in den Neubau investiert. Für seine zukünftige Nutzung gibt es bereits detaillierte Pläne: So werden die Büroräume vom Verein Mülheimer Nachbarschaft gemeinsam mit dem in Mülheim auch in Sachen sozialer Beratung sehr aktiven Pflegedienst Behmenburg genutzt werden, um etwa Beratungsleistungen rund um Pflege und Soziales anzubieten.

„Grünbühl Living“ – Öffentliche Grundsteinlegung

Die Wohnungsbau Ludwigsburg GmbH (WBL) hat Mitte September zur Grundsteinlegung auf dem ehemaligen BlmA-Areal in Grünbühl-West eingeladen. Hier sollen in cirka acht Jahren 420 moderne Wohnungen in nachhaltiger, qualitätsvoller Bauweise entstehen, die ihren Bewohnern ein gutes, gesundes und bezahlbares Wohnen ermöglichen – von den 280 Mietwohnungen, die im Eigentum der WBL bleiben, wird ein großer Anteil preisreduziert vermietet.

Oberbürgermeister Dr. Matthias Knecht lobte das Engagement der städtischen Tochter der Wohnungsbau Ludwigsburg GmbH. „Mit Unterstützung der Wohnraumförderung wird ein Quartier mit einer hohen Lebensqualität entstehen. Die Bürger profitieren unmittelbar und nachhaltig von dieser Förderung.“



Einfach Premium: 100% Qualität

Wir profitieren vom umfassenden Know-how im Zusammenhang mit der Steuerung unseres Kreditportfolios. Als Premium-Partner erhalten wir jederzeit eine ganzheitliche Beratung im Zusammenhang mit unserem Fremdfinanzierungsbedarf und eine optimale Datensteuerung mit Hilfe des Systems mywowi.

Unsere Erfahrungen mit Dr. Klein: Mit den Leistungen sind wir mehr als zufrieden. Die Betreuung und die Lösungen sind dabei genau auf uns abgestellt. Das ist mehr, als wir erwartet hätten. Damit hebt sich Dr. Klein aus unserer Sicht definitiv ab. Alles in allem eine sehr bereichernde, vertrauensvolle und persönliche Betreuung. Mit cleveren Lösungen konnten wir unseren Finanzierungsbedarf schnell und zuverlässig in trockenen Tüchern wissen. Wir vertrauen Dr. Klein.“

Dennis Voss,
Vorstand Wohnungsbaugenossenschaft
KAIFU-NORDLAND eG



Von links nach rechts: Ulrike Trampe, Thomas Ortmanns, Sybille Wegerich, Jürgen Schick, Dr. Axel Viehweger, Robert an der Brügge, Jürgen Steinert, Jörn von der Lieth, Lars Ernst, Axel Gedaschko, Christian Bruch

27. Brandenburger-Hof-Gespräch

Wohnen in Deutschland

Warum haben wir zu wenig bezahlbaren Wohnraum?
Zu diesem Thema haben führende Verbandsvertreter und
Wohnungswirtschaftler beim 27. Brandenburger-Hof-Gespräch
in Berlin debattiert. Doch fehlt es wirklich an günstigen
Wohnungen, oder stehen diese nur an der falschen Stelle?
Wie lässt sich das Wohnen in Gemeinden außerhalb der
Metropolen attraktiver machen? Und nicht zuletzt: Wie soll die
Wohnungswirtschaft auf Forderungen nach Mietendeckel und
Enteignung reagieren?

JÜRGEN STEINERT: Auch im Namen von Frau Trampe begrüße ich Sie ganz herzlich zum 27. Brandenburger-Hof-Gespräch. Damit verbinde ich den Dank an unseren Sponsor, die Aareal Bank, die das Brandenburger-Hof-Gespräch von Anfang an begleitet, ohne inhaltliche Vorgaben zu machen. Heute haben wir uns ein höchst aktuelles Thema vorgenommen: Warum haben wir zu wenig bezahlbaren Wohnraum?

Ihre Statements kennzeichnen eine bemerkenswerte Breite an Einschätzungen. Sie reichen von der Aussage, dass die Urbanisierung andauern und sich der Wohnungsmangel in

den Städten noch verschärfen wird, bis hin zur These, dass es ausreichend bezahlbaren Wohnraum gibt und dieser nur ungleich verteilt ist. Einen Aspekt möchte ich ergänzen: Der Mangel an bezahlbarem Wohnraum liegt auch daran, dass die Baupreise und die Ansprüche ans Wohnen schneller gestiegen sind als die Einkommen.

AXEL GEDASCHKO: Das ist richtig. Die Schere zwischen Einkommen und Neubaupreisen ist massiv auseinandergegangen. Seit dem Jahr 2000 haben wir eine Baupreissteigerung von circa 65 % verzeichnet, während die Einkommen nur um 35 % zugelegt haben. Schon das erklärt zu einem guten Teil, warum wir nicht in der Lage sind, Wohnungen zu bauen, die für die



Jürgen Steinert führte durch das Gespräch

Mehrheit der Menschen bezahlbar sind. Aber auch die individuellen Ansprüche müssen wir bedenken. In der Schweiz zum Beispiel hat eine Familie mit zwei Kindern Anspruch auf eine bestimmte Wohnungsgröße. Wenn aber die Kinder ausgezogen sind, ist es selbstverständlich, dass die Eltern umziehen, um Platz für eine Familie zu machen.

SYBILLE WEGERICHT: Der Flächenverbrauch spielt ohne Zweifel eine Rolle. Die Vereinzelung treibt die absoluten Wohnkosten in die Höhe. Zu einer Entspannung der Situation würde beitragen, wenn die Generation unserer Eltern, die vielleicht 40 oder 50 Jahre in ihrer Wohnung gewohnt hat, den großen Schritt wagen und eine andere, kleinere Wohnung beziehen würde zu einem Zeitpunkt, zu dem dieser Schritt noch machbar ist.

CHRISTIAN BRUCH: Hinzu kommt die Fehlbelegung im sozialen Wohnungsbau. Sicher ist es richtig, eine soziale Mischung anzustreben. Aber wir sind in die Situation gekommen, dass nicht mehr der Staat Daseinsvorsorge betreibt für diejenigen Menschen, die auf dem freien Wohnungsmarkt nicht zum Zuge kommen, sondern dass er diese Aufgabe privaten Unternehmen überträgt. Das führt dazu, dass die Mitgliedsunternehmen des BFW die günstigen Wohnungen, die sie als Folge politischer Vorgaben zu errichten haben, quersubventionieren müssen. Das aber hat zur Folge, dass die Mittelschicht nicht mehr bedient wird. Genau aus diesem Risiko resultiert eine große Unruhe in der Bevölkerung. Denn die Mittelschicht hat das Gefühl, dass sich das Wohnungsangebot für sie verknappt und dass sich niemand um sie kümmert.

THOMAS ORTMANN: Es stellt sich auch die Frage, wie wir mehr Investoren und Kapital für den sozialen Wohnungsbau gewinnen können. In früheren Jahren war die Errichtung von Sozialwohnungen auch durch private Bauherren weit verbreitet. Aber wo sehen Sie denn heute noch Investoren, die mit privatem Geld sozialen Wohnungsbau betreiben? Dafür fehlen die passenden Förderprogramme und die politische Verlässlichkeit. Damit verpassen wir eine historische Chance. Denn extrem niedrige Zinsen eröffnen die Möglichkeit, mit dem Bau von

günstigen Wohnungen eine verlässliche Rendite von 3 bis 5 % zu erzielen. Aber die Rahmenbedingungen stimmen eben nicht beziehungsweise sind nicht belastbar.

CHRISTIAN BRUCH: Hier gibt es ein Paradox. Wer ein hohes Risiko eingeht, erwartet eine hohe Rendite. Der Bau von günstigem Wohnraum ist das höchste Risiko, das Projektentwickler eingehen können. Die Gesellschaft akzeptiert aber nicht, dass der Investor damit eine hohe Renditeerwartung

verbindet. Den privaten Unternehmen wird vorgeworfen, dass sie nur im höherpreisigen Segment bauen. Aber es ist doch nachvollziehbar, dass sie dort bauen, wo sie wirtschaftlichen Erfolg erwarten! Eigentlich müssten wir also das Risiko minimieren, das mit bezahlbarem Wohnraum verbunden ist. In Wirklichkeit passiert das Gegenteil: Mietpreisbremse und Mietendeckel sind weitere Risiken und machen das Produkt des bezahlbaren Wohnraums noch unattraktiver. >

„Der Staat hat versagt“

Axel Gedaschko, Präsident GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., Berlin

Die Politik hat viel zu spät auf die steigenden Einwohnerzahlen reagiert, weil sie sich auf falsche Prognosen verlassen hat. Vor allem dem Run auf die Großstädte ist die Wohnungsbaupolitik nicht gerecht geworden. Das hat hauptsächlich zwei Gründe: Zum einen fehlen nach dem Zusammenbruch vieler Bauunternehmen im Rahmen der Finanzkrise Kapazitäten für den Wohnungsbau. Zum anderen hat der Staat versagt, weil die meisten Bundesländer die Mittel für den sozialen Wohnungsbau, die ihnen der Bund nach der Föderalismusreform von 2006 zur Verfügung gestellt hat, nicht für den Bau von Sozialwohnungen verwenden, sondern für andere Zwecke ausgegeben haben.

Im Brennglas kann man das in Berlin erkennen, wo die Kompensationsmittel des Bundes jahrelang komplett im allgemeinen Haushalt versickerten.

Das Ergebnis ist, dass in Berlin – gemessen an der Einwohnerzahl – gerade mal ein Viertel der Sozialwohnungen gebaut wurden, die in Hamburg entstanden sind. Hätten die Bundesländer die Mittel richtig verwendet und noch eigenes Geld draufgelegt, hätten sie die Situation vermeiden können, in der wir uns heute befinden.

Ein drittes Thema: Im Wohnungsbestand haben wir eine große Aufgabe vor uns, den Klimaschutz. Dafür müssten



Axel Gedaschko

wir jedes Jahr 26 Mrd. € investieren. Das rechnet sich weder für den Investor noch für den Mieter, da die Investitionskosten hoch sind, die Ersparnisse bei den Energieausgaben aber gering. Deutschland muss sich deshalb darüber klar werden, wie es auf bezahlbare Weise das Klima schützen will. Ich sehe dafür nur zwei Möglichkeiten: Entweder senkt der Staat seine klimapolitischen Ziele, oder er stellt finanzielle Mittel zur Verfügung. Sonst droht die Gefahr, dass es wegen des Klimaschutzes zu sozialpolitischen Verwerfungen kommt.

SYBILLE WEGERICH: Vor fünf Jahren hätte ich Ihnen, Herr Bruch, noch recht gegeben. Damals waren die Fördermittel noch nicht ausreichend, um Investoren einen Anreiz zu bieten. Mittlerweile aber haben viele Länder und Kommunen verstanden, dass sie den Investoren die Sicherheit geben müssen, dass eine Investition in den sozialen Wohnungsbau sowohl bilanziell als auch auf der Liquiditätsseite

positiv ist. Das ist bei frei finanzierten Wohnungen oft nicht der Fall. Das Problem ist in meinen Augen ein anderes: Der soziale Wohnungsbau ist ein stigmatisiertes Produkt. Das liegt unter anderem daran, dass Sozialwohnungen nicht mehr für breite Schichten der Bevölkerung errichtet werden, sondern für untere Schichten. Wir müssen deshalb die Akzeptanz des sozialen Wohnungsbaus steigern.

ROBERT AN DER BRÜGGE: Auf den Wohnungsmarkt wirken sich auch die neuen Wohnformen aus. Immer mehr Menschen bleiben nur ein Vierteljahr oder ein halbes Jahr in der Stadt, um zu studieren oder eine berufliche Aufgabe zu erfüllen, und suchen sich dafür eine temporäre Unterkunft. Die Kosten dieser Wohnformen orientieren sich nicht an der Zahl der Quadratmeter, sondern an der Nutzung: Bezahlt wird eine Bruttowarmmiete inklusive Wäscheservice und anderer Dienstleistungen. Wenn diese Angebote nicht vorhanden sind, sind diese Nachfrager gezwungen, sich auf dem normalen Wohnungsmarkt zu bedienen. Es bilden sich WGs, und das treibt die Mietpreise in die Höhe, weil die Vermietung der einzelnen Zimmer wesentlich lukrativer ist als die Vermietung einer ganzen Wohnung. Auch die Vermarktung über Airbnb treibt die Wohnungsmieten in die Höhe. Auf diese Trends haben weder die Politik noch wir die richtige Antwort gefunden.

JÖRN VON DER LIETH: Apropos Trends: Herr Ernst hat in seinem Statement erklärt, dass sich die Urbanisierung fortsetzen wird. Davon bin ich überhaupt nicht überzeugt. Denn wenn sich die Digitalisierung weiter durchsetzt, kann man überall arbeiten. Und wenn das selbstfahrende Auto Realität wird, dann kann man auch überall wohnen, bevorzugt an Autobahnen. Unsere Portfoliostrategien werden vielleicht ganz anders aussehen, weil ein Haus direkt an der Autobahnausfahrt dann äußerst attraktiv sein wird.

DR. AXEL VIEHWEGER: Diese Entwicklung merken wir in Sachsen bereits. In Leipzig und Dresden lässt die Realisierung mehrerer großer Wohnungsbauprojekte auf sich warten, weil der Zuzug in diese beiden Städte langsam nachlässt. Wenn wir dann noch vernünftige Mobilitätsbedingungen haben, wird sich die Situation auf dem Wohnungsmarkt dieser Städte entspannen.

JÜRGEN SCHICK: Ich finde, dass wir in der öffentlichen Diskussion von weltanschaulichen Bekenntnissen wegkommen und stattdessen aus der Praxis berichten sollten. Wir alle kennen ja Beispiele, wo zwischen dem Kauf des Grundstücks und dem Einzug der Mieter zehn Jahre vergehen.

„Der Markt funktioniert hervorragend“

Jürgen Schick, Präsident IVD Immobilienverband Deutschland e.V., Berlin

Die Politik hat das Thema des bezahlbaren Wohnraums jahrelang verschlafen. Ich erinnere mich, wie wir schon vor etwas mehr als zehn Jahren darauf hingewiesen haben, dass es in den deutschen Großstädten eng wurde. Aber die Politik hat das Thema ignoriert. Aktuell hingegen reagiert sie mit Aktionismus. Dabei haben wir keinen Mangel an Regulierungen, sondern einen Mangel an Wohnungen. Die Politik setzt jedoch nicht bei den Ursachen des Problems an – das würde bedeuten, das Angebot auszuweiten –, sondern bekämpft mit den Regulierungen die Symptome.

Oft ist von einem Marktversagen die Rede. Dabei ist das Gegenteil der Fall: Der Markt funktioniert hervorragend. In dem Moment, in dem die Nachfrage höher ist als das Angebot, steigen die Preise. Aber statt auf der Angebotsseite anzusetzen, finden die Regulierungen auf der Symptomseite einfach kein Ende. Ein Beispiel dafür ist das Instrument des Milieuschutzgebiets und des damit verbundenen Vorkaufsrechts.

Die Krönung der ganzen Überregulierungsvorschläge aber sind Mietendeckel und Enteignung. Sie werden am Ende des Tages enttäuschte Wähler zurücklassen, da diese in zehn oder 15 Jahren feststellen werden, dass diese Instrumente kein einziges Problem behoben haben.

Dass man den Schuldigen in der Wohnungswirtschaft sucht, dürfen wir nicht akzeptieren. Deshalb müssen wir daran arbeiten, das Narrativ zu ändern und die Vision der wachsenden Stadt in den Mittelpunkt zu stellen. Es ist einfach, Ängste zu schüren, die in den Großstädten ja zweifellos vorhanden sind. Was wir aber brauchen, ist eine Vision für die wachsende Stadt: Die Ansiedlung von Firmen und die Zuwanderung von neuen Mitbürgern sollten als Chance und nicht als Bedrohung begriffen werden.



Jürgen Schick



Jörn von der Lieth

Zwei Jahre dauert das Bauen und acht Jahre gehen für Baustopp, Zwist und Streit mit den Behörden drauf. Wenn in Berlin ein Bebauungsplanverfahren im Durchschnitt acht Jahre dauert, so darf man sich nicht wundern, dass es zu wenige Wohnungen gibt. Ein befreundeter Projektentwickler hatte das Pech, in der Nähe von Darmstadt drei Hamster auf seinem Baugrundstück vorzufinden, für die er dann ein besonderes Areal einrichten musste. Kosten pro Hamster: 80.000 €. Ähnliche Beispiele gibt es zuhauf. Diese Zusammenhänge kennen viele Politiker nicht. Deshalb müssen wir darüber berichten.

ROBERT AN DER BRÜGGE: Wir haben in der Tat äußerst komplizierte Planungsprozesse. Das Verbandsklagerecht zum Beispiel behindert Infrastruktur- und Bauprojekte. Wir sollten bei Planverfahren aber auch kreativer werden. Starke Impulse kommen derzeit aus dem Handel. Einzelhandelsketten sind mittlerweile bereit, auch Wohnungen zu bauen, wenn ihnen dafür ein größerer Supermarkt genehmigt wird. Das tun die Einzelhändler nicht aus Gutmenschentum, sondern weil sie das Grundstück damit effizienter und renditestärker nutzen können.

CHRISTIAN BRUCH: Aber ist der Neubaustandard denn eigentlich das Richtige? Im Durchschnitt leben die Deutschen ja in deutlich älteren >

„Der soziale Wohnungsbau ist ein stigmatisiertes Produkt.“

Sybille Wegerich

„Ein Plädoyer für kleinere Wohnungen“

Jörn von der Lieth, Geschäftsführer Hilfswerk-Siedlung GmbH, Berlin

Eine – eigentlich erfreuliche – Ursache für die Wohnungsknappheit liegt darin, dass die Menschen immer älter werden und als Folge davon die Zahl der Einpersonenhaushalte zunimmt. Ein weiterer Grund ist, dass wir immer mehr verdienen. Natürlich gibt es viele Menschen, die wenig Geld haben, aber die Gruppe der Doppelverdiener wird immer größer. Und wenn man viel Geld verdient, leistet man sich auch mehr Wohnfläche. Zwischen 1990 und 2015 ist die durchschnittliche Wohnfläche pro Kopf um mehr als 5 m² gestiegen.

Um Verteilungsgerechtigkeit zu erreichen, brauchen wir aber mehr kleinere Wohnungen. Die Wohnungsgröße im sozialen Wohnungsbau in Brandenburg liegt für einen Einpersonenhaushalt immer noch bei 54 m². Die meisten unserer Kunden, die keinen Anspruch auf einen Wohnberechtigungsschein haben, ziehen aber in Wohnungen mit 35 oder 40 m². Darauf müssen wir reagieren.

Etwas irritiert mich allerdings an der Diskussion. Eigentlich haben wir uns doch vor einigen Jahren vorgenommen, uns vom eindimensionalen Denken zu verabschieden und künftig nachhaltig – und damit dreidimensional – zu denken. Nachhaltigkeit umfasst die ökologische Frage und den Klimaschutz, aber auch die Generationenfrage und damit die Frage, wie Barrierearmut geschaffen werden kann. Außerdem umfasst Nachhaltigkeit den sozialen Aspekt und damit die Frage, wie wir es mit dem sozialen Wohnungsbau halten. Im Moment wird aber wieder sehr eindimensional gedacht und gehandelt: Es geht nur darum, billig zu bauen. Kaum jemand will sich mehr daran erinnern, dass wir uns vor einiger Zeit darauf verständigt haben, nicht billig zu bauen, sondern Aspekte des Klimaschutzes und der Barrierearmut zu berücksichtigen.

„Der Staat folgt einer Pendelbewegung“

Robert an der Brügge, Vorstand SVG Wohnen e. G., Stuttgart

Der Wohnungsmarkt ist leider einer ständigen Pendelbewegung ausgesetzt. Während er in den 1990er Jahren ausgesprochen stark gefördert wurde – man denke an die Sonder-AfA Ost –, folgte die Politik später dem Dogma der Liberalisierung und vernachlässigte den sozialen Wohnungsbau. Das führte dazu, dass ab Mitte der 1990er Jahre die Baukapazitäten in sich zusammenbrachen und über 1 Mio. sozialversicherungspflichtige Jobs verloren gingen.

Jetzt schlägt das Pendel wieder auf die andere Seite aus. Man setzt ausschließlich auf den Staat, was im Extremfall bis hin zur Forderung nach Enteignung privater Wohnungsunternehmen geht. Dabei wird die Debatte auf börsennotierte Investoren verkürzt, und es wird vergessen, wie der deutsche Wohnungsmarkt traditionell aufgebaut ist: Es handelt sich um ein gemischtes System aus kleinen Privatvermietern, Genossenschaften, kommunalen Gesellschaften und Großvermietern, wie zum Beispiel Lebensversicherern. Die privaten Kleinvermieter sowie Genossenschaften, die im lokalen Umfeld einen guten Job machen, werden vom Staat völlig vernachlässigt.

Diese Pendelbewegung ist nicht gut für ein langfristiges Wirtschaftsgut, wie wir es zu bewirtschaften haben. Das ist aber nicht das einzige Problem. Vielmehr hat der Staat leider Gottes den Trend der Urbanisierung verschlafen und es nicht geschafft, eine funktionierende Infrastruktur aufzubauen. Eine schlechte Verkehrsanbindung und nicht ausgebaute Datenbahnen zwingen die Menschen geradezu, in die Städte zu ziehen. Außerdem hat es der Staat völlig unterschätzt, was es bedeutet, die Grenzen nach Osten zu öffnen und damit eine Migration innerhalb der EU auszulösen.

Wohnungen und sind damit durchaus zufrieden. Wer eine Neubauwohnung bezieht, muss eine Qualität bezahlen, die er gar nicht unbedingt haben will. Aber eine einfachere Wohnung dürfen wir wegen der gesetzlichen Vorgaben nicht errichten.

ROBERT AN DER BRÜGGE: Auch ich frage mich, warum wir beim Neubau nicht aus unterschiedlichen Standards wählen können. Außerdem frage ich mich, warum wir selbst bei kleineren

Bauvorhaben umfangreiche wettbewerbliche Verfahren durchführen müssen. Das mag zwar im Sinne der Architekten sein, führt aber weit weg vom modularen Wohnungsbau, der eine Möglichkeit zur Kostenreduzierung darstellt.

JÖRN VON DER LIETH: Wir haben uns von der Pareto-Regel verabschiedet, die besagt, dass die letzten 20 %

„Als erstes wird jede Kostensteigerung die Unternehmen treffen, die sich sozial verhalten.“

Dr. Axel Viehweger

der Ergebnisse 80 % des Gesamtaufwandes erfordern. Wir aber machen die Wände für die Wärmedämmung immer dicker, und wir interpretieren Barrierearmut so, dass sie auch dann noch funktioniert, wenn der Mieter im Pflegebett liegt. Das macht das Bauen sehr teuer.

DR. AXEL VIEHWEGER: Dabei haben wir ja jahrelang über die Möglichkeit gesprochen, Verordnungen außer Kraft zu setzen, um günstigen Neubau realisieren zu können. Ich erinnere an die Baukostensenkungskommission. Wenn wir aber ehrlich sind, haben wir dabei fast nichts erreicht. Ganz im Gegenteil: Jetzt wird die Systemfrage gestellt. Jetzt geht es nicht mehr um Normen und Verordnungen, sondern um Vergesellschaftung von Wohnungen. Dabei entsteht durch eine solche Vergesellschaftung keine einzige neue Wohnung, und auch die Miete sinkt nicht, es sei denn, die öffentliche Hand gibt noch einmal extra Geld dafür aus. Diese Entwicklung macht mir Angst.

JÖRN VON DER LIETH: Mir auch. Mein Unternehmen ist ja doppelt bedroht, zum einen durch den Mietendeckel und zum andern durch das Berliner Volksbegehren „Deutsche Wohnen & Co. enteignen“.



Robert an der Brügge



Sybille Wegerich

„Es gibt noch bezahlbaren Wohnraum“

Sybille Wegerich, Vorstand Bauverein AG, Darmstadt

Als Unternehmen orientieren wir uns bei den Mieten am Mietspiegel. Das ist für die Frage nach bezahlbarem Wohnen Fluch und Segen zugleich. Denn auf der einen Seite bietet der Mietspiegel zwar Transparenz. Auf der anderen Seite führt er aber dazu, dass Wohnungsunternehmen die Möglichkeiten des Marktes ausnutzen. Das gilt auch für mein Unternehmen: Als Aktiengesellschaft sind wir verpflichtet, uns – selbstverständlich im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten – mit den Mieten am Markt zu orientieren. Das bedeutet, dass wir bei der Wiedervermietung Wohnungen zu einer Miete anbieten, die um 10 % über dem Mietspiegelwert liegt. Insofern sind wir selbst Bestandteil einer sich verfestigenden Marktentwicklung.

Tatsächlich steigen unsere Mieten im Durchschnitt nur um 1,6% pro Jahr, oftmals schwächer als die Inflation. Aber hier müssen wir die Sicht der Kunden einbeziehen. Wenn wir eine Wohnung modernisieren, so erhält der Mieter auf einen Schlag eine Mieterhöhung, die seiner Rentensteigerung in zehn Jahren entspricht. Das führt zum Gefühl, Wohnen sei nicht mehr bezahlbar, und weckt Emotionen bis hin zur Verzweiflung.

Trotzdem ist der Vorwurf falsch, es gebe keinen bezahlbaren Wohnraum mehr. Wir als kommunale Unternehmen, als Genossenschaften, als organisierte Wohnungswirtschaft insgesamt bieten sehr wohl bezahlbaren Wohnraum, und zwar deswegen, weil wir uns darum kümmern, dass unsere Kunden ihn bezahlen können. Wenn ein Mieter tatsächlich Schwierigkeiten hat, die Miete aufzubringen, dann besorgen wir ihm eine andere, günstigere Wohnung und unterstützen ihn mit unserem Sozialmanagement. Es mag einzelne negative Ausnahmen geben; aber als Branche insgesamt machen wir einen sehr guten Job.

DR. AXEL VIEHWEGER: Uns wird immer gesagt: Ihr seid Genossenschaften, ihr könnt da ganz entspannt sein. Aber das stimmt nicht. Denn von einem Mietendeckel wären auch Genossenschaften betroffen. Wir wissen jetzt schon, dass nächstes Jahr die Personalkosten, die Gaspreise und die Strompreise steigen werden. Diese Kostensteigerung kommt auf jedes Unternehmen zu, egal, wie sozial oder wie gierig es handelt. Was die Politik nicht beachtet: Als Erstes wird die Kostensteigerung diejenigen Unternehmen treffen, die sich sozial verhalten und günstige Mieten verlangen. Eine Genossenschaft, die ein Nutzungsentgelt von 3,40 €/m² nimmt und dieses nicht erhöhen darf, wird keine fünf Jahre überleben. >

Warum wir der passende Partner für die Wärme- und Wasserabrechnung Ihrer Immobilien sind? Weil wir Wert auf Details legen: Genauigkeit und Zuverlässigkeit bei der Arbeit, Transparenz bei der Abrechnung. Außerdem haben wir das Know-how, um individuelle und bedarfsgerechte Lösungen für Sie zu finden. Lernen Sie uns und unsere weiteren Leistungen kennen: www.skibatron.de

EIN FÜR DETAILS

ROBERT AN DER BRÜGGE: Eins dürfen wir aber nicht verschweigen: Seit der Krise an den internationalen Finanzmärkten wird der Wohnungsmarkt von der Politik des billigen Geldes befeuert. Diese Politik treibt die Preise nach oben, sodass bei gleichbleibenden Renditen die Nettokaltmieten einfach steigen müssen.

JÜRGEN STEINERT: In meinen Augen haben wir ein Politikversagen auf breiter Front. Die Politik hat nicht wirklich verstanden, dass die Wohnimmobilie eine Doppelnatur hat: Sie ist sowohl ein Wirtschaftsgut als auch ein Sozialgut. Während für das Wirtschaftsgut aus Gründen der ökonomischen Effizienz die Preisbildung am Markt erfolgen sollte, braucht es für das Sozialgut eine staatliche Lenkung. Deshalb ist eine Symbiose zwischen Markt und Lenkung erforderlich. In der Debatte, die wir im Moment erleben, funktioniert diese Abwägung aber überhaupt nicht.

JÜRGEN SCHICK: In dieser Runde sind wir uns in vielen Fragen schnell einig. Ich glaube aber, dass wir uns als Gesellschaft ehrlich machen müssen. Wenn wir am Primat der Innenverdichtung und Innenentwicklung festhalten, müssen wir ehrlicherweise sagen: Es wird enger, es wird höher, und der Balkon wird möglicherweise verschattet. Dann müssen wir den Kommunalpolitikern auch erlauben, bei Schrebergärten die äußerste Reihe zugunsten von Wohnungen wegzunehmen. Mein Petitum ist, dass wir gemeinsam an einer Neubaukultur arbeiten und uns dafür einsetzen, dass sich nicht gegen jedes Bauprojekt eine Bürgerinitiative gründet. Erlauben Sie mir eine persönliche Bemerkung: Ich bin noch einmal Vater geworden. Und ich möchte, dass meine Kinder in einer Stadt groß werden, in der es gute Jobs und gute Universitäten gibt, die eine hohe Strahlkraft hat und die Menschen aus aller Welt anzieht. Dafür müssen wir anders argumentieren, als es reine Angebotspolitiker tun.

CHRISTIAN BRUCH: Auch mir kommt es so vor, dass wir uns in einer Blase befinden und uns gegenseitig unser Leid klagen. Wir müssen versuchen, diese Blase platzen zu lassen und auch mal eine andere Sichtweise einzunehmen. Ich möchte das an der Diskussion über die Mieterhöhung nach Modernisie-

„Die Deutschen wohnen so gut wie noch nie“

Christian Bruch, Bundesgeschäftsführer BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., Berlin

Der Titel unserer Diskussion vertritt eine These, die ich nicht teile. Es stimmt nicht, dass wir zu wenig bezahlbaren Wohnraum haben. In bundesweiter Perspektive haben wir jede Menge bezahlbaren Wohnraum, auch wenn dieser möglicherweise nicht immer an der richtigen Stelle steht. Aber selbst in Berlin gibt es, gemessen an der durchschnittlichen Mietspiegelmiete, viele bezahlbare Wohnungen.

Allerdings haben wir es nicht erreicht, dass in diesen günstigen Wohnungen diejenigen Menschen wohnen, die das geringste Einkommen haben. Das hängt damit zusammen, dass unser Mietrecht gar nicht so sozial ist. Es schützt alle, die bereits eine Wohnung haben, egal ob sie über viel oder wenig Einkommen verfügen. Der starke Schutz der Bestandsmieter führt dazu, dass Mieter sich fast wie Eigentümer fühlen und glauben, sie könnten ein Leben lang in ihrer Wohnung bleiben, ohne dass die Miete steigt. Müssen sie sich dann doch verändern, stellen sie fest, dass die Rechnung nicht mehr aufgeht. Entweder können sie die Neuvertragsmiete nicht bezahlen oder andere sind solventer und bekommen eher eine Wohnung. Außerdem stellt sich die Frage, ob wir überhaupt wissen, was bezahlbarer Wohnraum ist. Als Faustregel gilt zwar, dass die Miete 30% des Haushaltseinkommens nicht über-



Christian Bruch

steigen soll. Aber oft wird bezahlbarer Wohnraum auch in €/m² beziffert, obwohl doch die Wohnungsgröße eine entscheidende Rolle spielt. Man kann auf 100 m² zu 5 € leben oder auf 50 m² zu 10 €, die monatliche Belastung ist die Gleiche.

Für mich steht fest: Die Deutschen wohnen so gut wie noch nie. Sie beanspruchen so viel Wohnfläche wie noch nie, die Wohnungen haben einen Standard, der in Europa seinesgleichen sucht, und in den Ballungszentren gibt es so viele Wohnungen wie noch nie. Wir müssen deshalb differenzierter argumentieren und nicht einfach sagen, es handle sich pauschal um Politik- oder Marktversagen. So schlecht, wie sie im Augenblick dargestellt wird, ist die Lage nicht. Jedenfalls nicht, wenn man bereits Mieter einer Wohnung ist. Die Probleme bestehen beim Wohnungswechsel oder Wohnungssuche und da hilft nur Angebotsausweitung.



Im Vorgespräch: Sybille Wegerich, Robert an der Brügge, Jürgen Schick und Axel Gedaschko

rung festmachen. Da hat ein regelrechter Paradigmenwechsel stattgefunden. Früher war für den Mieter klar, dass er einen Balkon oder eine neue Küche bekommt und dann dafür dauerhaft eine höhere Miete bezahlt. Heute heißt es: Wenn sich die Investition nach einigen Jahren amortisiert hat, braucht der Eigentümer doch keine höhere Miete mehr. In anderen Bereichen würde niemand auf die Idee kommen, für ein Mehr an Leistung nichts bezahlen zu wollen. Ich erkläre das damit, dass der Mieter die energetische Sanierung nicht spürt und deshalb mit den damit verbundenen Kosten ein Problem hat. Diese Zusammenhänge müssen wir der Bevölkerung verdeutlichen. Wir müssen erklären, dass wir Einnahmen brauchen, um die dringend benötigten neuen Wohnungen bauen zu können.

AXEL GEDASCHKO: Ich zweifle, ob wir das der Bevölkerung wirklich erklären können. Warum mir mittlerwei-

le das Vertrauen in die Urteilsfähigkeit der Gesellschaft fehlt, möchte ich anhand eines Beispiels erklären. Wir alle wissen: Wer mehr bauen will, braucht mehr Bauland. Aber genau dort, wo der Wohnraummangel am größten ist und wo die Bevölkerung besonders viel Verständnis für die Notwendigkeit des Neubaus haben müsste, nämlich in Bayern, ist ein Volksbegehren geplant, das den Flächenverbrauch so stark

„Die Politik hat nicht verstanden, dass die Wohnimmobilie eine Doppelnatur hat: Sie ist sowohl ein Wirtschaftsgut als auch ein Sozialgut.“

Jürgen Steinert

reduzieren würde, dass kaum noch eine Neuausweisung von Bauflächen möglich wäre. Mir fällt wenig ein, was wir dieser schizophrenen Haltung entgegenzusetzen können. Oder vielleicht doch: Diejenigen, die wirtschaftlich Verantwortung tragen, sollten zusammen aufstehen und sagen, dass das so nicht funktioniert.

JÖRN VON DER LIETH: Ich kann Ihre Verzweiflung verstehen, Herr Gedaschko. Wir alle in unserer Runde kommen aus einer Wissensgesellschaft. Wir wissen, dass eins plus eins gleich zwei ist. Jetzt aber befinden wir uns in einer Meinungsgesellschaft, in der sich eins plus eins wie drei anfühlt. Das zeigt sich daran, dass in Berlin Regelungen diskutiert werden, die ganz klar dem Grundgesetz widersprechen. Wir stehen aber auch vor einem Problem in der Kommunikation. Wenn der Geschäftsführer des Berliner Mietervereins erzählt, dass in seiner >

„Die entscheidende Diskussion wird nicht geführt“

Thomas Ortmanns, Vorstandsmitglied Aareal Bank AG, Wiesbaden

Für mich stellt sich die Frage, inwieweit es möglich ist, bei den aktuell gegebenen Rahmenbedingungen überhaupt noch gewinnbringend Wohnungen zu bauen. Große Herausforderungen sind die Erschließung von Bauland, die Dauer bei der Erteilung von Baugenehmigungen sowie der Anstieg der Baupreise. Aber auch das, was Sigmar Gabriel beim Aareon-Kongress Mitte dieses Jahres sinngemäß so formuliert hat: „Wir haben das Individualrecht perfektioniert.“ Beim Bauen fordern viele unterschiedliche Gruppen ein Mitspracherecht ein, sodass sie sich am Ende gegenseitig blockieren.

Verschärft wird die Situation durch eine schlecht ausgebaute Infrastruktur. Die Qualität des Telekommunikationsnetzes, der Takt der öffentlichen Verkehrsmittel und der vielerorts marode Zustand der Straßen erschweren es, dass Menschen aus Ballungsgebieten heraus dorthin ausweichen, wo es ausreichend und günstigere Wohnungen gibt. Wenn Menschen doch in die Randregionen der Metropolen ausweichen, sind sie meist gezwungen, zu pendeln und dann oft lange im Stau zu stehen.

Hinzu kommt, dass wir in Deutschland eine ausgesprochene Kasuistik entwickelt haben. Die Medien berichten immer wieder über Einzelschicksale von Mietern oder Mietsuchenden, die dann zur Verallgemeinerung herangezogen werden. Mir geht es

nicht darum, die Einzelfälle zu bagatellisieren, denn gerade Menschen in diesen Situationen muss geholfen werden. Insgesamt helfen aber nur Lösungen, die die gegebenen Strukturen insgesamt verbessern. Dies gilt im Übrigen auch für einige Negativbeispiele auf der Vermieterseite.

Hinzu kommt noch eine aus meiner Sicht falsch aufgesetzte Grundsatzdiskussion. Wir diskutieren darüber, wie wir Wohnraum in den Ballungsgebieten im Bestand regulieren oder umverteilen können. Damit entsteht aber keine einzige zusätzliche Wohnung. Die wirklich wichtige Diskussion hingegen wird nicht geführt: nämlich die Diskussion, wie wir Brachen aktivieren, wie wir sinnvoll verdichten, wie wir das Umland entwickeln und wie wir eine über die Kernstadt hinausgreifende Infrastrukturpolitik betreiben.



Thomas Ortmanns

Sprechstunde Menschen aufgrund der Miethöhe weinend zusammenbrechen, dann kann sich das jeder vorstellen. Aber wir können nun mal schlecht berichten, dass immer mehr Mieter vor Glück weinen, wenn sie den Mietvertrag unterschrieben haben.

THOMAS ORTMANN: Es ist gut, dass wir jetzt beim wichtigen Thema der Kommunikation angelangt sind. Die Bankenindustrie ist dafür ein gutes Beispiel. Sie hat jahrelang extrem technisch und immer aus dem eigenen Blickwinkel heraus kommuniziert. Das hat eine unnötige Distanz geschaffen und gleichzeitig den Eindruck vermittelt, dass schwierige oder unpopuläre Sachverhalte absichtlich verklausuliert werden sollen. Jetzt besteht die Gefahr, dass es der Wohnungswirtschaft ähnlich ergeht. Ich habe an der Wohnungswirtschaft bisher immer bewundert, dass sie in ihrer Kommunikation gegenüber der Politik weitgehend geschlossen aufgetreten ist. Nun aber erklären einzelne Unternehmen, dass sie sich von anderen Wohnungsunternehmen differenzieren möchten, und versuchen, sich so eine vorteilhafte Position zu verschaffen. Damit schwächen sie aus meiner Sicht die Glaubwürdigkeit der Industrie insgesamt.

Mein Vorschlag ist, dass wir in der Kommunikation deutlicher werden. Wir finden in den Filmarchiven bestimmt noch Bilder, die die Folgen einer fehlgeleiteten Wohnungspolitik in den neuen Bundesländern zum Zeitpunkt der Wende zeigen. Diese Bilder sollten wir fünf Minuten vor der Tagesschau ausstrahlen, um den Menschen deutlich zu machen, welches die Folgen einer falschen Politik sein können. Das wäre wesentlich anschaulicher als wissenschaftliche Ausführungen.

ROBERT AN DER BRÜGGE: Wir werden es nicht schaffen, uns auf unseren eingefahrenen Kommunikationswegen Gehör zu verschaffen. Denn die Erregungskurven spielen sich heute im Internet ab, und die Politik nimmt diese Stimmungen auf. Dennoch ist es eigenartig, dass es uns nicht gelingt, dem Mieter zu erklären, wofür er seine Miete bezahlt. Der Autoindustrie gelingt das trotz Dieselskandal relativ gut. Wer ein Auto least, weiß, dass die Leasingrate die Kapitalkosten, die Abschreibung und beim Komplett-Lea-



Dr. Axel Viehweger

sing auch die Instandhaltung umfasst. Wenn aber wir die Betriebskostenabrechnung vorlegen, dann wird an allen Positionen rumgemäkelt. Die Mieter misstrauen uns, weil wir ein Erklärungsdefizit haben.

LARS ERNST: Eine große Hilfe wäre es, wenn wir in der Bevölkerung durch politisch initiierte Anreize eine neubaufreundliche Stimmung erzeugen könnten. Dabei frage ich mich, welche Effekte die Veränderungen in unserer Parteienlandschaft haben, in der nicht mehr nur zwei Volksparteien die Politik bestimmen, sondern sechs mehr oder weniger wichtige Parteien im politischen Prozess involviert sind. Wie wir alle Parteien und alle von ihnen vertretenen Interessen adressieren sollen, ist für mich schier unlösbar.

JÜRGEN SCHICK: Ich glaube, dass die Wohnungswirtschaft zum Teil nur ein vorgeschobener Gegner ist. Die am heftigsten bekämpften Unternehmen sind systematisch als Feindbild aufgebaut worden. Im Kern geht es vielen Politikern nicht um eine bessere Versorgung mit Wohnraum, sondern um eine andere Gesellschaft. Wenn wir das erkennen, haben wir möglicherweise die Klammer, die >

„Wir finden bestimmt noch Bilder, die die Folgen einer fehlgeleiteten Wohnungspolitik in den neuen Bundesländern zum Zeitpunkt der Wende zeigen.“

Thomas Ortmanns

„Wider das Anspruchsdenken“

Dr. Axel Viehweger, Vorstand VSWG Verband Sächsischer Wohnungsgenossenschaften e. V., Dresden

Um es deutlich zu sagen: Wir haben nicht zu wenig bezahlbaren Wohnraum, sondern wir haben lediglich punktuell zu wenig bezahlbaren Wohnraum. Die überwiegende Mehrheit der Deutschen wohnt in Gegenden, in denen es ausreichend bezahlbaren Wohnraum gibt.

Was aber ist bezahlbarer Wohnraum? Wenn wir festhalten, dass die Miete 30% des Haushaltseinkommens nicht überschreiten sollte, dann bedeutet das für eine Familie, die bei einer unserer Genossenschaften wohnt, dass sie für das Wohnen monatlich höchstens 500 € ausgeben kann – inklusive Nebenkosten und Strom. Das müssen unsere Genossenschaften immer berücksichtigen. Deshalb kann es sein, dass ein Vorstand sich gegen den Anbau eines Aufzuges entscheidet, weil die Bewohner sonst ausziehen müssten.

Wieso reden eigentlich alle über Mietsenkungen und niemand über die Möglichkeit, das Wohngeld zu erhöhen und damit diejenigen Mieter zu unterstützen, die es wirklich nötig haben? Im ländlichen Raum haben wir teilweise Mieten von 3,40 €/m². Wie tief sollen die denn noch sinken? Leider hat die Politik ein Anspruchsdenken gefördert, indem sie den Eindruck vermittelt, jeder solle genau dort wohnen können, wo er will. Aber es kann nun einmal nicht jeder für 5 €/m² am Leipziger Markt wohnen. Die Politik will unsere Argumente nicht hören. Leipzig zum Beispiel vergleicht sich gern mit München, aber das ist ein völlig schiefer Vergleich. In München kosten Wohnungen mindestens 15 €/m², in Leipzig sind es 5 €/m². Außerdem haben die Leipziger Wohnungsgenossenschaften einen Leerstand von 7%, und die S-Bahn nach Delitzsch – wo Leerstand herrscht – braucht keine 20 Minuten. Trotzdem spricht der Leipziger Oberbürgermeister von Wohnungsnot. Das ist absurd.



Lars Ernst

„Die Urbanisierung setzt sich fort“

Lars Ernst, Managing Director Group Business Consulting & Services, Aareal Bank AG, Wiesbaden

Ein Grund für den Mangel an bezahlbarem Wohnraum liegt darin, dass wir in der Vergangenheit die Trends der Singularisierung und der Urbanisierung unterschätzt haben. Gerade die anhaltende Urbanisierung ist in diesem Kontext hervorzuheben. In den Großstädten ist der Mangel ein erhebliches Problem. Deshalb hilft es uns nichts, wenn es dort, wo die Menschen nicht so gerne leben, genug bezahlbaren Wohnraum gibt. Eine Rolle spielt bei dieser Entwicklung die Wohnungspolitik ab Ende der 1990er Jahre. Das Wohnen, das zuvor vor allem als soziales Gut gegolten hatte, wurde zum Wirtschaftsgut. Viele Städte und Kommunen zogen sich komplett aus dem sozialen Wohnungsbau zurück und privatisierten teilweise ihre kommunalen Wohnungsbestände. Auch das hat dazu beigetragen, dass heute bezahlbarer Wohnraum nicht in dem Maße zur Verfügung steht, in dem wir ihn brauchen.

Reden müssen wir aber auch über die Haltung der Bevölkerung. Viel zu oft heißt es „Not in my backyard“. Selbst der Bau von bezahlbarem Wohnraum wird von einem Teil der Bevölkerung nicht akzeptiert. Daran müssen wir arbeiten.

Grundsätzlich kritisiere ich, dass wir in städtischen Bezügen und nicht in Großräumen denken. München, Berlin und auch der Raum Essen/Dortmund/Düsseldorf sind nun mal Großräume. Deshalb müssen wir über Großraumentwicklungsmaßnahmen reden. Das bedeutet beispielsweise, dass Pläne für die Erweiterung von U- und S-Bahn in die städtischen Randbereiche endlich umgesetzt werden müssen. Das würde den dortigen Neubau von Wohnungen attraktiver machen. In der Folge würde der Wohnungsmarkt entlastet und vielleicht auch eine sozialere Gestaltung der Wohnungsmieten daraus resultieren.

uns hilft, gegen diese Linkspopulisten zu Felde zu ziehen.

SYBILLE WEGERICHT: Wenn ich uns so zuhöre, dann steht hier mitten auf dem Tisch ein stinkender Elch, den niemand anspricht. Damit meine ich die Tatsache, dass die Neubauzahlen nicht steigen werden, weil alle Indikatoren und alle rationalen Entscheidungsgründe dagegen sprechen, Neubau zu realisieren. Warum sollen wir gegen immer größer werdende Widerstände bauen? Warum sollen wir ins Risiko gehen, wenn wir keine Erträge mehr erwirtschaften können? Da können die Zinsen noch so niedrig sein, es wird nicht funktionieren. Man sollte so ehrlich sein, das zuzugeben und nicht darauf zu hoffen, dass der Rückgang der Zahl der Baugenehmigungen nur eine Delle ist.

JÜRGEN STEINERT: Mehr als je zuvor sind wir als Branche in einer Situation, in der wir anfangen müssen, anders als in der Vergangenheit mit unseren Mietern zu kommunizieren. Deshalb müssen wir Geld in die Hand nehmen, um komplizierte Prozesse anders zu erläutern, als wir das bisher getan haben. Ein einzelnes Unternehmen ist dazu finanziell gar nicht in der Lage. Ich betrachte es als Aufgabe nicht nur des GdW, ein solches Kommunikationskonzept zu entwickeln und auch finanziell zu unterlegen. Ich halte das für ein Stück Überlebensstrategie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft insgesamt und appelliere deshalb an die anderen Verbandsvertreter hier am Tisch, diesen Vorschlag zu unterstützen.

Damit bedanke ich mich ganz herzlich für Ihre Diskussionsbeiträge. —

In Zusammenarbeit mit der

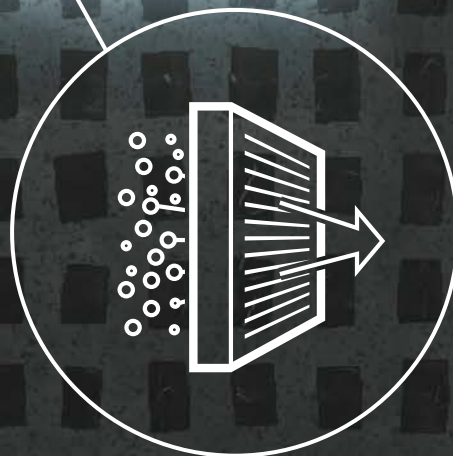


Aareal Bank

GEBERIT DUOFRESH MODUL

DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN GENERIERT MEHRWERT

**KNOW
HOW
INSTALLED**



Das Geberit DuoFresh Modul vereint unser Know-how hinter der Wand mit Designkompetenz vor der Wand. Es lässt sich mit bestehenden Betätigungsplatten einfach kombinieren. So generiert das Geberit DuoFresh Modul nicht nur frische Luft für Ihre Kunden, sondern auch mehr Umsatz. **Für ein besseres Bad.**

MOBILITÄT DER ZUKUNFT

„Wir wollen die Hemmschwelle senken“

Nur jeder hundertste Wagen, der 2018 in Deutschland neu zugelassen wurde, war ein reines Elektroauto. Lohnt es sich da, bei einer Quartiersentwicklung auf Elektromobilität zu setzen? Ja, sagt die Berliner Groth Gruppe. Im Maximilians Quartier, das zurzeit gebaut wird, wird gut jeder dritte Stellplatz mit einer Elektroladesäule ausgestattet.



Noch ist das Maximilians Quartier in Bau. Voraussichtlich Ende 2021 wird hier ein innovatives Mobilitätskonzept umgesetzt sein

Derart große Quartiersentwicklungen sind selbst in Berlin selten. 970 Einheiten – sowohl Eigentumswohnungen als auch frei finanzierte und öffentlich geförderte Mietwohnungen – errichtet die Groth Gruppe im Maximilians

Quartier, das auf einer ehemaligen Kleingartenkolonie im Stadtteil Schmargendorf Gestalt annimmt. Auch eine Kita für hundert Kinder und ein Stadtplatz gehören zum Quartier, das voraussichtlich Ende 2021 fertiggestellt sein wird und mit einem Investitionsvolumen von 400 Mio. € verbunden ist.

Bemerkenswert ist nicht nur die Mischung unterschiedlicher Wohntypen, sondern auch das umfassende Mobilitätskonzept. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Elektromobilität: Rund 180 Autostellplätze sind von Anfang an mit Elektroladestationen ausgestattet. Dies entspricht mehr als einem Drittel der insgesamt 526 Tiefgaragenstellplätze. Diese vergleichsweise geringe Gesamtzahl erklärt sich dadurch, dass Berlin bereits vor Jahren die Stellplatzpflicht abgeschafft hat.

Elektromobilität im Fokus

„Mit den Elektroladestationen wollen wir die Hemmschwelle senken, sich ein Elektroauto anzuschaffen“, sagt Paul Olufs, Technischer Projektleiter bei der Groth Gruppe, die seit Jahrzehnten zu den großen Bauträgern der Hauptstadt gehört. Olufs zufolge ist es möglich, die Anzahl der Elektroladesäulen später je nach Bedarf und Verfügbarkeit des Stroms zu erhöhen.

Für die Aufladung braucht es keine großen Stromkästen. „Simple Steckdosen reichen dafür aus, da die Intelligenz durch die Kabel kommt“, erläutert Olufs. „In die Kabel sind geeichte Zähler integriert, sodass der Verbrauch nutzerspezifisch abgerechnet werden kann.“ Zum Einsatz kommt dabei eine Lösung des Berliner Start-ups Ubitricity. Diese hat die Gasag Solution Plus GmbH ausgewählt, die beim Maximilians Quartier der Energiepartner der Groth Gruppe ist.

Der benötigte Strom wird dabei vor Ort erzeugt – allerdings nicht mit erneuerbaren Energien, sondern durch vier Blockheizkraftwerke auf Erdgasbasis, die für eine Laufzeit von 15 Jahren von der Gasag als Contractor betrieben werden. Dieser Strom wird den künftigen Bewohnern zudem als Mieterstrom angeboten.

Umfangreiches Carsharing-Angebot

Auf ein eigenes Auto werden die künftigen Mieter und Wohnungseigentümer im Maximilians Quartier nicht zwingend angewiesen sein. Zum einen wird es eine neue Bushaltestelle direkt am Quartier geben, die eine schnelle Anbindung an die S- und U-Bahn >



Christian Hunziker

freier
Immobilienjournalist
BERLIN



**"UND AB
DAFÜR!"**



AiBATROS

#SUPERKRÄFTE

**LUCA E. -
DANK AIBATROS®
ERFASSUNGSÜBERFLIEGER**

FLEXIBLE OBJEKTBEWERTUNG:

- 3 Bewertungsebenen – grob, mittel, fein
- Versch. Dimensionen – baulich, energetisch, verkehrssicher



Fraunhofer
eine Ausgründung des
IBP



Viele der zukünftigen Mieter und Wohnungseigentümer im Maximilians Quartier werden auf ein eigenes Auto verzichten. Um trotzdem mobil zu sein, können sie auf eine Flotte aus Elektroautos und Elektrofahrrädern zurückgreifen

ermöglicht. Zum anderen ist eine eigene Carsharing-Flotte vorgesehen, die mit drei Elektroautos starten und in der Endausbaustufe zehn elektrisch betriebene Wagen umfassen wird. „Es handelt sich um eine quartiersgebundene Flotte mit einer Ladeinfrastruktur“, erklärt Projektleiter Olufs. Zusammenarbeitet wird dabei mit einem Carsharing-Spezialisten,

Mobilitätshub für die Hauptstadt

Auch landeseigene Wohnungsunternehmen in Berlin beschäftigen sich mit innovativen Mobilitätskonzepten. Zum Beispiel die Gewobag: Sie hat im April dieses Jahres in Kooperation mit den Berliner Verkehrsbetrieben BVG einen Mobilitätshub am U-Bahnhof Prinzenstraße im Stadtteil Kreuzberg in Betrieb genommen.

Die Idee dahinter ist nach Angaben des Wohnungsunternehmens, dass noch mehr Berliner künftig auf den eigenen Pkw verzichten. Deshalb bietet der Mobilitätshub die Möglichkeit, vom öffentlichen Nahverkehr auf Carsharing-Autos, aber auch auf Fahrräder und Roller umzusteigen. Gebucht werden können diese Angebote über die App Jelbi. Mobilitätspartner sind Anbieter wie Miles, Flinkster und Nextbike. „Ihren Mietern möchte die Gewobag damit einen besonderen Mobilitätsservice direkt vor der eigenen Haustür bieten und ihre Quartiere damit noch attraktiver gestalten“, heißt es beim Unternehmen. Die Voraussetzungen dafür sind gut: Innerhalb des Berliner S-Bahn-Rings verfügt bereits jetzt nur etwa jeder zweite Haushalt über ein eigenes Auto.

Innovative Mobilitätslösungen hat die Gewobag auch in ihrem Wohnpark Mariendorf im Süden der Stadt entwickelt. Besonders bemerkenswert ist die Verbindung von Energie und Mobilität: Für die 937 Wohnungen im Wohnpark Mariendorf gibt es sieben Ladepunkte für Elektrofahrzeuge. Diese werden nicht über das öffentliche Stromnetz versorgt, sondern über dezentrale Energieerzeugungsanlagen der Gasag Solution Plus GmbH, die (wie beim Maximilians Quartier der Groth Gruppe) als Contractor fungiert. „Die quartierseigene Stromversorgung mit der Kopplung der Sektoren Verkehr und Gebäude zu verbinden, ist zukunftsweisend“, sagt dazu Simon Schäfer-Stradowsky, Geschäftsführer des am Projekt beteiligten IKEM – Institut für Klimaschutz, Energie und Mobilität e. V.

Weitere Informationen: www.gewobag.de; www.jelbi.de

der noch nicht ausgewählt ist. Neben Autos wird das Sharingangebot auch Elektrofahrräder und -lastenfahrräder umfassen, deren Zahl momentan noch nicht feststeht.

Beim Sharingangebot spielt die Digitalisierung mit hinein. „Die Bewohner können die Carsharing-Autos über eine App buchen“, sagt Olufs. Welche weiteren Services diese App bieten werde, werde sich in der weiteren Entwicklung zeigen. „Denkbar ist vieles, beispielsweise eine Visualisierung des Energieverbrauchs oder die Einbindung von lokalen Gewerbetreibenden“, erläutert der Technische Projektleiter. „Wir stellen uns dabei aber immer die Frage, ob das Angebot wirklich einen Mehrwert bringt oder ob es auch durch vorhandene Apps abgedeckt werden kann.“

Einen solchen pragmatischen Ansatz verfolgt die Groth Gruppe auch bei anderen Aspekten der Smart City und des Smart Homes. Das Unternehmen habe die Erfahrung gemacht, dass viele Nutzer gar keine komplexen technischen Lösungen wollten, berichtet Olufs. Solche Lösungen machten das Bauen bekanntlich auch nicht günstiger. „Und wir sind nicht davon überzeugt, dass sie bei jedem Projekt einen Mehrwert bringen.“

Flexibilität in der Planung

Hinzu kommt ein grundsätzliches Problem, auf das Anette Mischler, Pressesprecherin der Groth Gruppe, aufmerksam macht. „Bei der Entwicklung von smarten Lösungen in einem Neubauquartier steht man immer vor der Herausforderung, dass die Planungs- und Bauzeit mehrere Jahre beansprucht und sich in dieser Zeit die Technik ständig weiterentwickelt“, sagt sie. „Vieles von dem, was heute smart ist, wird morgen schon Standard oder sogar veraltet sein.“

Flexibilität ist deshalb auch beim Mobilitätskonzept erforderlich. „In der Planungsphase können wir natürlich noch nicht wissen, wie viele Elektroautos letztlich im Maximilians Quartier stehen werden“, nennt Mischler ein Beispiel. „Wir haben uns deshalb bei der Planung am höchsten anzunehmenden Wert orientiert.“ Im Übrigen sei das Unternehmen nicht so optimistisch, anzunehmen, dass das Carsharing-Angebot das eigene Auto komplett ersetzen werde. „Aber wir rechnen damit, dass das Interesse an diesem Angebot groß sein wird, zumal bei einem Umzug die Offenheit gegenüber neuen Mobilitätskonzepten steigt.“

Warum aber befasst sich der Projektentwickler überhaupt mit dem Mobilitätsthema? „Wir wollen lebenswerte Quartiere schaffen“, antwortet Anette Mischler. „Deshalb beschäftigen wir uns intensiv mit dem Wohnen und Arbeiten von morgen. Und es macht Spaß, etwas zu schaffen, das den Ansprüchen von morgen genügt.“

Weitere Informationen: www.grothgruppe.de; www.maximiliansquartier.de; www.ubitricity.com

Buderus

Heizsysteme mit Zukunft.

Zentrale Wärmeversorgung aus einer Hand.

Egal, ob zur Nutzung für Mehrfamilienhäuser oder für Nah- und Fernwärmenetze:
Mit Buderus haben Sie in jedem Fall die richtige Lösung für die Wärmeversorgung.
Mit der Wohnungsstation Logamax kompakt WS160 haben Sie speziell für den
Neubau einen modularen Teamplayer. Grund ist die geringe Einbautiefe bei der
Unterputz-Installation. Für Bestandsgebäude hat Buderus die Aufputz-Lösung
Logamax kompakt WS170 im Design der Buderus Titanium Linie.
Weitere Informationen erhalten Sie in einer unserer 54 Niederlassungen
und auf www.buderus.de



Logamax kompakt WS170
Logamax kompakt WS160



Bauen und Technik



Neues Unterflurmüllsystem mit vier Einwurfsäulen

Die Gemeinnützige Wohnungsbaugesellschaft der Stadt Kassel mbH (GWG) hat die barrierearmen Einwurfsäulen mit einem Schließsystem ausgestattet und farblich gekennzeichnet. Eine Fehl- und Fremdbefüllung ist für „die Abfallentsorgung der Zukunft“, so GWG-Geschäftsführer Peter Lay, nun ausgeschlossen.

23

Wohnungen

baut die Wohnungsbau Ludwigsburg GmbH (WBL) derzeit im Baugebiet Muldenäcker in der Weststadt. Das KfW-55-Mehrfamilienhaus hat eine Wohnfläche von 1.880 m² und eine Tiefgarage. Die Wohnungen sind zwischen 52 und 119 m² groß, vier sind barrierefrei. Neun Wohnungen sind öffentlich gefördert, 14 werden frei vermietet. Nach Baubeginn Ende 2018 sind die Rohbauarbeiten nun abgeschlossen, die Fertigstellung ist für Mitte 2020 geplant.

Lindenauer Hafen in Leipzig wächst

Der Rohbau für 44 Mietwohnungen im Leipziger Neubaugebiet am Lindenauer Hafen steht:

Die zwei Gebäude, die die Deutsche Wohnen SE derzeit errichtet, sind fünfgeschossig. Die barrierearmen Zwei- bis Fünzimmerwohnungen mit einer Größe von 50 bis 120 m² sind für Rollstuhlfahrer geeignet und verfügen über einen Balkon, eine Terrasse oder einen Gartenbereich. Sie sind alle über einen Aufzug zu erreichen, der bis in die 37 Stellplätze umfassende Tiefgarage fährt. In beiden Gebäuden wird ein schlüsselloses Schließsystem installiert. Fahrradständer und eine Gewerbeeinheit runden das Angebot ab. Die Fertigstellung des circa 15 Mio. € teuren Neubaus ist für das Frühjahr 2020 vorgesehen.

Vom Single bis zum Senior

Neuer Wohnraum in maritimer Lage: Bis zum Herbst 2020 will die Neue Lübecker Norddeutsche Baugenossenschaft eG 49 Genossenschaftswohnungen in Lübeck-Travemünde fertigstellen. Ein vielfältiger Wohnungsmix erfüllt die Bedürfnisse einer breiten Zielgruppe – Singles, Familien und Senioren sollen die modernen Zwei- bis Vierzimmerwohnungen später ihr Zuhause nennen. Ein besonderes Schmankerl für die Mieter: Die Lübecker Bucht liegt nur rund 10 Gehminuten entfernt. Neben den neuen Wohnungen schafft die Genossenschaft außerdem 42 Tiefgaragen- sowie 6 Pkw-Stellplätze. Dem Neubau, in den die Neue Lübecker rund 13,7 Mio. € investiert, ging ein Abbruch alter Bestandsgebäude aus den 1950er Jahren voraus.





Charmanter Platz in der zweiten Reihe

70 Wohnungen, verteilt auf sechs Wohngebäude, dazwischen Grün- und Spielflächen.

So wohnt es sich bald in Offenbach: In der Gustav-Adolf-Straße realisiert die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt auf knapp 6.800 m² das Projekt „Gustavshof“. Die Gebäude entstehen in zweiter Reihe und sind zum Teil unterkellert. Eines hat fünf Geschosse, die anderen vier. Sie sind als KfW-55-Energiehaus konzipiert, werden mit Fernwärme versorgt und bieten eine Gesamtwohnfläche von knapp 5.600 m².

Miele

Die Basis unbeschwertem Wohnens.

Weltpremiere der neuen Kleinen Riesen: professionelle Wäschepflegesysteme für Wohnanlagen.

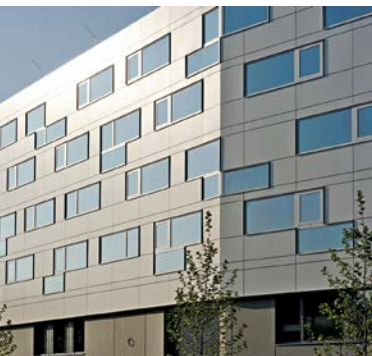
- Intuitive Touch-Bedienung mit unterschiedlichen Bedienmodi
- Einfachste Änderung der Sprache jederzeit möglich
- Digitale Vernetzungsmöglichkeiten

Die Basis für Ihren Erfolg:
Höchste Flexibilität um einen reibungslosen Ablauf
Ihres Geschäfts zu gewährleisten.

Miele Professional. Immer Besser.

Infos:
0800 22 44 644 | www.miele.de/pro/kleineriesen





Markant und aus Metall:
Die Fassade des Neubaus

Modernen Wohnraum für Azubis bietet die kommunale Münchner Gewofag Holding GmbH mit ihrem Projekt am Innsbrucker Ring. 91 Azubi-Appartements und 27 weitere bezahlbare Wohnungen zählt der sechsgeschossige Neubau mit einem achtgeschossigen Hochpunkt, der den letzten Baustein der Quartiersentwicklung um den Piusplatz darstellt. Zwischen 290 und 375 € zahlen die Azubis im Monat für ein möbliertes Apartment mit 21 bis 26 m² – inklusive Betriebskosten- und Strompauschale.

Kulturdenkmal erstrahlt in neuem Glanz

„Die Sanierung hat eine Menge Kraft gekostet,“ sagte Bernd Arnold, Vorstand der Hochtaunusbau Baugenossenschaft eG, „aber mit dem Ergebnis sind wir sehr zufrieden.“ Die Rede ist von einem denkmalgeschützten Fachwerkhaus, das die Genossenschaft zwischen 2017 und 2018 aufwendig saniert hat. Das 1873 errichtete, zweigeschossige Fachwerkhaus am Eingang zur Bad Homburger Altstadt gehörte ursprünglich der Stadt, ging aber vor vielen Jahren in das Eigentum der Hochtaunusbau über. Das Unternehmen vermietete seitdem die drei darin befindlichen Wohnungen und den im 19. Jahrhundert eingerichteten Laden. Im Rahmen der Sanierung wurden neben der Fassade vor allem Dach und Fenster erneuert. Auch die ursprüngliche Farbgebung wurde wiederhergestellt. Der Kurverein der Stadt Bad Homburg zeichnete diese Sanierung 2019 als eine von drei vorbildlichen Fassadensanierungen in Bad Homburg aus.



„Eine Frage der Haltung“

So heißt das Fassadenkunstwerk der Lichtenberger Kunst- und Bildungsinitiative Lichtenberg Open Art am Tierpark 1-3 in Berlin. Das 40 m hohe Kunstwerk des Künstler-Duos „Zebu“ appelliert an den Erhalt der Umwelt: Es zeigt eine Konstruktion aus verschiedenen Formen und Farben mit Tieren und Pflanzen, die in Deutschland vor dem Aussterben stehen. Ein Mensch balanciert die Konstruktion auf seinen Händen. Eine falsche Bewegung kann das ganze System zum Einsturz bringen. Gegründet wurde die Initiative 2012 von der Howoge Wohnungsbaugesellschaft mbH.



Gebäudeschadstoffe und Innenraumluft

ISBN 978-3-481-03951-6

Band 8 der Schriftenreihe zum Schutz von Gesundheit und Umwelt bei baulichen Anlagen behandelt Themen wie Gerüche in Innenräumen, Arbeiten an schadstoffbelasteten Bauwerken und sachverständige Probenahme am Dach.

7,3 Mio. €

hat die Mülheimer Wohnungsbaugenossenschaft (MWB) in das Projekt „Wohnhof Fünfte“ investiert. Nun ist die Modernisierung der ehemaligen Grundschule am Fünter Weg und der Neubau eines ergänzenden Wohngebäudes in Mülheim an der Ruhr abgeschlossen.

Module für Tempelhof

Am einstigen Tempelhofer Dorfanger entstehen die ersten 24 Mietwohnungen in Berlin, die die Vonovia SE in Modulbauweise errichtet. Mit einem sechsgeschossigen Mehrfamilienhaus schließt das Unternehmen eine Baulücke im Kern des Stadtteils Tempelhof. Bis Anfang 2020 sollen hier Zwei- bis Fünfstückerwohnungen mit Größen zwischen 56 und 109 m² entstehen. Alle Wohnungen sind barrierefrei erreichbar, vier Wohnungen im Erdgeschoss werden darüber hinaus rollstuhlgerecht ausgestattet. Zudem können Neumieter und Bestandsmieter an der benachbarten Götzstraße künftig einen großzügigen Innenhof mit Spielplatz und Liegewiesen nutzen.



Durch die vorgefertigten Module verkürzt sich die Bauzeit

Connect now.

Zukunftssicher vernetzt.



Die smarte Funklösung Minol Connect macht die Abrechnung für Sie ab sofort genauer, einfacher und sicherer denn je. Dank offenem Übertragungsstandard LoRaWAN™ sind wir bereit für alle vernetzten Anwendungen der Zukunft.

Sind Sie bereit für den nächsten Schritt?

minol.de/connect

 **Minol**

Die WIS erweitert die Lübbenauer Rettungswache um

30 m²

Smart Living mit Foresight

In immer mehr Haushalten finden intelligente Smart-Home-Lösungen Anwendung, allerdings oft in einzelnen Insellösungen. Auf Basis der offenen

Plattform Foresight vom ZVEI Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e. V. werden diese Insellösungen mithilfe von künstlicher Intelligenz zusammengebracht. Hier können die Systeme nicht nur miteinander sprechen, sondern auch voneinander lernen und so einen Mehrwert für Bewohner und Betreiber der Gebäude schaffen. „Mit diesem Plattformprojekt rückt erstmals der bisher wenig beachtete und vielfach von Mietern bewohnte Bereich der Mehrfamilienhäuser in den Fokus, der mit 22,2 Mio. Wohnungen mehr als die Hälfte des gesamten Wohnungsbestandes ausmacht. Damit können in Mehrfamilienhäusern die technischen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für bezahlbare Technik und Services geschaffen werden: Vom sicheren Betrieb der Wohngebäude bis hin zu energiesparenden Lösungen für Gebäudebetreiber und Mieter, alltagsunterstützender Technik und Services für Mieter aller Generationen bis ins hohe Alter“, lobte Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. das Foresight-Ökosystem, Das Projekt, an dem neben dem ZVEI auch der GdW, die GSW Sigmaringen GmbH und 14 weitere Partner beteiligt sind, hat den vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie initiierten Innovationswettbewerb „Künstliche Intelligenz als Treiber für volkswirtschaftlich relevante Ökosysteme“ gewonnen. Das Projekt steht allen Interessenten offen und hat sich einen umfassenden Know-how-Transfer zum Ziel gesetzt. Mehrstufige Erprobungsumgebungen sollen sicherstellen, dass neue Lösungen praxisfest sind und den Datenschutzanforderungen entsprechen.



Die Hamburger Backstein-Architektur lebt (weiter)

In Hamburg-Horn hat die kommunale Saga Unternehmensgruppe insgesamt 294 öffentlich geförderte Wohnungen mit ein bis fünf Zimmern für Singles, Paare und Familien errichtet. Die Architektur der neuen sogenannten Washington Höfe erinnert an die traditionsreichen Backsteinquartiere der 1920er Jahre und wahrt den lokalen Hamburger Charakter.



In Düsseldorf errichtet der Projektentwickler Instone Real Estate ein 19-geschossiges Gebäude mit 221 Wohneinheiten auf einer Gesamtwohnfläche von 16.500 m². In dem Gebäude entstehen öffentlich geförderte, preisgedämpfte und frei finanzierte Mietwohnungen sowie eine Kita. 151 Tiefgaragen-Stellplätze und ein begrünter Quartiersplatz runden das Angebot im Stadtteil Niederkassel ab. Die Bonner Wohnbau GmbH hat das Projekt noch vor dem Baustart erworben.

„Nottegärten“ in Königs Wusterhausen fertiggestellt

Fast 16 Monate hat es gedauert, nun hat die Wohnungsgenossenschaft Königs Wusterhausen eG sechs Reihenhäuser Am Hockeyplatz 3-13 in Königs Wusterhausen fertiggestellt. Die Häuser, die in Anlehnung an die in den 1920er Jahren entstehenden Gartenstädte errichtet wurden, haben eine Wohnfläche zwischen 132 und 150 m² mit jeweils vier Zimmern auf drei Etagen. Die Zimmer im Dach- und teilweise auch im Obergeschoss können je nach den individuellen Bedürfnissen der Bewohner geteilt werden. Eine Besonderheit sind die vorgerüsteten Schornsteinzüge, die einen optionalen Kamineinbau ermöglichen. Die Häuser verfügen zudem über Terrassen und Nutzergärten und haben eine funktionale Ausstattung wie etwa bodengleiche Duschen, Badewannen, Fußbodenheizung sowie barrierearme Zugänge. Ein Glasfaseranschluss sowie bereits vorgerüstete Smart-Home-Komponenten, die die Genossenschaft erstmals von Anfang an eingebaut hat und mit denen Erfahrungen bei der Nutzung von Wohnungen mit digitalen Komfort-Komponenten gesammelt werden sollen, um künftige Ausstattungen des Wohnungsbestandes zu optimieren, runden das Angebot ab. Die Nettokaltmiete der Reihenhäuser liegt bei 9,25 €/m², die warmen Betriebskosten liegen unter 2 €. Insgesamt betragen die Baukosten 2,35 Mio. €.



Schnelles Internet für Benndorf

Gerhard Blume, Geschäftsführer der Benndorfer Wohnungsbau GmbH (BWB), hat die Breitbandversorgung der ersten Liegenschaften des Wohnungsunternehmens in Benndorf im Südharz freigegeben. Ein Glasfaserring ermöglicht den Bewohnern nun den Zugriff auf schnelles Internet sowie digitale Radio- und Fernsehprogramme in HD-Qualität.

TECE
close to you

**LÖSUNGEN,
KEINE
PROBLEME.**

Wirtschaftliche Bauprozesse
durch industrielle
Vorfertigung bei TECE.

„Just in Time“ auf die Baustelle

TECE-Systemwände und Register werden im Werk vorgefertigt und auf die Baustelle geliefert. Gegenüber der Montage auf der Baustelle bedeutet das Zeitersparnis und ein Mehr an Planungssicherheit bei reduzierten Kosten. TECE bietet individuelle Lösungen für jede Wohnung und jedes Mietpreinsniveau.



FAMILIENGERECHTER UND ENERGIEEFFIZIENTER NEUBAU

Auf neuen Wegen in alten Stadtvierteln

Die Hamburger Wohnungsbaugenossenschaft Bauverein der Elbgemeinden eG (BVE) realisiert, trotz gestiegener Baukosten und auf einem umkämpften Markt, attraktive und am Gemeinwohl orientierte Wohnprojekte für ihre Mitglieder. Ein Beispiel ist das Projekt Barmbek Family.



Vom einstigen Arbeiterviertel zum jungen, familienfreundlichen Stadtteil – der Wandel des Hamburger Stadtteils Barmbek-Nord bekommt jetzt einen zusätzlichen Schub: Am Wittenkamp 22-28 und in der Steilshooper Straße 206-216 entstehen Genossenschaftswohnungen für Familien

Traditionell ist der BVE dort stark vertreten, wo seine Wurzeln liegen: im Westen Hamburgs, zwischen den Stadtteilen Altona und Rissen. Mehr und mehr aber engagiert sich die mit über 14.000 Wohnungen und rund 22.000 Mitgliedern größte Wohnungsbaugenossenschaft Hamburgs auch in anderen Bezirken der Hansestadt. Sie wagt beispielsweise den „Sprung über die Alster“ in Viertel wie Barmbek – genauer: Barmbek-Nord – und baut dort ein familienfreundliches Quartier mit dem Namen Barmbek Family.

Familiengerechter Wohnraum

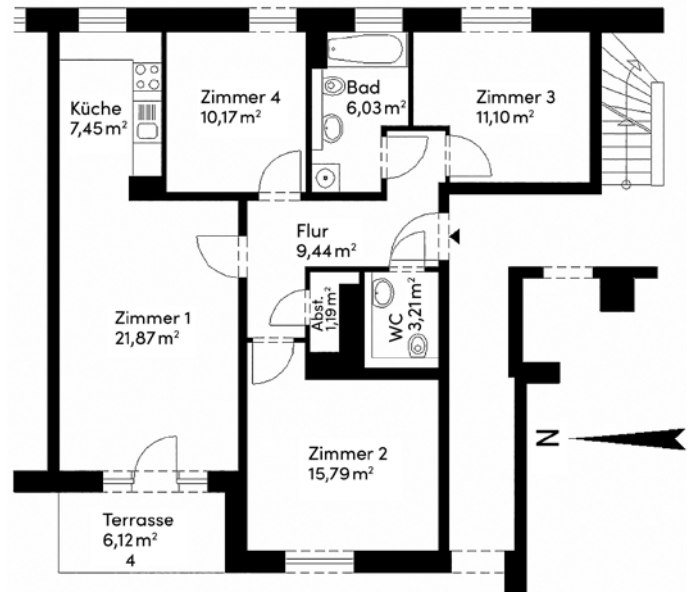
In diesem Hamburger Stadtteil reihen sich in ganzen Straßenzügen Backsteinbauten aneinander und bilden ein nahezu geschlossenes Ensemble, das im frühen 20. Jahrhundert und unter dem architekturhistorischen Begriff „neue Sachlichkeit“ entstanden ist. Das Wohnviertel ist eng bebaut und mit U- und S-Bahnen gut angeschlossen, das Netz an Kindergärten und Schulen ist hier dicht geknüpft. Viele Wohnungen in Barmbek sind traditionell eher klein, aber immer häufiger suchen auch junge Familien in dieser Gegend nach Wohnraum – mit genügend Platz und zu bezahlbaren Preisen. Familiengerechten Wohnraum zu schaffen und auf Dauer zu bewirtschaften ist eine der zentralen Aufgaben des BVE. Denn Familien – auch wenn sie statistisch in der Minderheit sind – haben es seit Jahren schwer, in der Stadt passenden Wohnraum zu finden.

Dabei war dem BVE klar, dass er bezüglich der Kosten an die Grenze dessen gehen musste, was für die Genossenschaft vertretbar ist. Denn in Ballungsgebieten wie Hamburg sind nicht nur die Bodenpreise in die Höhe geschossen, sondern angesichts des Baubooms auch die Baukosten. Im Ergebnis haben sich die Quadratmeterpreise im Wohnungsneubau in den vergangenen zehn Jahren verdoppelt. Einer im Mai 2019 veröffentlichten Prognos-Studie zufolge erweisen sich auch komplizierte Bauvorschriften und lange Genehmigungsverfahren im Vorfeld von Bauprojekten als Hemmnisse. Hinzu kommen Engpässe in der Kapazität der Bauindustrie. Hier wirkt die Krise nach, die die Baubranche zu Beginn der 2000er Jahre durchmachte. Und die Fertigstellung von mehr als



Michael Wulf

Vorstandssprecher
Bauverein der
Elbgemeinden eG
HAMBURG



104 Wohnungen im zweiten Förderweg, zehn Jugendwohnungen sowie 42 Wohneinheiten im ersten Förderweg für Baugemeinschaften werden bis Ende 2019/Anfang 2020 fertiggestellt



Auf den Dächern des Neubauprojekts Barmbek Family im Wittenkamp wurden im August 2019 die ersten Photovoltaikanlagen montiert

10.000 Wohnungen im Jahr 2018 allein in Hamburg bindet zahlreiche Ressourcen. Infolgedessen stiegen unter anderem auch die Mieten – selbst in Vierteln wie Barmbek-Nord mit seinem recht großen Anteil an Bewohnern mit Altverträgen.

Der BVE will Barmbek Family mit seinen 156 Wohnungen noch 2019 fertigstellen. Die Gesamtinvestition liegt bei 38,6 Mio. €. 52 Wohnungen werden nach dem ersten, 104 im zweiten Förderweg errichtet. Die Wohnungen für die Baugemeinschaft sowie für die zehn Wohnungen im Rahmen von „Hier wohnt Hamburgs Jugend“ laufen über den ersten Förderweg. Ende 2019 werden die ersten Mitglieder einziehen.

Ganzheitliches Wohnkonzept

In Hamburg gilt bei der Vergabe öffentlicher Flächen unter anderem das Prinzip der Konzeptaus-schreibung. Als Basis dient dabei der sogenannte >

Energiewende auf dem eigenen Dach

Auf dem ehemaligen Gelände des Stadions des Hamburger Traditionsvereins HSV Barmbek-Uhlenhorst und einer bisher gewerblich genutzten Fläche baut der BVE ein sozial wie ökologisch zukunftsweisendes Quartier. Die Bebauung des 8.800 m² großen Grundstücks ist gleichzeitig der Startschuss für die Umsetzung des Bebauungsplans Barmbek-Nord 11 mit insgesamt 675 Wohnungen auf einer etwa 10,4 ha großen Fläche.

Nach den Plänen von KBNK Architekten aus Hamburg entsteht für den BVE ein Bauensemble, bei dem auf Energieerzeugung durch Photovoltaikanlagen gesetzt wird, „Barmbek Family“ das erste derartige Projekt der Genossenschaft. Der in Solarmodulen der Naturstrom AG erzeugte Strom wird im Rahmen eines Mieterstromangebots direkt an die Bewohner geliefert. Der übrige Strombedarf wird aus regenerativen Quellen (Wasserkraft) gedeckt. Die Gebäude tragen somit zur Energiewende bei.

Drittelmix: Ein Drittel des entstehenden Wohnraums muss öffentlich finanziert werden, ein Drittel frei finanziert, und ein Drittel kann als Eigentumswohnungen vermarktet werden. Das ist – neben einem marktfähigen Preisangebot – die Grundlage für jeden interessierten Investor.

Gefragt sind oft aber noch weitere Qualitäten des Konzepts. Im Falle von Barmbek Family lagen be-

sondere Schwerpunkte auf dem familiengerechten Wohnen, einem speziellen Angebot für Jugendwohnungen der Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration im Rahmen des Programms „Hier wohnt Hamburgs Jugend“ und auf der Einbindung einer Baugemeinschaft, die in diesem Viertel nach Raum für gemeinsames Wohnen suchte. Bella Barmbek, so heißt die Initiative, wird insgesamt 42 Wohnungen beziehen und zwei Gemeinschaftsräume mit Leben füllen – einen kleineren für interne Treffen und einen größeren für Veranstaltungen, der auch öffentlich sein wird. Ihre Ziele beschreibt die Baugemeinschaft so: „Wir wollen unsere Nachbarn, mit denen wir Tür an Tür wohnen, gut kennen. Nachbarschaftshilfe, gemeinsame Garten- und Innenhofgestaltung, Musizieren, Basteln mit den Kindern, Zusammenleben mit Flüchtlingen und Menschen mit Migrationshintergrund, sowie eine Öffnung in das Quartier durch kulturelle Angebote wie Lesungen, Talkrunden, Konzerte und vieles mehr streben die Bewohner an.“

Ein besonderes Augenmerk wurde vom BVE auf die Jugendwohnungen gelegt. „Hier wohnt Hamburgs Jugend“ ist für junge Menschen mit schwierigem Hintergrund eine sinnvolle Alternative zum herkömmlichen System von Notunterkünften oder einer temporären Unterbringung. Hier wohnen sie in ihren eigenen vier Wänden – zehn Wohnungen in der Größe von knapp unter 30 m² können im Rahmen von Barmbek Family zur Verfügung gestellt werden. Dazu



Die Wohnungen sind überwiegend für Familien geplant und haben ein bis vier Zimmer: Inzwischen sind alle Gebäude vollständig abgerüstet und die Ausbauarbeiten in den letzten Zügen

gehören ein eigenes Bad und eine eigene Küche. Infolge dieses eigenen Zuhauses wachsen Verantwortung und Kraft für ein eigenständiges Leben. Falls doch einmal Konflikte entstehen, hilft ein professionelles Team den jungen Bewohnern. Als Partner steht dem BVE dabei die in Hamburg bekannte und in der Sozialarbeit etablierte Lawaetz-Stiftung zur Seite. Ziel des Projekts ist neben der Schaffung preiswerten Wohnraums, junge Erwachsene besser in die Gesellschaft zu integrieren.

Energiewende vor Ort

Zu den Anforderungen bei solchen Ausschreibungen gehören natürlich auch zeitgemäße energetische Konzepte und Ideen für moderne, umweltfreundliche Mobilität. Im Projekt Barmbek Family geht der BVE neue Wege und hat erstmalig in Zusammenarbeit mit der Naturstrom AG Photovoltaikanlagen auf die Dächer bauen lassen. Der produzierte Strom wird über ein Mieterstrommodell den Bewohnern zur Verfügung gestellt und der übrige Strombedarf aus regenerativen Quellen gedeckt.

Den Unterschied zu anderen Neubauprojekten macht in diesem Fall allein schon die Größe aus – Objekte mit mehr als 150 Wohnungen bauen selbst große Wohnungsbaugenossenschaften nicht allzu oft. Auch inhaltlich wird Neuland betreten, da der BVE Teile der Außenanlagen von Anfang an von den späteren Nutzern hat mitplanen lassen: den Kindern etwa.

Hier kann der BVE auf Erfahrungen zurückgreifen. Die Mitglieder der Kinder-genossenschaft BVE Kids wissen schließlich am besten, welche Spielgeräte gut sind und Spaß machen. Beteiligt sind die Kinder auch, wenn es um Kunst im öffentlichen Raum geht. So geht die Genossenschaft nicht zum ersten Mal vor:



Einer der Treffpunkte des Quartiers wird der grüne Innenhof sein. Hier werden Ideen der Kinder-genossenschaft BVE Kids umgesetzt, die frühzeitig in die Gestaltung von Spielplätzen und Freiflächen einbezogen wurde

Mit der Beteiligung der BVE-Kinder wurden schon in anderen Quartieren gute Erfahrungen gemacht. Denn die Kinder-genossenschaft ist unter anderem auch deshalb gegründet worden, um allen Kindern und deren Familien Angebote im Bereich Bildung, Sport, Freizeitspaß und auch genossenschaftliches Miteinander machen zu können.

Das Bauprojekt Barmbek Family ist ein gutes Beispiel dafür, dass Wohnungsbaugenossenschaften wie der BVE mit seiner 120-jährigen Geschichte auch heute noch einen wichtigen Beitrag für eine am Gemeinwohl orientierte Stadtentwicklung leisten. —

Aareon Forum 2019

Innovation. Information. Interaktion.

27. und 28. November 2019 in Hannover
www.aareon-forum.de

KOMFORTLÜFTUNG

Passivhausstandard im geförderten Wohnungsbau

Die kommunale Wohnbaugesellschaft Stadtsiedlung Heilbronn GmbH hat Wohnungen für Geflüchtete, Asylsuchende und Menschen mit Wohnberechtigungsschein gebaut. Der Gebäudekomplex wurde im Passivhausstandard errichtet und mit einer kontrollierten Wohnungs Lüftung ausgestattet.

Auf dem Höhepunkt des Flüchtlingszuzugs 2015 beschloss die Stadtsiedlung Heilbronn, eine Unterkunft für 120 Menschen zu errichten. Im Stadtteil Neckargartach baute das Unternehmen dafür ein Gebäude mit 26 Wohnungen in drei Vollgeschossen und einem Dachgeschoss. Die Wohneinheiten mit ein bis vier Zimmern sowie Küche und Bad sind jeweils nur zwischen 37 und 66 m² groß.

Im zweiten Bauabschnitt entstand als direkter Anbau ein Gebäude im sozialen Wohnungsbau mit 34 geförderten Wohnungen. Auch hier handelt es sich um relativ kleine Wohneinheiten mit zwei bis drei Zimmern für jeweils ein bis drei Personen.



Beim Projekt in Heilbronn-Neckargartach hat allein die Wirtschaftlichkeit den Effizienzstandard bestimmt

Den Architekten Martin Dertinger und Ellen Fiebich gelang es, keinen Wohnheimcharakter aufkommen zu lassen und mit bodentiefen Fenstern auch gestalterische Akzente zu setzen, die für viel Licht sorgen. Für das Gebäude des ersten Bauabschnitts wurden flexible Grundrisse geplant. Einige Wohnungen sind durch ein zwischengeschaltetes Zimmer in der Größe veränderbar. Sollte der Bedarf an Unterkünften für Geflüchtete sinken, können einzelne Zimmertrennwände unkompliziert entfernt und die Wohnungen dem geförderten Wohnungsbau zugeführt werden.



Johannes Laible
Vorstandsmitglied
Pro Passivhaus e.V.
MANNHEIM

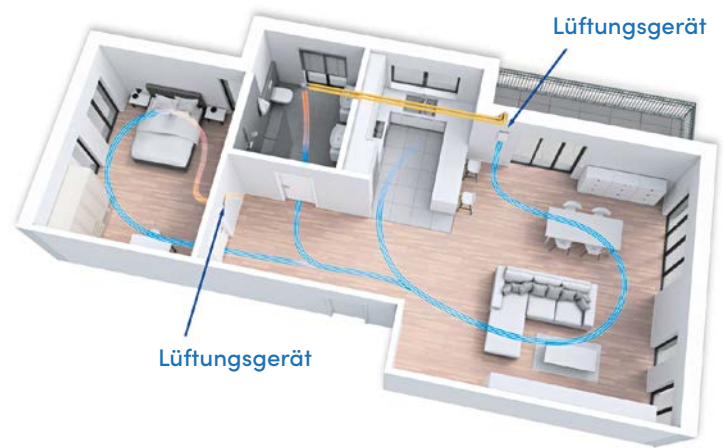
Passivhausstandard besonders wirtschaftlich

Dass sich ein kommunales Wohnungsunternehmen wie die Stadtsiedlung Heilbronn beim geförderten Wohnungsbau für den Passivhausstandard entscheidet, ist eine Ausnahme. Tatsächlich hat beim Projekt in Heilbronn-Neckargartach allein die Wirtschaftlichkeit den Effizienzstandard bestimmt. Die Architekten berichten, dass sie für ihren Kunden sehr detailliert berechnet haben, welche Kosten bei unterschiedlichen Bausystemen mit verschiedenen Baustoffen entstehen und wie viel für verschiedene Technikvarianten zu veranschlagen ist. Dabei wurden auch Kosten angesetzt, die andernorts bei Planungen gerne vernachlässigt werden, etwa der Flächenbedarf unterschiedlicher Heizsysteme. Beispielfhaft nennt Dertinger die Pelletheizung: „In

diesem Fall hätten wir 30 oder 40 m² Pelletlager gebraucht. Wenn man den Quadratmeter mit 2.500 € Baukosten veranschlagt und dies den Technikkosten zuschlägt, wird die Gasbrennwertheizung mit einem Raumbedarf von 18 m² zur deutlich günstigeren Lösung.“

In diesem Stil verglichen die Architekten alle Optionen. Dabei flossen auch die Wartungs- und Betriebskosten über 25 Jahre ein. Außerdem recherchierte das Büro genau, wofür es Fördermittel gibt, die die Stadsiedlung Heilbronn in Anspruch nehmen konnte. Dertinger zusammenfassend: „Wenn wir alle vier Blöcke detailliert aufschlüsseln – Baukosten, Technikkosten, Betriebskosten (inklusive Wartungskosten) sowie Fördermittel –, kommt man zwangsläufig zum Passivhausstandard als wirtschaftlichste Lösung.“ Durch den geringen Heizwärmebedarf im ersten Bauabschnitt war eine Förderung zum KfW-Effizienzhaus 55 trotz Gasbrennwertheizung möglich.

Bei der hohen Energieeffizienz des Passivhauses machten die Planer aber nicht halt: Mit Photovoltaik und Batteriespeicher wurde der zweite Bauabschnitt außerdem zum KfW-Effizienzhaus 40 plus, das nun so viel Strom produziert, dass ein hoher Anteil des Energiebedarfs für Heizung und Warmwasser mit regenerativem Eigenstrom gedeckt wird und die Gas-



Das System kommt ohne Zuluftleitungen und in der Regel mit nur einem Außenwand-Lüftungsgerät pro Wohnung aus. Das vereinfacht Planung und Installation der Lüftung bei Neubau und Sanierung

brennwerttherme des ersten Bauabschnitts nur noch zur Spitzenlastabdeckung hinzugezogen wird.

Für die Bewohner besteht außerdem die Möglichkeit, am Mieterstrommodell teilzunehmen und eigens auf dem Dach produzierten Strom zu verbrauchen.

Lüftungstechnik

Zum Passivhausstandard gehört obligatorisch eine kontrollierte Wohnungslüftung, die mit ihrer hoch >



Bei diesem Heilbronner Projekt wurden dezentrale Lüftungsgeräte geplant, die direkt in die Außenwand eingebaut wurden. Das verwendete System ist für Passivhäuser zertifiziert und erhielt nach der EU-Ökodesign-Richtlinie die Note A+, womit es die Förderanforderungen der KfW erfüllt



Alle Geräte sind direkt in der Außenwand platziert, die Ablufträume Küche und Badezimmer sind über kurze Luftkanäle angeschlossen

effizienten Wärmerückgewinnung die Wärmeverluste einer Fensterlüftung vermeidet und damit einen erheblichen Beitrag zur Minimierung der Heizenergie leistet. Die Stadtsiedlung Heilbronn minimiert damit außerdem die Gefahr von Schimmelbildung, die in dicht belegten Neubauwohnungen bei unzureichender Fensterlüftung sonst droht.

Aus Brandschutzgründen und um auf ein aufwändiges Luftkanalnetz verzichten zu können, waren für das Heilbronner Projekt dezentrale Lüftungsgeräte geplant, die direkt in die Außenwand eingebaut werden und fast ohne Luftleitungen die einzelnen Wohnungen be- und entlüften.

Aspekte der Geräteentscheidung

Bei der Wahl des Herstellers standen Aspekte des Lärmschutzes im Mittelpunkt: Einerseits durften die Geräte mit ihrem direkten Außenluftanschluss kein Einfallstor für Straßenlärm sein. Andererseits musste sichergestellt sein, dass der Schlaf der Bewohner nicht durch Lüftungsgerausche gestört wird.

Die Planer entschieden sich für ein Lüftungsgerät des Herstellers Blumartin, das durch gute Schalldämmwerte überzeugt. Architektin Fiebich: „Je Wohneinheit wurden ein bis zwei Geräte eingebaut;

Lärmschutz stand bei der Entscheidung im Fokus: kein Straßenlärm von außen, keine Lüftungsgerausche vom Gerät.

bei den kleinen Wohnungen mit einem Gerät handelt es sich also um ein wohnungszentrales Lüftungskonzept, bei den größeren mit zwei Geräten um eine dezentrale Lüftungslösung.“

Diese Lüftung überzeugt in den beiden Gebäudeteilen auch aufgrund ihrer automatischen bedarfsgeführten Regelung. Die Geräte messen zu jeder Zeit Feuchtegehalt der Abluft, die Temperatur und die Konzentration von CO₂ und anderen Luftschadstoffen und passen ihre Leistung so dem Bedarf an, der je nach Zahl der Anwesenden in einer Wohnung im Tagesverlauf stark

schwanken kann.

Insgesamt wurden 47 Geräte im Gebäude des ersten Bauabschnitts eingebaut, im Nachbargebäude belüfteten 49 Anlagen die Wohnungen. Alle Geräte sind direkt in der Außenwand platziert, die Ablufträume Küche und Badezimmer sind über kurze Luftkanäle angeschlossen.

Dass die Stadtsiedlung mit dem gewählten Lüftungssystem eine gute Wahl traf, hat man in Heilbronn kurze Zeit nach Fertigstellung des zweiten Bauabschnitts noch einmal bestätigt bekommen: Im Frühjahr 2018 gewann der Hersteller den „Component Award“ des Passivhaus Instituts. Ausgezeichnet wurde das Gerät dabei als kostengünstige Lüftungslösung für den Wohnungsbau.

Betagt und doch innovativ

Die über 160 Jahre alte Stadtsiedlung Heilbronn gilt als das zweitälteste Wohnungsunternehmen in Deutschland und verdankt ihren anhaltenden Erfolg dem konsequenten Dreiklang von sozialer Ausrichtung, Effizienz und Wirtschaftlichkeit.

Mit diesem Dreiklang erklärt sich wohl auch, weshalb ein kommunaler Bauträger geförderten Wohnungsbau im Passivhausstandard mit besonders hochwertigen Lüftungsgeräten umsetzt. Vielleicht bedarf es einer gewissen Altersweisheit, um besonders innovative und zugleich vernünftige Lösungen zu finden.

Miele



Küchenlösungen! Miele Projektgeschäft für die Immobilienwirtschaft

Erfolgsfaktoren für die Planung von langfristigen Projekten sind Fachwissen, Kompetenz und Erfahrung. Hinter dem Begriff Miele Projektgeschäft steht ein spezialisiertes Miele Team, welches Sie während des gesamten Planungs- und Realisationsprozesses in Bezug auf Küchen in Ihrem Bauvorhaben begleitet. Dabei sind uns Kundennähe, Professionalität und Zuverlässigkeit sehr wichtig. Sprechen Sie mit uns über Ihre Pläne und wie wir Sie unterstützen können: projekte@miele.de

Miele. Immer Besser.



AUSSTATTUNG MIT GLASFASERKABELN

Investition in die digitale Zukunft

Um ihren Mietern schnelles Internet und hohe Datenübertragungsraten, etwa für die Arbeit im Homeoffice, zu ermöglichen hat die Wohnungsbau-Genossenschaft Kontakt e. G. (WBG Kontakt) im Oktober 2018 ein Projekt gestartet, das den Weg mit Glasfaserkabel geht.

In die Wohnanlage in Leipzig-Grünau werden nach Angaben der WBG Kontakt 30 Mio. € investiert – die größte Einzelinvestition in den vergangenen Jahren. Der in die Jahre gekommene Sechsgeschosser wird zu einer modernen Wohnanlage umgebaut. Wohnungen werden teilweise zusammengelegt, einige Grundrisse optimiert, sodass am Ende mehr als 200 Ein- bis Fünfraumwohnungen entstehen. Innenliegende und auf Wohnebene haltende Aufzüge sowie ebenerdige Zugänge zu den Häusern sorgen für Barrierefreiheit. Außerdem werden Balkone vergrößert oder neu angebaut.

Wohnungsbau-Genossenschaft Kontakt e. G.

Mit rund 15.600 Wohnungen in Leipzig sowie Zwenkau, Böhlen und Hartha ist die Wohnungsbau-Genossenschaft Kontakt e. G. eine der größten Wohnungsbaugenossenschaften der Region. Markenzeichen der WBG Kontakt sind die langfristig ausgelegte Geschäftspolitik, die starke Verbundenheit mit der Region sowie der herausragende Mitgliederservice. Dieser umfasst unter anderem Umzugs- und Schlüsseldienstleistungen sowie einen eigenen Regiebetrieb mit mehr als 100 Handwerkern und Hausmeistern. Insgesamt kümmern sich circa 170 Mitarbeiter um Verwaltung, Vermietung und Instandsetzung, aber auch um soziale Probleme.

Für den reibungslosen Wohnbetrieb, das soziale Miteinander und zusätzlichen Service betreibt die WBG Kontakt mehrere Tochterunternehmen: Sachsen Assekuranz – Leipziger Versicherungsdienst GmbH, Linden-Buchhandlung GmbH, Gartenvorstadt Leipzig-Marienbrunn GmbH, Kontakt Leipzig Service GmbH sowie den Verein Jugend- und Altenhilfverein e. V.

Die Fassade wird ebenfalls deutlich aufgewertet und energetisch sowie optisch optimiert. Der Innenhof wird komplett neu gestaltet und den Mitgliedern und Mietern zukünftig Spiel-, Sport- und Aufenthaltsmöglichkeiten bieten. Das Dach der Quartiersgarage wird begrünt und kann als zusätzliche Freizeitfläche genutzt werden. Im Hof befindet sich auch eine Quartiersgarage mit 39 Stellplätzen.



Frank Urbansky
freier Journalist
LEIPZIG

Bei den zwei Probewohnungen handelt es sich um eine rollstuhlgerechte Dreiraumwohnung im Erdgeschoss und eine seniorengerechte Dreiraumwohnung im ersten Obergeschoss. Die Probewohnungen werden dafür genutzt, um gemeinsam

mit mobilitätseingeschränkten Menschen sowie mit Experten, wie der Beratungsstelle Wohnen und Soziales der Stadt Leipzig, den Ausstattungsstandard der Wohnung auf den Prüfstand zu stellen und eventuellen Optimierungsbedarf zu eruieren.

Der Rohbau der teilweise ins Erdreich integrierten Garage ist fertiggestellt, das Umzugsmanagement mit den ehemaligen Bewohnern abgeschlossen, die Wohnungen sind vorbereitend für die Sanierung entkernt und zwei Probewohnungen fertiggestellt. 2021 soll die Sanierung abgeschlossen sein.

Der zweitgrößte Vermieter der Messestadt setzt bei dieser Sanierung auf die schnelle Datentechnologie. Im Hintergrund spielt dabei nicht nur der Komfort für die Mieter eine Rolle, sondern auch die zukünftige Verwaltung der Immobilien. Denn die gelingt nur mit smarten Standards – Stichwort: Smart-Meter-Rollout.

Mit der derzeitigen HFC-Verkabelung (Hybrid Fiber Coax), also Kupferleitungen bis in die Wohnungen, werden bis zu 400 MBit/s übertragen. Mit Glasfaserkabel können schon heute bis zu 1.000 MBit/s angeboten werden. Das ermöglicht auch einen höheren Upstream bis hin zu symmetrischen Internetgeschwindigkeiten. Der Leistungshorizont einer Glasfaser liegt aber weit höher. Die WBG ist sich sicher, damit langfristig den Bandbreitenbedarf der Mieter abdecken zu können.

Hoher Anteil an Glasfaser

Partner ist die Tele Columbus AG, die ihre Produkte unter der Marke Pyur vertreibt. Die Netze weisen nach Unternehmensangaben einen hohen Anteil an Glasfaser auf. Die meisten rückkanalfähigen Anschlüsse sind als Fiber To The Building (FTTB), also als Glasfaserleitung bis ins Gebäude hinein, ausgeführt. Die Vollglasfaserversorgung Fiber To The Home (FTTH) ist jetzt der nächste Entwicklungsschritt, mit dem auch die Kupferleitungen der Hausverteilung ersetzt werden.

Die Vorteile sind die beliebige Steigerung der Bandbreite weit über ein Gigabit hinaus, symmetrische >



In die Wohnanlage An der Kotsche 43 bis 73 in Leipzig-Grünau werden 30 Mio. € investiert. Die Visualisierung zeigt einen Sechsgeschosser, wie er nach der Sanierung aussehen soll

HAUFE.

HAUFE KONGRESS: 360° WOHNUNGS- WIRTSCHAFT

Innovation leben.
Gemeinsam erfolgreich.

06.-08. Mai 2020
Hotel Dolce in Bad Nauheim



Jetzt informieren & anmelden unter
www.haufe-kongress.de



Blick in eine Signalverteilstelle: Die digitale Ausstattung bis zum Kunden als Baustein im Zukunftskonzept

Bitraten, die gleiche Geschwindigkeiten beim Upload wie beim Download ermöglichen sowie eine garantierte Bandbreite zu jeder Tageszeit auch bei höchster Auslastung. Das ist etwa zu den Stoßzeiten am Abend oder teils an Wochenenden wichtig, aber auch für Homeoffice-Arbeiter. Hinzu kommt die Wartungsarmut des Systems, das fast keine Korrosions- und

Verschleißerscheinungen kennt, was wiederum die höheren Investitionskosten ausgleicht.

Baustein im Erneuerungsprozess

Für die WBG Kontakt ist die digitale Ausstattung mit Glasfaserkabeln bis zum Kunden ein weiterer Baustein in ihrem Zukunftskonzept, das sie auf einem zunehmend dynamischen Wohnungsmarkt solide und zukunftsfähig positionieren soll. Dafür wurde innerhalb der Genossenschaft seit 2017 bei internen Workshops, an denen Vorstand und Mitarbeiter teilnahmen, alles auf den Prüfstand gestellt und analysiert.

„Wir sind sehr zufrieden mit dem Erneuerungsprozess“, so Jörg Keim, Vorstandsvorsitzender der WBG Kontakt. Der Modernisierungsprozess der Genossenschaft sei ein wichtiger Schritt, um die Wohnraumversorgung in Leipzig in Zukunft sicherzustellen. Ziel sei es, bei Modernisierungs- und Neubauvorhaben den Wohnungsbestand zu verbessern und das Wohnungsportfolio auszubauen. Ein Baustein dabei ist das schnelle Internet für Mieter und Mitglieder. —

INTERVIEW MIT JÖRG KEIM

„Die Mieter werden nicht zusätzlich belastet!“



Jörg Keim, Vorstandsvorsitzender der WBG Kontakt zu vorausschauender Planung, Kosten und individuellen Bausteinen.

Spielt es eine Rolle, dass das Objekt komplett saniert wird oder wäre eine Nachrüstung mit Glasfaser auch in einem nicht zu sanierenden Wohngebäude vorstell- und wirtschaftlich darstellbar?

In unserem gesamten Wohnungsbestand haben wir 2015 die vorhandenen Hausverteilnetze erneuert und dabei Leerrohre bis in die Wohnungen verlegt. Damit können wir zu jedem Zeitpunkt Glasfasern in die Wohnungen einblasen lassen, wenn ein Bewohner besondere Bandbreiten abonnieren möchte. Der Vorteil ist, dass damals nicht alle Wohnungen mit Glasfaser umgerüstet werden mussten, sondern je nach Bedarf die Glasfaser auf einfachem Wege in die Wohnungen gebracht werden konnte. In der Wohn-

anlage in Leipzig-Grünau führen wir nun eine Komplettanierung mit erheblichen Veränderungen der Grundrisse durch. Deswegen haben wir uns dafür entschieden, alle Wohnungen direkt mit leistungsfähiger Glasfaser ausstatten zu lassen.

Wie hoch sind etwa die Mehrkosten gegenüber dem derzeitigen Stand beziehungsweise einer Kupferdrahtlösung? Und werden daran die Mieter und Mitglieder in irgendeiner Form beteiligt?

Aufgrund der vertraglichen Vereinbarungen mit unserem Netzbetreiber HL Komm GmbH, einem Unternehmen der Tele Columbus Gruppe, wurde geregelt, dass die Mehrkosten von dem Glasfasernetzbetreiber übernommen werden. Die Mieter werden durch die Investitionen nicht zusätzlich belastet, sondern erhalten modernste Fernseh- und Radioversorgung zu gleichen Konditionen wie die anderen Mitglieder unserer Genossenschaft. Sie profitie-

ren aber zusätzlich von den wesentlich höheren Bandbreiten, die sie – dank Glasfaser – ganz individuell buchen können.

Haben Sie von Mietern oder Mitgliedern aus dem sanierten Objekt schon Rückmeldungen, ob diese das neue Angebot gut finden?

Nein, bis dato haben wir es aber auch noch nicht aktiv kommuniziert. Wir sind jedoch überzeugt davon, dass fortschrittliche Multimedia-Lösungen zu einem modernen Wohnkomfort dazugehören. Daher möchten wir unsere zukünftigen Mieter an der Kotsche auch durch fortschrittliche Glasfasertechnologie mit digitalem hochauflösenden Fernsehen – auf Wunsch mit zusätzlichen Programmpaketen –, schnellem und sicherem Internet und moderner Telefonie versorgen.

Danke für das Gespräch.

Das Interview führte Frank Urbansky.

Produkte



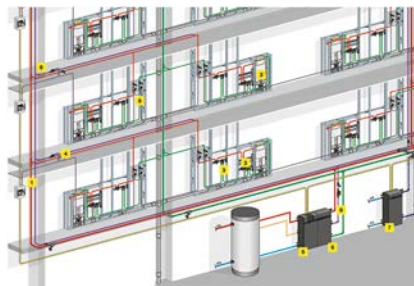
Installationskit für Standard-Lüftungsgeräte

Lüftung: Erleichterung durch Installationskit

Der Hersteller Vallox präsentiert unter dem Namen ‚Vallosprint‘ eine Serie von Installationskits für zentrale Lüftungsgeräte in Wohnungen und kleinen Appartements. Acht vorkonfektionierte Pakete für Wand- oder Deckenmontage, rechts- oder linksseitigen Anschluss stehen bereit, um Planern und Installateuren sämtliche Arbeitsschritte zu erleichtern. Einzelkomponenten können als Ergänzung bestellt werden. Die kompakten Pakete eignen sich speziell für den kostengünstigen Geschosswohnungsbau.

Trinkwasserhygiene

Nach dem ‚Wirkreis der Trinkwassergüte‘ geht es bei der Trinkwasserhygiene um vier Einflussgrößen: die Durchströmung der gesamten Trinkwasseranlage, eine hygienegerechte Temperaturhaltung, der regelmäßigen Wasseraustausch sowie das Nährstoffangebot für Bakterien in den Rohrleitungen. Mit dem Trinkwassermanagement-System ‚Aquavip Solutions‘ betrachtet der Systemhersteller Viega sowohl diese vier Einflussfaktoren als auch die zwischen ihnen bestehenden Wechselbeziehungen ganzheitlich, vom Hausanschluss bis zur letzten Zapfstelle.



Das Trinkwassermanagement-System ist digital vernetzt

Dezentrale Wohnungsstationen



Mit dem 204 Seiten starken Nachschlagewerk ‚Wohnungs- und Trinkwasserstationen‘ aus dem Hause Kamo erhalten Planer für Haustechnik praxisgerechte Anleitungen. Es geht um die

Vorgehensweise bei der technischen Auslegung von Strang- und Hydraulikschemen sowie elektrischen Verdrahtungen von der Heizzentrale bis zu den dezentralen Wohnungsstationen. Mit Daten zu Volumenströmen und Druckverlusten gerüstet, bekommt der Fachmann die Grundlagen, um selbständig technische Berechnungen vorzunehmen und die Anlagen effizient betreiben zu können. Schwerpunkte sind Heizzentralen mit Pufferspeicherauslegung und Systempumpengruppen mit den Kamo-Heizkreis-Pufferladeregler. Bestellung unter www.kamo.de gegen eine Gebühr von 20 €.

Bilder: Vallox GmbH; Kamo; Viega

Schon heute alle Anforderungen der EED erfüllen!

KALO
einfach persönlicher.

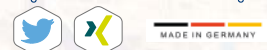
Mit unserer kaloBLUE-Funktechnologie bieten wir Ihnen ein ausgereiftes System, mit dem Sie bereits heute alle Vorgaben der EED erfüllen und für zukünftige Anforderungen bestens vorbereitet sind – dafür sorgen wir persönlich!

KALO – Ihr Partner für die klimaintelligente Immobiliensteuerung

Sprechen Sie mit uns persönlich! Telefon: 040 – 23 77 50

KALORIMETA GmbH · info@kalo.de · www.kalo.de

Folgen Sie uns auch auf Twitter und Xing



Markt und Management



Die Bremer Gewoba übernimmt 224 Wohnungen in der Lüssumer Heide von der Vonovia

Bestandserweiterung: Gewoba erwirbt Vonovia-Wohnungen

224 Wohnungen, eine Gewerbeeinheit und 86 Stellplätze übernimmt die Gewoba Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen von der Vonovia SE. Zum Jahreswechsel 2019/2020 soll der Übergang erfolgen. Die Betriebs- und Heizkostenabrechnung zum 31. Dezember 2019 erstellt noch die Vonovia. Man habe dieses Immobilienportfolio mit dem Ziel der langfristigen Bestandsentwicklung erworben, berichtet Gewoba-Vorstand Manfred Sydow. Im Ortsteil Lüssum-Bockhorn ist das Bremer Unternehmen bereits Eigentümerin von 575 Mietwohnungen aus den 1960er Jahren. Ab 2020 werden es knapp 800 sein. Die Stadt Bremen gewährte für den Ankauf einen Zuschuss und erhält im Gegenzug Belegungsrechte für Mieterhaushalte mit Wohnberechtigungsschein.

HWG unterzeichnet Selbstverpflichtung

Die Hallesche Wohnungsgesellschaft mbH (HWG) hat sich verpflichtet, in verschiedenen Stadtteilen dauerhaft eine Mindestanzahl an Wohnungen mit Mieten im Rahmen der Angemessenheitsgrenzen der Kosten der Unterkunft (KdU) zur Verfügung zu stellen.

Die vom Vorsitzenden des HWG-Aufsichtsrates, Oberbürgermeister Dr. Bernd Wiegand (r.), und HWG-Geschäftsführer Jürgen Marx unterzeichnete Selbstverpflichtung „Bezahlbare Mieten und soziale Wohnungsverorgung“ trat am 1. Oktober 2019 in Kraft.



Stipendium vergeben

Tom Marx (Mitte) verfolgt die Arbeit der Wohnungsgenossenschaften schon seit seiner Ausbildung zum Immobilienkaufmann mit Leidenschaft. Nun kann er seine Kenntnisse ausbauen. Auf dem Verbandstag des VdW Rheinland Westfalen überreichten ihm Franz-Bernd Große-Wilde (rechts), Vorsitzender des Vereins Wohnen in Genossenschaften, und Prof. Dr. Armin Just, EBZ-Prorektor, ein Stipendium für ein Studium mit der Studienvertiefung Wohnungsgenossenschaften.

100 Jahre



Die Wohnbaugenossenschaften Schweiz, der Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger der Schweiz, feierte Ende September 2019 sein 100-jähriges Bestehen mit einem großen Jubiläumskongress.



Vertreter von Nassauischer Heimstätte | Wohnstadt und Volkswohnung bei der Unterzeichnung der Partnerschaftserklärung

„Hubitation Associates“ gegründet

Der Start-up-Accelerator der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt, Hubitation, wird größer: Wohnungsunternehmen können als Partner dem Accelerator beitreten. Im Rahmen der Messe Expo Real unterschrieben die ersten Associates den Kooperationsvertrag: Die Karlsruher Volkswohnung GmbH und die Baugenossenschaft Langen eG sind künftig als Hubitation Associates Teil eines Netzwerks für Innovationen und die Neuentwicklung von Geschäftsmodellen rund um die Wohnungswirtschaft. Die Partner haben Zugriff auf eine Datenbank und können eigene Pilotprojekte mit den dort gelisteten über 500 Start-ups durchführen. „Die Associates und Hubitation unterstützen sich gegenseitig. So können wir auch unsere Erfahrungen mit bereits getesteten Lösungen einbringen. Das ist eine Win-win-Situation für alle Beteiligten“, erklärt Volkswohnungs-Geschäftsführer Stefan Storz. „Die Prozesse in der Wohnungswirtschaft sind oft langwierig, zugleich gibt es einen großen Bedarf an digitalen und innovativen Projekten. Wenn wir die vielversprechenden Ansätze aber nacheinander testen, nimmt das zu viel Zeit in Anspruch“, ergänzt Dr. Simone Planinsek von Hubitation.

Wechsel in der WBM-Geschäftsführung

Seit dem 1. Oktober 2019 hat die WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte eine neu zusammengesetzte Geschäftsführung. Der Aufsichtsrat der WBM hat der Bitte des bisherigen Geschäftsführers Jan Robert Kowalewski um eine vorzeitige Auflösung seines Anstellungsvertrags zum 30. September 2019 entsprochen und gleichzeitig Steffen Helbig zum neuen Geschäftsführer bestellt. Kowalewski war seit dem 1. Februar 2016 Geschäftsführer der WBM und wird eine neue Führungsaufgabe in der Immobilienwirtschaft annehmen. Steffen Helbig, bisher Leiter des Unternehmensbereichs Finanzen der WBM, verantwortet seit dem 30. September 2019 in der Geschäftsführung die Bereiche Finanzen, Recht und Projektmanagement & IT, die er von Christina Geib übernahm. Christina Geib – seit April 2015 Mitglied der Geschäftsführung – verantwortet nun die Unternehmensbereiche Quartiersentwicklung und Bestandsmanagement.



Die neue Geschäftsführung der WBM: Christina Geib und Steffen Helbig



Rahmenvertragspartner großer Wohnungsbaugesellschaften

Bauleitung / Projektleitung Ihrer Projekte – gesamter Wirtschaftseinheiten, Quartiere
Angebots- / Rechnungsprüfung und Freigabe auf Ihren internen (SAP) Systemen
Wir integrieren uns, als temporärer Teil Ihrer Bauabteilung, in Ihr System.



Die Landeshauptstadt Kiel hat eingesehen, dass der Verkauf ihres kommunalen Wohnungsunternehmens vor rund 20 Jahren ein Fehler war. Nun gründete sie die Wohnungsgesellschaft Kiwog

Kiel gründet städtische Wohnungsgesellschaft Kiwog

20 Jahre nach dem Verkauf des kommunalen Wohnungsunternehmens KWG mit rund 10.000 Wohnungen hat die schleswig-holsteinische Landeshauptstadt Kiel die städtische Wohnungsgesellschaft Kiwog GmbH & Co. KG gegründet. Vor einem Jahr hatte die Kieler Ratsversammlung eine Verwaltungsvorlage zur Gründung einer neuen städtischen Wohnungsgesellschaft beschlossen. Am 20. September 2019 stimmte die Ratsversammlung der Gründung mehrheitlich zu. „Der im Rückblick historische Fehler – der Verkauf der damaligen Wohnungsgesellschaft – ist damit behoben“, betonte Ulf Kämpfer, Oberbürgermeister von Kiel.

Kiel hat angekündigt, alle städtischen Grundstücke mit reiner Wohnbebauung (26 Standorte mit 439 Wohneinheiten) sowie Grundstücke, auf denen reine Wohnbebauung vorgesehen ist, an die Kiwog zu übertragen. Den weiteren Grundstock für den Bestand der zu 100 % städtischen Tochtergesellschaft sollen zunächst 240 neue Wohnungen bilden, davon rund 100 öffentlich geförderte, die ab Ende 2019 im Rahmen des Projekts „Marthas Insel“ in der Nähe des Hauptbahnhofs entstehen sollen. Damit die Kiwog wirtschaftlich arbeitsfähig ist, sind für ihren Bestand kurz- bis mittelfristig mindestens 1.000 Wohnungen nötig. Langfristig sollen es der Stadt zufolge 4.000 Wohnungen werden.

Der Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW) sieht die Gründung der Kiwog grundsätzlich positiv, äußerte aber auch Sorgen – zum Beispiel, dass der Aufbau der Kiwog wichtige Ressourcen der Stadt binde, die an anderer Stelle fehlten und die es den VNW-Unternehmen erschweren könnte, weiterhin bezahlbare Wohnungen zu bauen.

„Der im Rückblick historische Fehler – der Verkauf der damaligen Wohnungsgesellschaft – ist damit behoben.“

Ulf Kämpfer, Oberbürgermeister von Kiel

Wechsel im Vorstand

Die Hochtaunus Baugenossenschaft eG hat einen neuen Vorstand. Dr. Sven Groth wird Nachfolger von Bernd Arnold, der zum 31. Dezember 2019 ausscheidet. Damit endet eine Ära, verabschiedet sich Bernd Arnold doch nach mehr als 50 Jahren in der Wohnungswirtschaft und über 16 Jahren als Vorstand der Hochtaunusbau in den Ruhestand. Dr. Sven Groth trat seine Tätigkeit in Bad Homburg am 1. Oktober 2019 an und führt die Geschäfte bis Jahresende gemeinsam mit Bernd Arnold.

Nach seiner Promotion an der Frankfurter Goethe-Universität 2010 war Dr. Groth bei einem Frankfurter Immobilienunternehmen tätig, bevor er Ende 2013 zur Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte / Wohnstadt wechselte. Dort war er fünf Jahre lang Referent der Geschäftsführung und zuletzt als Leiter des Kompetenz-Centers Unternehmensentwicklung unter anderem für die Digitalisierungsstrategie und das Prozessmanagement zuständig.



Der neue Hochtaunusbau-Vorstand Dr. Sven Groth, der bisherige Vorstand Bernd Arnold, Aufsichtsratsvorsitzender Jürgen Banzer MdL sowie der nebenamtliche Vorstand Jürgen Hölz (von links)

Haufe Benefiz-Golfturnier für die DESWOS Dr. Klein-Cup in Heitlingen



Architektur, die sich zurücknimmt und der Natur die Hauptrolle überlässt:
Das neue Clubhaus des Heitlinger Golf Resort, das zur Saison 2018 neu eröffnet wurde

Mit dem dritten Turnier 2019 konnten noch einmal knapp 16.500 € erspielt werden – bei dem kleinen Teilnehmerfeld von 37 Spielern ein Riesenerfolg!

100 Jahre alte Schläger und Hölzer, alte Lederbags, zünftiges Outfit mit Schiebermütze und Knickerbockern, so wurden die Teilnehmer zum Hickory-Spiel am Vortag in die Schlagtechnik mit den historischen Schlägern eingewiesen. Für den perfekten Schwung gab die amtierende Deutsche Meisterin im Hickory Golf, Kerstin Huck, die Anweisung, daran zu denken, einen Eimer Wasser auszuschütten. Mit einem enormen Spendenergebnis ging am Tag darauf, mit den normalen Schlägern, dann das letzte Haufe Benefiz-Golfturnier der Saison 2019 zu Ende. Zu dem hohen Spendenergebnis trug maßgeblich der Hauptsponsor bei. Hans Peter Trampe sagte für Dr. Klein die Verdopplung aller an dem Wochenende gespendeten Gelder zu. Bei der dadurch erzielten Summe können, heruntergebrochen auf einen Platz im Mädchenwohnheim in Sambia, sieben Mädchen einen sicheren Platz zum Leben und Lernen beziehen. Bei der Auswertung des Golfturniers wurde es dann selbst für den Golfclub kurios:

Es ist noch nie ein so enges Ergebnis bei den Netto-Flights ausgewertet worden. Die Sieger lagen so nah beieinander, dass der Computer mehrere Runden bei der Auswertung benötigte. Der besondere Dank gilt den Sponsoren Dr. Klein, Wowikom und Knauf. Die EBZ Alumni waren wieder als Sponsor der Pokale für die Sonderwertungen dabei.



Golf wie vor 100 Jahren: Highlight beim dritten Turnier der Saison war eine für den Vortag angesetzte 6-Loch-Runde Hickory Golf

Sieger

Brutto-Flight

Bianka und Udo Bentien,
Thomas Meißner

Netto-Flight

1. Platz: Karin Rosenberg,
Michael Rosenberg-Pohl,
Fakhria Atiqullah
2. Platz: Rüdiger Trinkl,
Lothar Hein, Angelika
Gehlert und Christiane
Schmid
3. Platz: Ernst Bräutigam,
Beatrice Dangelmaier und
Ralf Schulten

Longest Drive

Damen: Silvia Viehweger
Herren: Udo Bentien

Nearest to the Pin

Damen: Fakhria Atiqullah
(8,70 m)
Herren: Andreas Bigalke
(5,96 m)

Nearest to the Pin

2. Schlag
Herren: Joachim R. Kaiser
(4,85 m)
Damen: unbesetzt

DR. KLEIN
DIE PARTNER FÜR IHRE FINANZEN

DOMUS

HAUFE.

**EBZ
BUSINESS SCHOOL
ALUMNI**

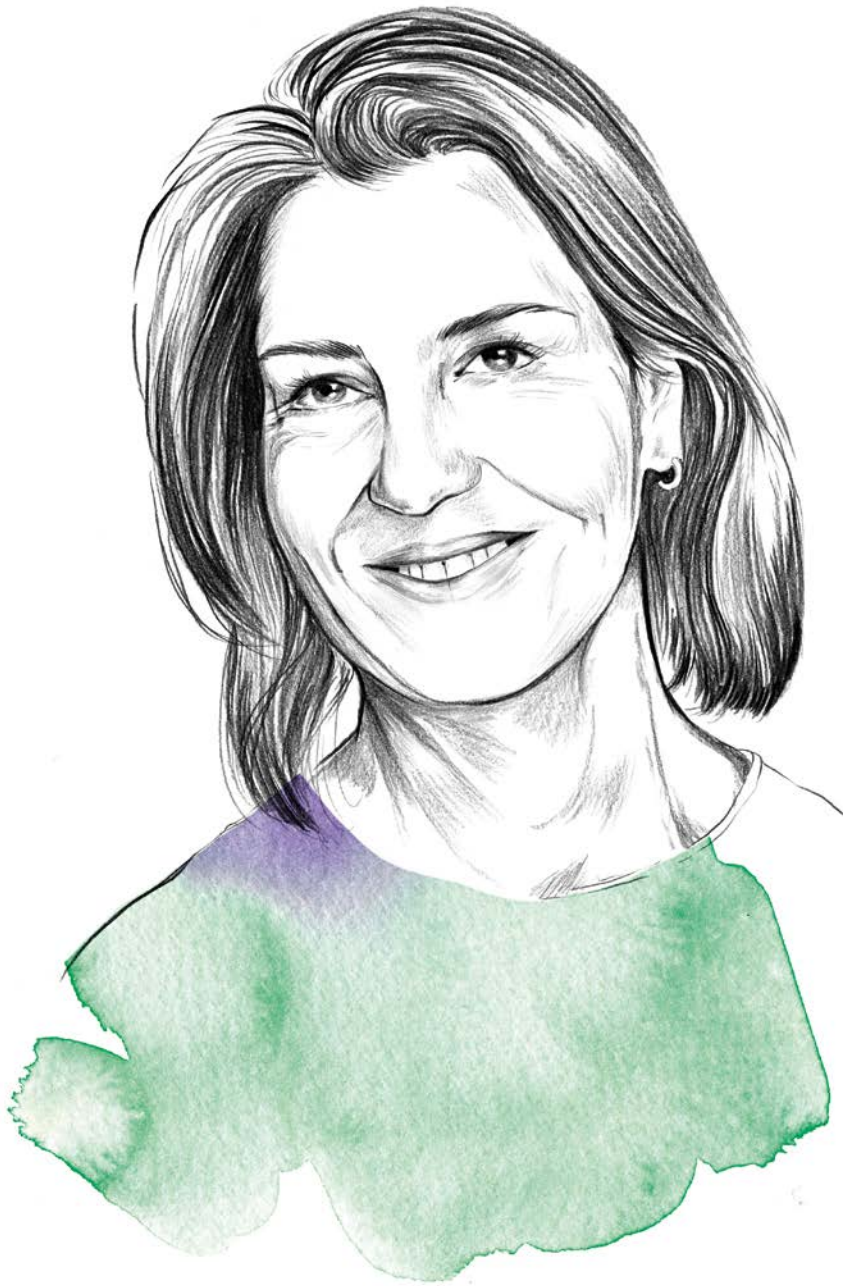
KNAUF



VALLOX
Komfortlüftungssysteme

VIESMANN

WOWIKOM
WOWIKOM GRUPPE



SOFTWARE: CLOUD, APPS & CO.

Auf dem Weg zur Wohnungswirtschaft 4.0

Der Hauptgrund für eine noch nicht schneller voranschreitende Digitalisierung ist das Fehlen einer klaren Digitalisierungsstrategie. Dabei startet die Branche keineswegs am „Nullpunkt“.

Eine im Frühsommer 2018 durchgeführte Online-Befragung von Analyse & Konzepte zum Thema „Digitalisierung“ bei Gremienmitgliedern des GdW hat eben diesen Hauptgrund zum Vorschein gebracht. Das Rechnungswesen ist zum Beispiel in Bezug auf die Digitalisierung am weitesten fortgeschritten. Auch der Vermietungsprozess ist auf einem guten Weg, bald weitgehend digital ablaufen zu können.

Ein in diesen Wochen erscheinender „Leitfaden Digitale Agenda - Priorisierung von Digitalisierungsinitiativen und Entwicklung eines digitalen Fahrplans“ geht diese Hürde gezielt an. Die GdW-Arbeitshilfe konzentriert sich auf acht Kernprozesse der Bestandsbewirtschaftung und auf die Möglichkeiten, die sich hier speziell für kleine und mittlere Wohnungsunternehmen ergeben: von B wie Betriebskostenabrechnung über L wie Laufende Instandhaltung bis N wie Neuvermietung. Eine Roadmap der Digitalisierung für Wohnungsunternehmen ermöglicht zudem eine Gesamtsicht auf den Digitalisierungsprozess.

Vernetzung der ERP-Systeme mit PropTech-Anwendungen und Apps

Auch wenn der Leitfaden zusätzliche Anregungen für eine „Verfeinerung“ der digitalen Agenda gibt, kann er naturgemäß zahlreiche Aspekte nur streifen. Hierzu zählen Fragen zu notwendigen IT-strategischen und organisatorischen Anpassungen des Arbeitsplatzes.

Zahlreiche Grundlagen für eine digital gemanagte Bestandsbewirtschaftung wurden schon vor längerer Zeit durch moderne ERP-Systeme gelegt. Dabei hat der Grad der bereichsübergreifenden Steuerung und Vernetzung von Prozessen zugenommen. Heute besteht eine wesentliche Anforderung darin, die ERP-Systeme stärker mit Applikationen im Cloud-Umfeld zu verbinden. Solche zusätzlichen Anwendungen beinhalten beispielsweise die Analyse von Gebäudedaten zur Ableitung von Steuerungsinformationen und mögliche Verknüpfungen zu anderen Datenströmen, wie aus Dokumentenmanagementsystemen und einer Vielzahl von Nutzerdaten.

Cloud Computing setzt sich durch

Auch die GdW-Online-Umfrage hat gezeigt, dass Wohnungsunternehmen bei der Digitalisierung zunehmend auf unterschiedliche Technologien setzen. Sehr stark kommen mobile Endgeräte zum Einsatz, wie 83 % der Umfrageteilnehmer bestätigten. Immer mehr Unternehmen nutzen zudem digitale Plattformen, jedes vierte Unternehmen setzt bereits heute auf Cloud Computing.

Gerade das Cloud Computing hat sich ungeachtet früherer Vorbehalte im Hinblick auf Datenschutz und Datensicherheit als wichtige Technik durchgesetzt. Cloud-Lösungen bieten Vorteile für alle Arbeitsformen und Aufgabenbearbeitungen, die auf dezentra-

Ingeborg Esser

Hauptgeschäftsführerin GdW
BERLIN

lem Arbeiten basieren. Kurzum: Jeder Mitarbeiter hat von jedem internetversorgten Ort Zugriff auf seine Arbeitsumgebung. Moderne IT-Lösungen verknüpfen dies mit dem weiteren Vorteil, ortsunabhängig selbstgewählte Teams zu bilden.

Anforderungen an den Arbeitsplatz 4.0

In der Konsequenz bedeutet dies für die meisten Unternehmen, die eigene digitale Strategie auf einen Arbeitsplatz 4.0 neu auszurichten. In Zeiten, in denen zunehmend Wohnungsabnahmen mit Handykamera und Tablet sowie die Bestands- und Schadenserfassung von Dächern, Fassaden und Baumbestand per Drohne erfolgen und Wohnungsdaten digital übermittelt werden, ist der Schritt zu einem mobileren Arbeitsplatz 4.0 in jedem Fall folgerichtig.

Viele Unternehmen experimentieren momentan mit Arbeitsplatzangeboten, die das digitale Arbeiten unterstützen sollen, zum Beispiel Großraumbüros, spezielle Bereiche für Design-Thinking oder Teamwork, oder auch die Bereitstellung von Coworking-Spaces. Das Einzelbüro ein Auslaufmodell?

Wohnen 4.0 und Gebäude 4.0

Wir müssen uns aber auch der Frage des Wohnens 4.0 stellen. Das betrifft die Kommunikation mit dem Mieter, die zunehmend digital sein wird. Es betrifft aber auch die Ausstattung der Wohnungen mit Smart-Living-Technologien, die wesentlich sind für einen energieeffizienten Betrieb, für Sicherheitsanwendungen (zum Beispiel digitale Zugangssysteme, Alles-Aus-Schaltungen, intelligente Beleuchtungskonzepte) und nicht zuletzt für Assistenzleistungen. Es geht aber auch um die smarten Gebäude per se, die einen effizienteren Betrieb ermöglichen. Dabei spielen Themen wie BIM im Betrieb, Predictive Maintenance eine Rolle, was wir dabei für Plattformen benötigen und wie wir diese Gebäude sicher und datenschutzkonform managen.

Das Projekt „Plattform für kontext-sensitive, intelligente und vorausschauende Smart-Living-Services – Foresight“, bei dem der GdW Konsortialpartner ist und das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Rahmen des Innovationswettbewerbs „Künstliche Intelligenz als Treiber für volkswirtschaftlich relevante Ökosysteme“ gefördert wird, widmet sich diesem

Mit Hilfe von KI sollen Systeme unterschiedlicher Anbieter künftig voneinander lernen.

Themenbereich. Mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI) sollen Systeme unterschiedlicher Anbieter künftig nicht nur miteinander sprechen können, sondern auch voneinander lernen. Auf Basis einer offenen Plattform sollen Smart-Living-Lösungen zusammengebracht werden. Dank KI-Methoden sollen sie nicht nur reagieren, sondern vorausschauend agieren - dadurch kann ein deutlicher Mehrwert für die Mieter, aber auch für die Wohnungsunternehmen geschaffen werden. Es bleibt spannend!

DIGITALISIERUNGSBETRIEB

Fit für die Zukunft

Die Familienheim Schwarzwald-Baar-Heuberg eG hat die Chancen der Digitalisierung früh erkannt – und die Herausforderung angenommen. Alle Prozesse, von der Neuvermietung bis zur Kündigung, finden inzwischen bruchlos digital statt.

Den in der Wohnungswirtschaft häufig gehörten Vorwurf, das große Potenzial der Digitalisierung nicht erkannt zu haben, ist der Familienheim Schwarzwald-Baar-Heuberg eG absolut nicht zu machen. Vielmehr gehört das im baden-württembergischen Villingen-Schwenningen beheimatete Unternehmen mit gut 4.000 Mitgliedern und rund 2.400 Wohnungen zu den digitalen Frontruntern.

Die Geschäftsleitung des 1949 gegründeten Unternehmens hat schon sehr früh die riesigen Chancen erkannt, die die Digitalisierung für das Entwickeln neuer Geschäftsmodelle bietet, neue Arbeitsplätze und -stile zu entwickeln, Effizienz und Kommunikation zu verbessern.

„Vor dem Hintergrund eines zunehmend leistungsfähigen Internets und der Verbreitung mobiler Endgeräte haben wir 2010 begonnen, die herkömmlichen Prozesse konsequent in das neue Zeitalter zu überführen. Der Schwerpunkt lag zunächst auf einer modernisierten Kommunikation und der Digitalisierung von Teilprozessen“, berichtet Martin Renner, Vorstand des Unternehmens.

„Deshalb ist die Digitalisierung für uns nicht nur die Erlösung von der Last der ‚Papierzeit‘ und die Abkehr von all den kleinen aufwändigen Prozessen wie telefonieren, aufschreiben, ausdrucken, kopieren, frankieren, versenden, archivieren etc., etc.“, sagt Martin Renner. „Wir waren uns sicher, dass die digitalisierten Prozesse unsere Vorgänge um ein unglaublich Vielfaches beschleunigen können. Wenn der Handwerker schneller seinen Auftrag bekommt, kann er auch schneller den Wasserhahn reparieren. Und wenn die Familienheim die Rechnung schneller



Sabine Richter
freie Journalistin
HAMBURG

erhält, wird der Handwerker auch sein Geld schneller auf dem Konto haben.“

Digitalisierung schafft Raum für neue Aufgaben

Man habe sich nicht für die Digitalisierung verbogen, sondern sie bewusst in die Unternehmenskonzepte integriert. „Innovationen, die unseren Mietern aber auch unseren Mitarbeitern zugutekommen und zu einer besseren Lebens- und Arbeitsqualität beitragen, sind heute die entscheidenden Themen“, ist Renner überzeugt. Zudem habe die Digitalisierung einen zeitlichen Puffer geschaffen – Reserven, die für die Mieterbetreuung und neue Aufgaben eingesetzt werden können.

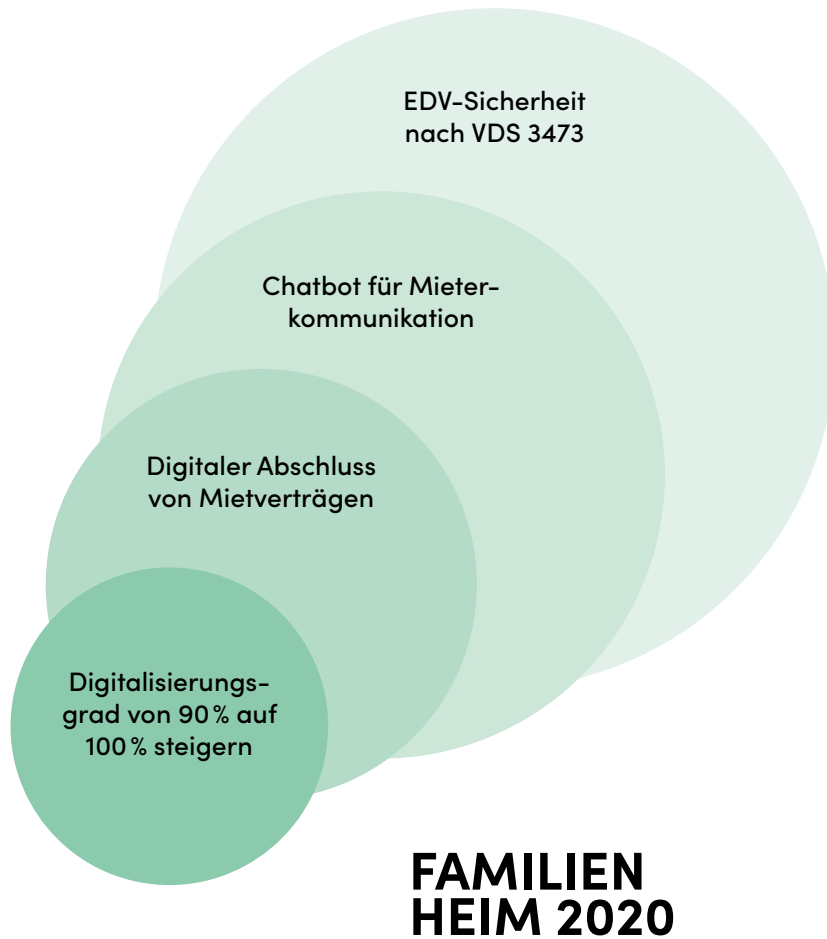
Erleichtert hat die Umstellung ein Wechsel in vielen Schlüsselpositionen der Familienheim durch Altersruhestand. „Die jüngeren Mitarbeiter hatten einen anderen Blickwinkel, die hätten wir nicht mehr mit einem Leitzordner hinter dem Ofen vorholen können, dass heißt sie hätten veraltete Arbeitsmethoden gar nicht mehr akzeptiert“, erklärt Renner rückblickend.

Die Veränderungsprozesse waren gravierend und erfolgten deshalb bewusst unter enger Einbeziehung aller Beteiligten. Eine Reihe von EDV-Arbeitsgruppen wurde gebildet, in die die jeweils betroffenen Mitarbeiter eingebunden wurden. „Die Kollegen müssen mitentscheiden, damit so etwas klappt und auch ihren praktischen Input geben“, so Renner. Von oben herab könne man so etwas nicht organisieren.

Die Mitglieder der Arbeitsgruppen waren dann auch die Bindeglieder zu den weniger EDV-affinen Mitarbeitern. „Dadurch wurden Berührungspunkte abgebaut“, so Renner. Zudem hätten Mitarbeiter schnell erkannt, dass die neue Welt durchaus Mehrwert für alle durch bessere Arbeitsabläufe bringe. Auf externe Trainer hat das Unternehmen verzichtet.

Wie geht es bei Familienheim weiter?

Firmenpläne bis 2020



„Wir haben aber die Beratungsangebote der beteiligten Softwareunternehmen genutzt und wir sind auch auf andere Wohnungsunternehmen zugegangen, die in einigen Bereichen schon weiter waren, und haben von deren Erfahrungen profitiert.“

Ganz reibungslos waren die Umstellungen aber nicht. „In der ersten Zeit haben wir viel optimiert, verbessert, Rückkopplung mit EDV-Dienstleistern gesucht und auch bekommen, dieses vor allem in Bezug auf Anwenderfreundlichkeit und Darstellung. Zuerst haben unsere Handwerker mit großen Smartphones gearbeitet, als sich das als zu unpraktisch erwies, haben wir sie mit Tablets ausgestattet“, so Renner. Auch die Handwerker haben die Vorteile der neuen Arbeitsorganisation erkannt und zogen mit. Viele seien dankbar gewesen, dass sie die Zettelwirtschaft hinter sich lassen konnten. >



Kay Schulte
Geschäftsführer



Andreas Grunow
Prokurist

avestrategy.com

Ihre Software für
Controlling, Finanz- und
Portfoliomanagement

avestrategy

Ein Produkt der BBT GmbH

Schadensmeldung

Schäden meldet der Mieter wie gehabt per Telefon oder über das Formular auf der Homepage der Familienheim. Der zuständige Mitarbeiter wählt den passenden Handwerker aus und sendet den Auftrag auf sein Tablet. Die Handwerker sind mit dem Unternehmen über ein Internetportal vernetzt, sie können hierüber Aufträge einsehen, Stunden eintragen, Dokumente hochladen und die Rechnungen stellen, die praktisch zeitgleich im digitalen Auftrag des Mitarbeiters landen. Dieser hat bei der Prüfung leichtes Spiel, weil die Rechnung vom System mittels einer hinterlegten Preisdatenbank vorgeprüft ist, und sendet sie zwecks automatisierter Buchung und Bezahlung in die Buchhaltung.

Wohnungsabnahme

Die Wohnungsabnahme bei Mietende führt der Mitarbeiter mit seinem Tablet durch, alle notwendigen Informationen zum Mieter bis hin zu den einzelnen Räumen der Wohnung sind hinterlegt. Am Ende wird das Protokoll direkt auf dem Tablet unterzeichnet, der Mieter bekommt es automatisch als PDF-Datei an seine E-Mail-Adresse gesandt. Auch die Zählerstände werden beim Abschluss des Protokolls automatisch an die Energieversorger übermittelt. Für Schäden und Renovierungen, die bei der Endabnahme festgestellt werden, legt das System Aufträge im Handwerkerportal an. Der Bauleiter der Genossenschaft generiert daraus ein digitales Baubuch, in dem er die Ausführungszeiträume definiert und die Kosten sowie den Baufortschritt überwacht. Über die hinterlegte Vergaberichtlinie werden erforderliche Genehmigungen digital angefordert. Nach der Genehmigung werden die Aufträge digital an die entsprechenden Handwerker übermittelt. Alle Arbeitsschritte werden automatisch vom System protokolliert.

Neuvermietung

Der Neuvermietungsprozess wird bei der Familienheim bereits mit der Kündigung eines Mietverhältnisses in Gang gesetzt. Die Kündigungsbestätigung wird automatisch zugestellt. Parallel wird der zuständige Mitarbeiter der technischen Abteilung automatisch über den Auszug informiert und ein Neuvermietungsvorgang für die Vermietungsabteilung erstellt.

Definierte Auswahlkriterien sorgen dafür, dass der passende Mieter gefunden wird. Interessenten, die der Familienheim zuvor ihren Mietwunsch digital mitgeteilt haben, wird das Wohnungsangebot per E-Mail geschickt und bei Interesse ein Besichtigungstermin vereinbart. Kommt eine Zusage, werden die Daten des neuen Mieters automatisch in den schriftlichen Mietvertrag und in das zentrale ERP-System übertragen.

Etwa 90 % der Aktenführung finden digital statt. In zwei Jahren soll sie zu 100 % papierlos sein.



Die Wohnung wird auf Bildschirmen und Tablets gezeigt. Die Vermietung erfolgt ebenfalls digital, manuell erfolgen nur die Unterschriften der Vertragspartner

Nur noch 10 % Papier übrig

Einen zentralen Baustein in der digitalen Büro-Architektur bildet das digitale Archiv. Etwa 90 % der Aktenführung finden digital statt. In zwei Jahren soll sie zu 100 % papierlos sein. „Hierdurch wird die Kommunikation zwischen den einzelnen Abteilungen vereinfacht, die Unterlagen sind an jedem Ort verfügbar und einsehbar. Damit können die Mitarbeiter jederzeit und von überall die digitalen Akten einsehen und auf benötigte Informationen zugreifen. Wir haben viel Platz eingespart, der zuvor für die Akten verwendet wurde. Und es können jede Menge Papier-, Druck- und Kopierkosten gespart werden“, erklärt Renner. Neue Dokumente, die aus dem ERP-System generiert werden, werden sogar vollautomatisch digital archiviert. Dafür war allerdings eine Menge Vorarbeit erforderlich.

Alle relevanten Mieterdokumente aus den bisherigen Papierakten mussten eingescannt und digital archiviert werden. Ein Riesenaufwand, den das eigene Personal nicht hätte stemmen können, deshalb wurde die Erstdigitalisierung einer Fachfirma übertragen, was immerhin 30.000 € gekostet hat. „Gute Dienstleister verfügen dafür über eine Verfahrensdokumentation, welche die korrekte und vollständige Digitalisierung sicherstellt. Diese haben wir durch eigene Stichproben ergänzt und die Papierakten schließlich vernichtet“, erklärt Renner.

Inzwischen werden alle in Papierform eingehenden Unterlagen eingescannt und anschließend vernichtet. „Das gilt bei uns sogar für Mietverträge“, so Renner. Bei Massenprozessen wie beispielsweise Mieterhöhungen werden Rückläufer automatisch mittels eines Barcodes, der bereits bei der Erstellung des Dokuments aufgedruckt wurde, abgelegt.

Alles was Mietern auf dem normalen Postweg zugestellt wird, wie Mahnungen, Betriebskosten- und Dividendenabrechnungen wird digital an einen Postdienstleister übertragen und von diesem gedruckt, gefaltet, kuvertiert, frankiert und zugestellt.

Auch die Schlüssel sind digital

Schlüsselschränke, Schließpläne und das zeitaufwendige Nachmachen von Schlüsseln gibt es bei der Familienheim nicht mehr. Alle Wohneinheiten sind mit dem in Finnland entwickelten digitalen Zugangssystem „iLOQ“ ausgestattet, welches die mechanischen Schließanlagen ersetzt. „Es ist weltweit das erste seiner Art“, erklärt Renner. Bisher bedeutete der Verlust eines Schlüssels viel Aufwand, um das Sicherheitsniveau des Gebäudes zu gewährleisten. Hier werden die Schlüssel passend zum Schließzylinder programmiert, sodass nur Schlüssel mit dem passenden Zugangsrecht die Tür öffnen. Die Zylinder aus Edelstahl machen Einbruchversuche nahezu zwecklos, da sie nicht ohne Weiteres aufgebohrt werden können. Das System braucht weder Stromanschluss noch Batterie. Ein kleiner Funken Energie, der durch das Einführen des Schlüssels entsteht, reicht

aus, damit sich Schloss und Schlüssel abgleichen. „Für die Neuausstattung eines Zehnfamilienhauses braucht die zuständige Mitarbeiterin zehn Minuten, für das Nachmachen eines zusätzlichen Schlüssels weniger als eine Minute“, so Renner. —



Beratungsgespräch mit Mieterinteressenten in der Geschäftsstelle der Genossenschaft in Wohnzimmerambiente



Holz. Beton. Eisen. Gebäudekonnektivität 4.0!



Fortschritt und steigende Ansprüche erkennen.
Jetzt den Grundstein für die digitale Zukunft im Gebäudebestand legen.
Die Immobilien: sicher und intelligent vernetzt, effizient, zentral verwaltet.
Trinkwasser überwachen, Rauchmelder fernwarten, Heizung optimieren und mehr.
Eine Plattform für alle Anwendungsfälle. Einfach. Ohne Baumaßnahmen.
Effizientere Prozesse und neue Geschäftsmodelle für Eigentümer und Vermieter.
So geht zukunftsorientiertes Gebäudemanagement.

Jetzt informieren unter: www.unitymedia-wowi.de/gk



unitymedia

Ein Vodafone Unternehmen

Unitymedia ist jetzt Teil von Vodafone



GEBÄUDEMANAGEMENTSYSTEM

Digitalisierung schafft Lösungen

In Esslingen entlastet ein Callcenter die Mitarbeiter eines Wohnungsunternehmens bei der Annahme und Bearbeitung von Schadensfällen. Möglich macht das ein Gebäudemanagementsystem.

Alle wollen „digital“ sein oder es werden. Apps mit Nachbarschafts-Chats, Mieterportale, mobile Wohnungsübergabe mit automatisierter Weiterleitung der Zählerstände und natürlich einer sofortigen PDF-Kopie an die E-Mail-Adresse des neuen Bewohners. Manchmal muss man sich schon fragen, ob der Hype um die Digitalisierung nicht übertrieben ist. Aber dann zeigt sich im Einzelnen, dass man nur anders denken muss, und schon stellt man fest: Digitalisierung schafft Lösungen.

Die Ausgangssituation

Seit mehr als zehn Jahren bietet die Baugenossenschaft Esslingen eG ihren Mietern eine 24/7-Schadensannahme und Notfallhotline für Schäden und Havarien in den rund 3.000 Wohnungen der Genossenschaft an – gestemmt von den Mitarbeitern des technischen Bereiches. Während der normalen Arbeitszeit ist das kein großes Problem, außerhalb wechseln sich die Mitarbeiter ab – Tag und Nacht. Mehrfach wurde versucht, die Mitarbeiter von diesen Diensten zu entlasten und die Aufgabe an ein Callcenter auszulagern. Gescheitert ist das stets an der Schnittstelle zwischen dem ERP-System Wowinex mit eigenen Servern im Keller (neudeutsch: On-Premises) und der Callcenter-Software: zu komplex, zu viele Daten, zu viele Prozessvarianten, zu umständlich. Und letztlich: Wie sollte man an die Informationen gelangen, welche Notfälle passiert sind, was schon beauftragt und was noch nicht beauftragt ist?



Oliver Kulpanek
Vorstand
BG Esslingen
ESSLINGEN

Also blieb alles beim Alten: die Notfallhotline wurde weiter von den Mitarbeitern abgedeckt – rund um die Uhr.

Ein Gebäudemanagementsystem schafft Abhilfe

Im September 2017 entschied sich die Genossenschaft, ein browserbasiertes technisches Gebäudemanagementsystem einzuführen, das BTS-PiT der Firma BTS Software. Von Interesse für die BG Esslingen war neben einem integrierten Handwerkerportal unter anderem auch die Möglichkeit, Abrechnungsvorgänge digital zu gestalten und zu verwalten sowie ein Projektmanagement-Tool für die größeren Bau- und Sanierungsvorhaben der Genossenschaft. Nach einer kurzen Einführungsphase wurde das System am

1. Januar 2018 „scharf geschaltet“. Seitdem werden alle Schäden und Aufträge elektronisch erfasst, vergeben, und keine einzige Rechnung läuft mehr auf Papier durch das Haus – das gilt für alle Rechnungen, auch wenn sie mit technischen Aufträgen gar nichts zu tun haben.

Die Verbindung zwischen dem ERP-System und dem technischen Gebäudemanagementsystem erfolgt für Objekt-, Personen- und Handwerkerdaten über einen standardisierten, täglichen Export aus dem ERP-System. Rechnungsdaten werden

mittels „Bots“, also Robotern, in das Rechnungseingangsbuch des ERP-Systems übertragen. Wenn im Kundenkontakt die Kontaktdaten des Mieters verändert werden, so werden diese protokolliert und



Stephan Kampf
Prokurist und Leiter
Technik
BG Esslingen
ESSLINGEN



Die Cloud macht's möglich: 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche kümmert sich ein Callcenter um die Notfallhotline der Baugenossenschaft Esslingen

Checkliste: Überlegungen beim Outsourcen der Notfallhotline

1. Softwareauswahl

- Die Software für das Auftragsmanagement sollte „cloudfähig“ sein und offene Schnittstellen zu anderer Software bieten. Dadurch erübrigt sich eine Schnittstelle zum Callcenter (CC), dieses arbeitet dann auf der gleichen Datenbasis in Echtzeit
- Konkretisierungs- und Nachfragekataloge innerhalb der Software abbilden
- Notfallhandwerkerlisten in der Software abbilden

2. Komplette Digitalisierung der Schaden- und Auftragsverarbeitung

- Alle Schäden und Aufträge werden über das Portal abgewickelt und dokumentiert, damit die CC-Mitarbeiter die Informationen haben
- Controlling der Aufträge über das CC sind selektierbar (laufende Qualitätskontrolle mit Möglichkeit der Nachsteuerung)

3. Zentralisierung der Eingangskanäle bei Schadensmeldungen

- zentrale Rufnummer für Schadensmeldungen einführen
- Gatewayfunktion für die „normale“ Telefonzentrale einrichten
- Zentrale, nicht personalisierte E-Mail-Adresse (zum Beispiel Schadensmeldung@unternehmen.de)

3. Implementierung

- Umsetzung als Stufenmodell vorteilhaft (erst Notfallhotline außerhalb der Öffnungszeiten mit Second-Level-Support durch eigene Mitarbeiter, nach Qualitätssicherungszeitraum ohne Support; erst dann vollumfängliche Überleitung)
- Havariedefinition festlegen (Wann erfolgt eine Information an das Unternehmen? Etwa im Brandfall, bei großen Sturmschäden, Personenschaden et cetera)
- Anrufe, die nicht die Gatewayfunktion der Telefonzentrale nutzen, zunehmend konsequent an die Schadenhotline weiterleiten → keinen Bypass zulassen

The screenshot shows a web form for reporting water damage. The title is 'Schadentext(e) auswählen'. The first section is '2003 Wasser' with a sub-section 'Wo ist der Wasserschaden zu sehen' containing radio buttons for 'An der Decke', 'An der Wand', 'Am Boden', and 'freie Eingabe...'. The second section is 'in welchem Raum' with radio buttons for 'Bad', 'Küche', 'WC', 'Wohnzimmer', 'Schlafzimmer', 'Kinderzimmer', 'im Holzraum', and 'im Keller', followed by 'freie Eingabe...'. The third section is 'Ist der Wasserschaden gross' with radio buttons for 'Ist der Wasserschaden gross', 'Fleck an der Decke oder Wand', 'Tropft es von der Decke', and 'Warnen Sie, wenn es von der Decke tropft, schon beim Mieter über ihnen'. At the bottom are buttons for 'schließen' and 'speichern'.

Seitdem die BG Esslingen ihre Notfallhotline outgesourct hat, steuern kaskadenartige Fragen den Dialog zwischen Mieter und Callcenter

manuell in das ERP-System übertragen. Eine bidirektionale Webservice-Schnittstelle (API) der Systeme beider Hersteller ist bereits in der Umsetzung.

Eine Lösung für die 24/7-Hotline war das allerdings noch nicht – oder doch? Bei näherer Betrachtung fiel auf: Alle Daten, die für eine Callcenter-Lösung notwendig wären, speicherte die Genossenschaft bereits in der Cloud. Da man geräteunabhängig darauf zugreifen kann, müsste es auch ein autorisierter Dienstleister können. >



Egal ob kleiner oder großer Wasserschaden, die Notfallhotline der BG Esslingen ist rund um die Uhr erreichbar

Wie läuft eine telefonische Schadensmeldung bei der BG Esslingen ab?

Der Mieter ruft auf der 24/7-Schadenshotline der BG Esslingen (BGE) an. Der Anruf wird über eine Rufumleitung automatisch an das Callcenter weitergeleitet.

1. Im Callcenter wird die BGE-Rufnummer automatisch erkannt, die Gebäudemanagement-Software geöffnet und die Eingangsmaske mit dem festgelegten Begrüßungstext dem aufnehmenden Callcenter-Agent angezeigt.
2. Ist die Telefonnummer des Mieters im System hinterlegt, so werden die Wohnungs- und Gebäudedaten (Wirtschaftseinheit, Gebäude- und Wohnungsnummer) und die Mieterdaten (Name und Kontaktdaten) eingeblendet. Ist das nicht der Fall, steht eine Suchfunktion zur Verfügung.
3. In der Eingangsmaske wird auch auf aktuell bereits gemeldete Schäden in dem Gebäude hingewiesen. Wenn zum Beispiel die Heizung in einem Haus ausgefallen ist und dieser Schaden bereits gemeldet wurde, kann der Callcenter-Agent diese Information an den Anrufenden weitergeben, eine erneute Aufnahme des Schadens ist dann entbehrlich (siehe Abbildung rechts).
4. Durch kaskadenartige Fragen wird ein Dialog zwischen Mieter und Callcenter-Agent gesteuert. Ziel ist es, die Schadensmeldung soweit wie möglich zu konkretisieren.
5. Am Ende der Fragen ist definiert, ob ein Notdienst von der Notdienstliste sofort beauftragt werden muss oder die reine Schadensaufnahme zur Weiterbearbeitung durch die BGE ausreichend ist. Auch die Havarie-Eskalation, die telefonische Alarmierung von Mitarbeitern der BGE, ist dort festgelegt. Bei Bränden, großen Sturmschäden und Überschwemmungen werden BGE-Mitarbeiter in einer Alarmierungskette informiert, und diese begeben sich als BGE-Repräsentanten umgehend vor Ort.
6. Die Kontaktdaten des Mieters werden im Dialog abgeglichen und gegebenenfalls aktualisiert. Der Mieter erhält eine E-Mail, sobald der abgeleitete Auftrag an einen Handwerker vergeben wurde und wenn seine E-Mail-Adresse hinterlegt ist.
7. Die Aktionen des Callcenter-Agents werden in der Schadensmeldung dokumentiert und sind von den weiteren Beteiligten jederzeit nachvollziehbar.
8. Mit Beendigung des Aufnahmeprozesses durch den Callcenter-Agent steht die Aktion sofort allen Beteiligten zur Verfügung. Eingegangene Schadensmeldungen und Notbeauftragungen werden von den BGE-Mitarbeitern am nächsten Werktag bearbeitet.

Die Cloud macht's möglich

Nach einem gemeinsamen Telefonat Ende Mai 2018, in dem die Realisationschance mit allen Beteiligten diskutiert wurde und man sich für die Umsetzung des Projekts entschieden hatte, stellte die BG Esslingen im Juli 2018 in einem gemeinsamen Termin vor Ort bei dem für das Projekt ausgewählten Callcenter die Gebäudemanagementsoftware BTS-PiT vor. Anschließend wurden die Fragen-, Beauftragungs- und Eskalationsprozesse definiert, die notwendigen Fragenkataloge festgelegt und die Kontakttabellen für die Notfallhandwerkerdienste und Mitarbeiterlisten (für Havarien) festgelegt. Um die Arbeit für die Callcenter-Mitarbeiter so einfach wie möglich zu machen, wurde entschieden, eine eigene Callcenter-Ansicht in BTS-PiT erstellen zu lassen. Hier sind alle relevanten Daten übersichtlich auf einer Seite zusammengefasst. Aus dieser Maske können Aufträge im Notdienst direkt beauftragt sowie reine Schadensmeldungen erfasst werden, die am nächsten Werktag von den Mitarbeitern der BGE bearbeitet werden. Diese Anpassungen wurden individuell programmiert und erfolgreich getestet.

Anfang November 2018 war es dann so weit: Das Callcenter übernahm die Notfallhotline, zunächst nur die „Nachtschicht“ als Übungsfeld. Die Mitarbeiter des Wohnungsunternehmens waren als qualitätssichernde Maßnahme als Second-Level-Support dabei. So wurden noch kleinere, notwendige Anpassungen entdeckt und gemeinsam umgesetzt.

Mittlerweile betreut das Callcenter die Notfallhotline komplett. Das Ziel, alle telefonischen Schadensmeldungen über diesen Kanal anzunehmen und zu bearbeiten, wurde somit erreicht. Die Mitarbeiter der BG Esslingen können seitdem konzentriert an ihren Aufgaben arbeiten, ohne durch naturgemäß ungeplante Telefonate aufgrund von Schadensfällen aus ihren Tätigkeiten herausgerissen zu werden. So schafft Digitalisierung Lösungen.

Erfassungsmaske für Schadensmeldungen



WASSER IST DER GRUNDSTOFF DES LEBENS.

**Für uns der beste Grund, Trinkwasserhygiene
zu unserem größten Thema zu machen.**

Trinkwasser ist das kostbarste Gut unserer Erde. Deshalb war, ist und bleibt auch in Zukunft der Erhalt der Trinkwasserhygiene eines unserer wichtigsten Themen. Und damit stellen wir uns in diesem Bereich nicht nur den täglichen Herausforderungen an die Installationstechnik, sondern auch unserer globalen Verantwortung als Weltmarktführer. **Viega. Höchster Qualität verbunden.**

CRM-APP

Rundumservice – smart und effizient

Die wohl wichtigste Beziehung in der Wohnungswirtschaft ist die zwischen Mieter und Vermieter. Während Mieter vor allem sorgenfrei wohnen und ihre Angelegenheiten rund um das Wohnen einfach und zeitunabhängig regeln wollen, wünschen sich Vermieter effiziente Prozesse und eine hohe Kundenzufriedenheit.

Ein Großteil der Alltagsbelange wird heutzutage über Online-Portale und Apps erledigt – unabhängig von Öffnungszeiten und Aufenthaltsort. Laut einer Bitkom-Studie nutzen 81 % der Deutschen ab 14 Jahren ein Smartphone, das sind 57 Mio. Nutzer. Darunter sind vier von zehn Menschen über 65 Jahre (41 %) – mit einer steigenden Tendenz.

Für die Wohnungswirtschaft eröffnet sich daraus ein großes Wertschöpfungspotenzial, wenn sie das Nutzerverhalten bei der Gestaltung ihrer Kundenbeziehungen berücksichtigt und ihre Kunden – ob Mieter, Mitglieder oder Eigentümer – durch alle Phasen der Geschäftsbeziehung digital begleitet. CRM-Portale und -Apps, wie unter anderem Aareon sie zur Verfügung stellt, bilden die Plattform zur Vernetzung von Immobilienunternehmen mit ihren Kunden sowie weiteren Geschäftspartnern, zum Beispiel Handwerkern.

Mehr Service und weniger Aufwand

Ob Schadensmeldung, Mietbescheinigung, Änderungen zu Vertragsdaten oder die Terminvereinbarung mit der Hausverwaltung – immer mehr Mieter wünschen sich eine zeit- und ortsunabhängige Kommunikation mit ihrem Wohnungsunternehmen. Gerade für Berufstätige ist es oftmals unmöglich, innerhalb der Öffnungszeiten beispielsweise ein Formular abzuholen. Digitale Angebote wie Self-Services und Online-Kontaktaufnahme werden zunehmend vorausgesetzt.



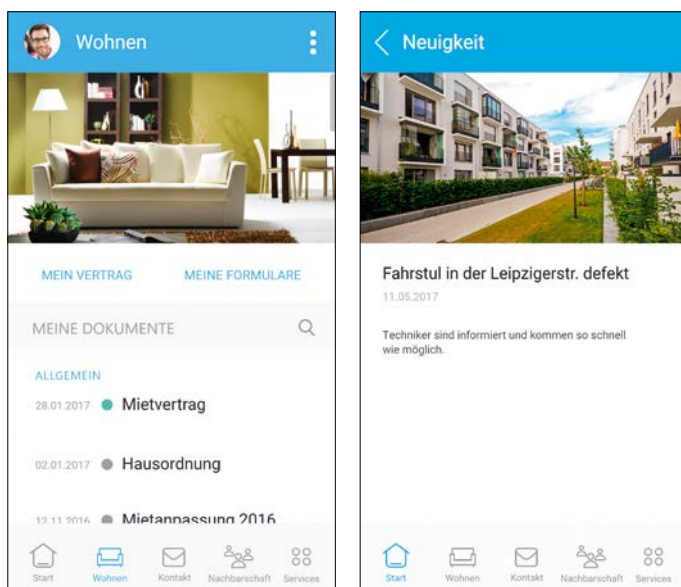
Alf Tomalla

Direktor Solution Team
Digital & Product
Marketing, Aareon
MAINZ

Stellt das Wohnungsunternehmen seinen Mietern eine CRM-App zur Verfügung, eröffnet es ihnen die Möglichkeit, sich jederzeit und an jedem Ort um ihre Miet- und Wohnangelegenheiten zu kümmern.

So können Nutzer zum Beispiel Schadensmeldungen mobil aufgeben oder während der Bahnfahrt zur Arbeit Bearbeitungsstand und -historie einsehen. Darüber hinaus lassen sich Formulare wie eine Mietbescheinigung herunterladen und per E-Mail weiterleiten oder Verträge und Stammdaten einsehen. Außerdem können Wohnungsunternehmen ihren Kunden Dokumente wie die jährliche Nebenkostenabrechnung zur Verfügung stellen – und sparen damit nicht unerhebliche Porto- oder Personalkosten. Aber auch Eigentümer können über eine CRM-App ihre Verträge und WEG-Kontenbestände abrufen, ebenso wie die Kontaktdaten wichtiger Ansprechpartner und relevante Informationen der digitalen Wohnungsakte, etwa Wirtschaftspläne, Hausordnungen oder Abrechnungen. Darüber hinaus erleichtern die digitalen Lösungen das Teilnehmer- und Abstimmungsmanagement sowie die Erstellung und Archivierung von Protokollen. Dank einer Community-Funktion können die Bewohner eines Quartiers eine Tauschbörse eröffnen oder sich über nachbarschaftliche Themen austauschen.

Ein weiterer Vorteil einer CRM-App ist die Option, Bewohner via Push-Funktion über wichtige Termine wie anstehende Baumaßnahmen, ein Mieterfest oder die Stromablesung zu informieren. Im



In einer CRM-App können verschiedene Formulare und Dokumente verwaltet und Schäden gemeldet werden

Fall von Schadensmeldungen kann der Vermieter die anderen Bewohner sofort über deren Smartphone informieren. So weiß die Hausgemeinschaft, dass an dem Problem bereits gearbeitet wird, und doppelte Schadensmeldungen werden vermieden.

App-Visionen

Damit sind die Nutzungsmöglichkeiten einer CRM-App jedoch längst nicht ausgereizt. Neue Funktionalitäten wie zum Beispiel ein Booking-Portal, worüber sich Nachbarn zu Fahrgemeinschaften verabreden können, oder die Möglichkeit, Verbräuche in regelmäßigen, unterjährigen Zyklen einsehen zu können, sind denkbar. Wenn Kooperationspartner eingebunden werden, eröffnet das dem Anbieter neue Geschäftsfelder, zum Beispiel Rahmenverträge für Dienstleistungen, Vermietung von Wohngegenständen oder Angebote aus den Bereichen Energie und Versicherung. Außerdem könnten ortsbasierte Dienste die App künftig zusätzlich bereichern, um etwa Ärzte, Einkaufsmöglichkeiten oder Stationen des ÖPNV in der Nähe der neuen Wohnung zu finden. So kann sich die App zum täglichen Begleiter des Mieters in allen Lebenslagen entwickeln. Eine Zukunftsvision ist, die

App mit Virtual-Reality-Angeboten zu ergänzen. All das zeigt das enorme Potenzial einer CRM-App auf, das noch lange nicht erschöpft ist. Ihren vollen Mehrwert entfaltet eine CRM-App aber erst, wenn sie sich in die bestehende IT-Landschaft integriert, sodass die Prozesse durchgängig digitalisiert sind und Informationen automatisiert in die Instandhaltungsprozesse im ERP-System übernommen werden.

Fazit

Wohnungsunternehmen können durch eine CRM-App von einer höheren Kundenzufriedenheit und einer verbesserten Wettbewerbsfähigkeit profitieren. Gleichzeitig können sie mit dem Angebot von Self-Services die Mitarbeiter in der Kundenbetreuung hinsichtlich Mieteranfragen entlasten und die Kapazitäten an anderer Stelle nutzen. In der digitalen Transformation im Wohnungsunternehmen kann sie ein Startpunkt sein und die Akzeptanz für weitere digitale „Projekte“ im Unternehmen erhöhen. Wichtige Erfolgsfaktoren sind dabei, Offenheit und Akzeptanz für digitale Innovationen im Unternehmen zu schaffen und vor allem die Mitarbeiter in dem Veränderungsprozess mitzunehmen und zu beteiligen. —

Tele Columbus Gruppe

Wir sind die Experten.

Glasfaser

- Zukunftssichere Versorgungslösungen mit Glasfasertechnologie
- HFC, FTTB, FTTB mit Vorrüstung für FTTH, reines FTTH

Multimedia

- Zuverlässige Fernseh- und Radioversorgung über Kabel
- Umfangreiches Angebot an PayTV- und Fremdsprachen-Paketen
- Leistungsstarkes Internet & IP-Telefonie
- Zugang zu den Streaming-Diensten und Video-on-Demand-Angeboten

Digitalisierung

- Data Access für Smart Services
- Quartiers-WLAN
- Digitale Mieterkommunikation über Smart Infoscreens im Treppenhaus

pyur.com/wohnungswirtschaft

Anbieter: Die mit der Tele Columbus AG, Kaiserin-Augusta-Allee 108, 10553 Berlin iSd §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen, die unter pyur.com/impressum aufgelistet sind.

PYUR
Internet | TV | Telefon

BILANZ- UND STEUERWISSEN – AKTUELLES AUS DEN PRÜFUNGSORGANISATIONEN DES GDW

Elektromobilität (Teil 3): Steuerliche und bilanzielle Aspekte (Fortsetzung)

In DW 8/2019 widmete sich ein erster Teil zur Elektromobilität in der Wohnungswirtschaft Rahmenbedingungen und technischen Aspekten beim Laden von Elektrofahrzeugen. Der zweite (DW 10/2019) und dritte Teil untersuchen steuerliche und bilanzielle Aspekte des Angebots von Lademöglichkeiten durch Wohnungsunternehmen.

Im Zusammenhang mit der Elektromobilität sind für die Praxis verschiedene Geschäftsmodelle für Lademöglichkeiten vorstellbar. Im Folgenden werden die Auswirkungen einzelner Geschäftsmodelle auf die Inanspruchnahme der erweiterten Gewerbesteuerkürzung bei voll steuerpflichtigen Wohnungsgesellschaften oder Wohnungsgenossenschaften beziehungsweise auf den Status einer steuerbefreiten Vermietungsgenossenschaft untersucht. Auch umsatzsteuerliche Aspekte sowie die bilanzielle Behandlung der Ladeeinrichtung werden betrachtet.

Die untersuchten Sachverhalte werden weiterhin danach unterschieden, ob

- die LE (siehe Glossar) im Eigentum des Wohnungsunternehmens oder eines Dritten steht,
- die LE auf dem Grund und Boden des Wohnungsunternehmens oder auf öffentlichem Grund steht,
- die LE nur Mietern/Mitgliedern oder auch öffentlich zugänglich ist, oder
- die LE vom Wohnungsunternehmen selbst oder von einem Dritten betrieben wird.

Nachfolgend gilt es nun, die einzelnen Sachverhalte dazustellen und eine Einordnung vorzunehmen, welche steuerlichen und/oder bilanziellen Folgen sich ergeben (Fortsetzung der Ausführungen in der DW 10/2019).¹

Fall 3

Im Fall 3 steht die LE im Eigentum eines fremden Dritten (Dienstleister) auf dem Grund und Boden des Wohnungsunternehmens. Das Wohnungsunternehmen stellt Mietern E-Stellplätze entgeltlich zur Verfügung; der E-Stellplatz ist nicht öffentlich zugänglich. Das Wohnungsunternehmen vermietet eine Fläche des Wohnungsunternehmens zur Wand- oder Bodenmontage der LE an den Dienstleister. Der Dienstleister installiert und betreibt die LE. Das Wohnungsunternehmen erhält vom Dienstleister eine Vergütung für

die Nutzung einer Fläche des Wohnungsunternehmens. Der Dienstleister kümmert sich auch um die Abwicklung und Abrechnung mit den LE-Nutzern (E-Stellplatzmieter = Mieter). Er ist gleichzeitig Ladestromlieferant oder kooperiert mit einem Ladestromlieferanten. Das Wohnungsunternehmen liefert keinen Ladestrom für die LE.

ERWEITERTE GEWERBESTEUERKÜRZUNG

Das Wohnungsunternehmen nutzt weiterhin (ausschließlich) den eigenen Grundbesitz. Dass der fremde Dienstleister dadurch originär gewerblich tätig wird, ist für das Wohnungsunternehmen irrelevant. Die erweiterte Kürzung ist weiterhin möglich.

VERMIETUNGSGENOSSENSCHAFT

Die Vermietungsgenossenschaft erhält für die Überlassung einer Fläche zur Installation und Betrieb der LE eine Vergütung vom Dienstleister. Die Vergütung für die Flächenüberlassung ist im partiell steuerpflichtigen Bereich zu erfassen und belastet als nicht begünstigte Einnahme die 10%-Einnahmengrenze. Ein Überschreiten der 10%-Einnahmengrenze durch nicht begünstigte Einnahmen führt zum Verlust der Steuerbefreiung der Vermietungsgenossenschaft insgesamt.

UMSATZSTEUERLICHE BEHANDLUNG

Die Überlassung von E-Stellplätzen an Wohnungsmieter ist eine Nebenleistung zur umsatzsteuerfreien Wohnungsvermietung und damit ebenfalls umsatzsteuerbefreit. Für die Annahme einer Nebenleistung ist allerdings ein räumlicher Zusammenhang zwischen der Wohnung und dem E-Stellplatz erforderlich. Wird dagegen ein E-Stellplatz ohne dazugehöriges Wohnungsmietverhältnis vermietet, ist ein umsatzsteuerpflichtiger Umsatz gegeben. Insofern steht dem Wohnungsunternehmen der Vorsteuerabzug zu.

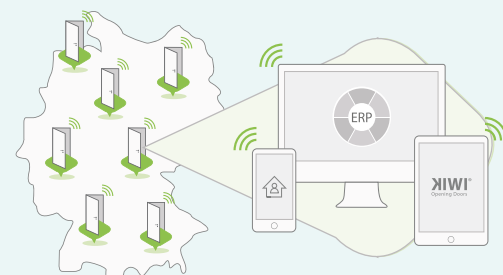


Antje Große
Referentin Steuern
GdW
BERLIN



WP Christian Gebhardt
Referatsleiter Betriebswirtschaft, Rechnungslegung und Förderung
GdW
Vorstand
GdW Revision AG
BERLIN

KIWI – das digitale Zugangssystem der Wohnungswirtschaft



KIWI kann nahtlos in Ihre bestehenden Systeme, z. B. Mieter-Apps, ERP-Systeme (wie Aareon und SAP) über die API-Schnittstelle integriert werden.

 **80**
Städte

 **600**
Wowi Kunden

 **94.000**
Wohneinheiten

Kontaktieren Sie uns
gern, wenn Sie erfahren möchten, wie Sie mit KIWI Ihre Immobilien digitalisieren können.

✉ karsten.noelling@kiwi.ki
✉ hannah.noethig@kiwi.ki

Wir freuen uns darauf, gemeinsam Ihre Digitalisierungsstrategie voranzubringen.

*Karsten Nölling und Hannah Nöthig
(KIWI Geschäftsführung)*

Die Überlassung von Flächen an einen fremden Dienstleister zur Installation und Betrieb einer LE ist umsatzsteuerfrei. Die Option zur Umsatzsteuerpflicht durch das Wohnungsunternehmen ist möglich.

BILANZIELLE BEHANDLUNG

Das Wohnungsunternehmen ist rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Grund und Bodens. Auf dem Grundstück wird durch einen Dienstleister (fremder Dritter) die LE installiert. Der Dienstleister ist damit wirtschaftlicher und rechtlicher Eigentümer der LE (Anlagen auf fremden Grundstücken). Beim Wohnungsunternehmen erfolgt kein Bilanzausweis der LE, da weder wirtschaftliches noch rechtliches Eigentum vorliegt.

Abwandlung zu Fall 3

Im Unterschied zu Fall 3 erzeugt das Wohnungsunternehmen jedoch mittels einer Photovoltaikanlage oder durch ein Blockheizkraftwerk selbst Strom und beliefert den fremden Dienstleister mit Strom zur Versorgung der LE. Für die Stromlieferung zahlt der Dienstleister eine Vergütung an das Wohnungsunternehmen.

ERWEITERTE GEWERBESTEUERKÜRZUNG

Das Wohnungsunternehmen erfüllt nicht länger das Kriterium der „Ausschließlichkeit“, weil es neben der Nutzung eigenen Grundbesitzes als Stromerzeuger/-lieferant tätig wird. Die erweiterte Gewerbesteuerkürzung ist damit für das Wohnungsunternehmen insgesamt ausgeschlossen. Dadurch werden alle Tätigkeiten des Wohnungsunternehmens – auch die Vermietung – gewerbesteuerpflichtig.

VERMIETUNGSGENOSSENSCHAFT

Die Vergütung für die Stromlieferung belastet – wie die Vergütung für die Flächenüberlassung an den fremden Dienstleister – als nicht begünstigte Einnahme die 10 %-Einnahmengrenze. Ein Überschreiten der 10 %-Einnahmengrenze durch nicht begünstigte Einnahmen führt zum Verlust der Steuerbefreiung der Vermietungsgenossenschaft insgesamt.

UMSATZSTEUERLICHE BEHANDLUNG

Zur umsatzsteuerlichen Behandlung der Überlassung eines E-Stellplatzes an Wohnungsmieter siehe Fall 3. >

Glossar

- LE: Ladeeinrichtung zum Aufladen von Elektrofahrzeugen (z. B.: Wallbox = LE zur Wandmontage, Ladesäule = LE zur Bodenmontage)
- E-Stellplatz: Stellplatz mit Ladeeinrichtung
- LE-Nutzer: E-Stellplatzmieter (z. B. Mieter bzw. Allgemeinheit bei öffentlich zugänglicher LE)



Der Ausbau der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge ist das bestimmende Thema der nächsten Jahre. Welche Geschäftsmodelle sich bei der Wohnungswirtschaft herausbilden, ist von den politischen Rahmenbedingungen abhängig

Die Überlassung von Flächen an den fremden Dienstleister ist umsatzsteuerfrei; die Option zur Umsatzsteuerpflicht durch das Wohnungsunternehmen ist möglich. Es wird davon ausgegangen, dass bei der Überlassung einer Fläche an den Dienstleister zur Installation und Betrieb einer LE die Stromlieferung durch das Wohnungsunternehmen keine übliche Nebenleistung ist. Damit führt die Stromlieferung durch das Wohnungsunternehmen an den Dienstleister zu umsatzsteuerpflichtigen Umsätzen. Insoweit steht dem Wohnungsunternehmen der Vorsteuerabzug zu.

BILANZIELLE BEHANDLUNG

Die bilanzielle Behandlung erfolgt entsprechend Fall 3.

Fall 4

Im Fall 4 steht die LE im Eigentum einer Tochtergesellschaft des Wohnungsunternehmens auf dem Grund und Boden des Wohnungsunternehmens. Das Wohnungsunternehmen stellt Mietern E-Stellplätze entgeltlich zur Verfügung; der E-Stellplatz ist nicht öffentlich zugänglich. Das Wohnungsunternehmen vermietet eine Fläche des Wohnungsunternehmens zur Wand- oder Bodenmontage der LE an die Tochtergesellschaft. Die Tochtergesellschaft installiert und betreibt die LE. Das Wohnungsunternehmen erhält von der Tochtergesellschaft eine Vergütung für die Nutzung einer Fläche des Wohnungsunternehmens. Die Tochtergesellschaft kümmert sich auch um die Abwicklung und Abrechnung mit den LE-Nutzern (E-Stellplatz-

mieter = Mieter des Wohnungsunternehmens). Sie ist gleichzeitig Ladestromlieferant oder kooperiert mit einem Ladestromlieferanten. Das Wohnungsunternehmen liefert keinen Ladestrom für die LE.

ERWEITERTE GEWERBESTEUERKÜRZUNG

Eine Beteiligung an einer gewerblich tätigen Tochterpersonengesellschaft ist per se schädlich für die erweiterte Gewerbesteuerkürzung. Ist das Wohnungsunternehmen an einer Tochterkapitalgesellschaft zu mehr als 50 % beteiligt („personelle Verflechtung“), liegt eine sogenannte „kapitalistische Betriebsaufspaltung“ vor, wenn durch die Gestattung der Flächennutzung der Tochtergesellschaft eine wesentliche Betriebsgrundlage überlassen wird („sachliche Verflechtung“). Die gewerbliche Tätigkeit der Tochtergesellschaft wird dem Wohnungsunternehmen mit der Folge zugerechnet, dass die erweiterte Kürzung nicht möglich ist. Dadurch werden alle Tätigkeiten des Wohnungsunternehmens – auch die Vermietung – gewerbesteuerpflichtig. Liegt die Beteiligungsquote darunter sollte die erweiterte Gewerbesteuerkürzung möglich sein.

VERMIETUNGSGENOSSENSCHAFT

Die Vermietungsgenossenschaft erhält für die Überlassung einer Fläche zur Installation und Betrieb der LE eine Vergütung von der Tochtergesellschaft. Die Vergütung für die Flächenüberlassung ist im partiell steuerpflichtigen Bereich zu erfassen und belastet als

nicht begünstigte Einnahme die 10%-Einnahmengrenze. Ein Überschreiten dieser Grenze durch nicht begünstigte Einnahmen führt zum Verlust der Steuerbefreiung der Vermietungsgenossenschaft insgesamt.

UMSATZSTEUERLICHE BEHANDLUNG

Die Überlassung von E-Stellplätzen an Wohnungsmieter ist eine Nebenleistung zur umsatzsteuerfreien Wohnungsvermietung und damit ebenfalls umsatzsteuerbefreit. Für die Annahme einer Nebenleistung ist allerdings ein räumlicher Zusammenhang zwischen der Wohnung und dem E-Stellplatz erforderlich. Wird dagegen ein E-Stellplatz ohne dazugehöriges Wohnungsmietverhältnis vermietet, ist ein umsatzsteuerpflichtiger Umsatz gegeben. Insoweit steht dem Wohnungsunternehmen der Vorsteuerabzug zu.

Das Wohnungsunternehmen überlässt Flächen an eine Tochtergesellschaft zur Installation und Betrieb einer LE. Besteht zwischen dem Wohnungsunternehmen (Mutter) und der Tochtergesellschaft eine umsatzsteuerliche Organschaft, ist die Überlassung der Flächen nicht umsatzsteuerbar. Ist keine umsatzsteuerliche Organschaft gegeben, ist die Überlassung der Flächen umsatzsteuerfrei. Die Option zur Umsatzsteuerpflicht durch das Wohnungsunternehmen ist möglich.

BILANZIELLE BEHANDLUNG

Das Wohnungsunternehmen ist rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Grund und Bodens. Auf dem Grundstück wird durch eine Tochtergesellschaft die LE installiert. Die Tochtergesellschaft ist damit wirtschaftlicher und rechtlicher Eigentümer der LE (Anlagen auf fremden Grundstücken). Beim Wohnungsunternehmen erfolgt kein Bilanzausweis der LE, da weder wirtschaftliches noch rechtliches Eigentum vorliegt.

Fall 5

Im Fall 5 steht die LE im Eigentum eines Dritten (fremder Dienstleister oder Tochtergesellschaft des Wohnungsunternehmens) auf öffentlichem Grund (LE für die Allgemeinheit). Das Wohnungsunternehmen erzeugt mittels einer Photovoltaikanlage oder durch ein Blockheizkraftwerk selbst Strom. Der erzeugte Strom soll unter Einbindung von Reststrom eines Energieversorgers an einer öffentlich zugänglichen LE der Allgemeinheit zur Verfügung gestellt werden. Das Wohnungsunternehmen verkauft den erzeugten Strom an den fremden Dienstleister oder die Tochtergesellschaft des Wohnungsunternehmens. Der Dienstleister bzw. die Tochtergesellschaft rechnet den für die LE gelieferten Strom mit dem Wohnungsunternehmen ab. Um den Betrieb der LE sowie die Abwicklung und Abrechnung mit den LE-Nutzern kümmert sich der

Welche Geschäftsmodelle sich herausbilden, ist auch von den politischen Rahmenbedingungen abhängig.

Dienstleister beziehungsweise die Tochtergesellschaft komplett.

ERWEITERTE GEWERBESTEUERKÜRZUNG

Das Wohnungsunternehmen erfüllt nicht länger das Kriterium der „Ausschließlichkeit“, weil es neben der Nutzung eigenen Grundbesitzes als Stromerzeuger/-lieferant tätig wird. Die erweiterte Gewerbesteuerkürzung ist damit für das Wohnungsunternehmen insgesamt ausgeschlossen. Dadurch werden auch alle Tätigkeiten des Wohnungsunternehmens gewerbesteuerpflichtig.

VERMIETUNGSGENOSSENSCHAFT

Die Vermietungsgenossenschaft liefert den selbst erzeugten PV- beziehungsweise BHKW-Strom an einen fremden Dienstleister oder an eine Tochtergesellschaft. Die Vergütung für die Stromlieferung belastet als nicht begünstigte Einnahme die 10%-Einnahmengrenze. Ein Überschreiten der 10%-Einnahmengrenze durch nicht begünstigte Einnahmen führt zum Verlust der Steuerbefreiung der Vermietungsgenossenschaft insgesamt.

UMSATZSTEUERLICHE BEHANDLUNG

Die Stromlieferung durch das Wohnungsunternehmen an den fremden Dienstleister ist umsatzsteuerpflichtig. Insoweit steht dem Wohnungsunternehmen der Vorsteuerabzug zu.

Erfolgt die Stromlieferung dagegen an eine Tochtergesellschaft des Wohnungsunternehmens, ergibt sich bei umsatzsteuerlicher Organschaft die Nichtsteuerbarkeit der Stromlieferung. Ansonsten ist wie bei der Lieferung an einen fremden Dienstleister eine umsatzsteuerpflichtige Stromlieferung mit Vorsteuerabzug gegeben.

BILANZIELLE BEHANDLUNG

Beim Wohnungsunternehmen erfolgt kein Bilanzausweis der LE, da weder rechtliches noch wirtschaftliches Eigentum besteht.

Fazit

Die einzelnen Sachverhaltsgestaltungen zeigen die Komplexität des Themas Elektromobilität in der Wohnungswirtschaft. In der Praxis werden sich weitere Geschäftsmodelle herausbilden. Diese sind vor allem auch von den politischen Rahmenbedingungen abhängig.

Die regionalen Prüfungsverbände der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und ihre nahestehenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterstützen gern bei Fragen rund um das Thema E-Mobilität. —

¹ Ein Dank geht speziell an den GdW-Fachausschuss Steuern des GdW – namentlich WP/StB Jürgen Gnewuch, Gerd Bunzeck und RA/FASIR/StB Dr. Ralf Kirchesch – für die fachliche Unterstützung.

DAS EBZ-ARBEITGEBERATTRAKTIVITÄTSMODELL

Wertschätzung toppt Gehalt – was die Wohnungswirtschaft attraktiv macht

Ergebnisse aus der deutschlandweiten Befragung, zu der die EBZ-Akademie gemeinsam mit der DW im Sommer 2019 alle Mitarbeiter der Wohnungswirtschaft aufgerufen hat, liegen nun vor. Das daraus entwickelte Arbeitgeberattraktivitätsmodell soll Wohnungsunternehmen helfen, Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und -rekrutierung zu entwickeln.

Insgesamt 831 Mitarbeiter verschiedener Funktionen, inklusive der Führungskräfte und Unternehmensleiter nahmen an der Befragung teil. Aus den Ergebnissen wurde unter wissenschaftlicher Begleitung ein Arbeitgeberattraktivitätsmodell erstellt, damit Wohnungsunternehmen ihre Attraktivität auf den Prüfstand stellen sowie passgenaue Maßnahmen zur Bindung und Rekrutierung von Mitarbeitern entwickeln können.

Notwendige Positionierung als attraktiver Arbeitgeber

Es gibt drei Gründe, warum sich jedes Unternehmen aktuell mit dem Thema Arbeitgeberattraktivität beschäftigen muss:

1. Der Fachkräfteengpass in den Unternehmen spitzt sich weiter zu.
2. Der Arbeitsmarkt wird eng und führt zu zunehmenden Besetzungsschwierigkeiten. 2018 waren 36,6 % der offenen Stellen schwer (2017: 36,9 %) und 8,3 % (2017: 7,1 %) unmöglich zu besetzen; eine unmittelbare Konsequenz fehlender Fach- und Führungskräfte auf dem Arbeitsmarkt.
3. Die Kandidaten werden nicht nur weniger, sie stellen auch andere Anforderungen an Unternehmen. Mittlerweile sind 32 % der Kandidaten optimistisch, dass sie ihren Traumjob finden (Weitzel et al. 2019). Das ist eine ausgeprägte Anspruchshaltung, der Unternehmen entsprechen müssen, wenn sie Bewerber für sich begeistern wollen.

Diese Zusammenhänge (siehe Grafik „Relevanz des Themas“) gelten auch für Unternehmen der Wohnungswirtschaft: Jedes zweite Unternehmen der Branche klagt über Rekrutierungsschwierigkeiten, insbesondere bei technischen und kaufmännischen Fachkräften (Inwis 2017).

Grundlagen der Arbeitgeberattraktivität

Bewerber haben Bilder vom Arbeitgeber im Kopf, die entscheidend dafür sind, dass sie ein Unternehmen mehr oder weniger ernsthaft als Arbeitgeber in Erwägung ziehen. Diese Bilder speisen sich oft aus dem Hörensagen, aus vagen Vorstellungen von der Branche und vermittelten Erlebnissen mit den Produkten, ohne dass ihnen realistische Informationen zugrunde liegen (Kanning 2017). Unternehmen, die aktiv Fachkräfte suchen und systematisch Mitarbeiter binden wollen, dürfen diese Arbeitgeberbilder nicht dem Zufall überlassen. Es gilt, Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass Bewerber und Mitarbeiter



Rüdiger Grebe

Leiter
EBZ-Akademie
BOCHUM

die Beschäftigung im Unternehmen als erstrebenswert ansehen, und dafür zu sorgen, dass diese Voraussetzungen von allen relevanten Zielgruppen auch wahrgenommen werden können. Entsprechend zeigt sich die Arbeitgeberattraktivität in der Wertung, die Personen über ein Unternehmen haben. Diese Wertung beruht auf arbeitsbezogenen Merkmalen, die der bewertenden Zielgruppe als attraktiv erscheinen, weil sie zu deren Zielgruppenpräferenzen passen (siehe Grafik „Arbeitgeberattraktivität“).

Für ein Unternehmen, das sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren will, folgt daraus zweierlei: Um relevante Attraktivitätsfaktoren definieren zu können, muss es die Besonderheiten der eigenen Arbeitsbedingungen kennen und es muss die Präferenzen der relevanten Zielgruppen kennen, für die es attraktiv sein will.

Arbeitgeberattraktivitätsmodell für die Wohnungswirtschaft

Um Unternehmen der Wohnungswirtschaft die Definition der eigenen Attraktivitätsfaktoren zu erleichtern, hat die



**Elke
Nippold-Rothes**
Stellvertretende
Leiterin EBZ-Akademie
BOCHUM



**Prof. Dr.
Sascha Armutat**
Fachbereich Wirtschaft
und Gesundheit
FH BIELEFELD

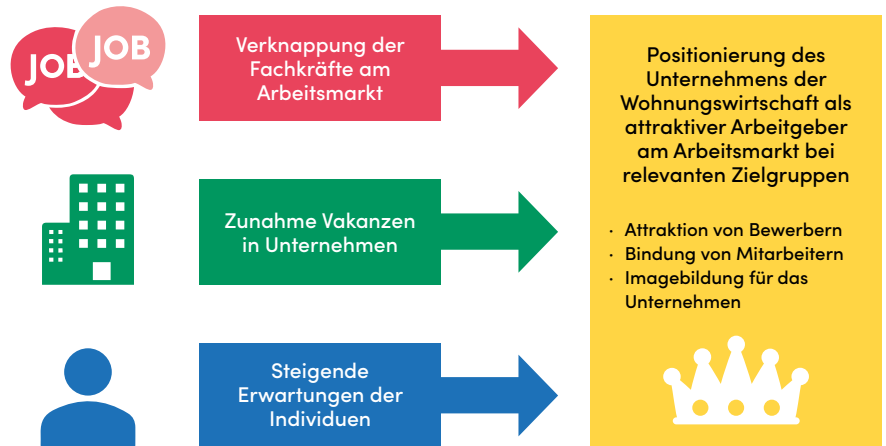
EBZ-Akademie ein wissenschaftlich fundiertes Arbeitgeberattraktivitätsmodell entwickelt, das die arbeitsbezogenen Besonderheiten von Unternehmen der Wohnungswirtschaft bündelt und dabei aktuelle Präferenzen von Mitarbeitern und Kandidaten zugrunde legt. Der Aufbau des Modells ist einfach: Arbeitgeberattraktivität ist die Summe wahrgenommener, branchenspezifischer Attraktivitätsfaktoren.

Diese branchenspezifischen Attraktivitätsfaktoren wurden im Rahmen eines mehrstufigen qualitativen Forschungsprozesses identifiziert, dem Literaturanalysen und Workshops mit Young Professionals aus der Branche zugrunde lagen. Das Ergebnis ist eine branchenspezifische, generische Attraktivitäts Scorecard, die acht Attraktivitätsfaktoren mit jeweils vier Attraktivitätstreibern als Besonderheiten von Unternehmen der Wohnungswirtschaft als Arbeitgeber ausweist (siehe Grafik „Gesamtauswertung 2019“).

Unternehmen der Wohnungswirtschaft sind nach diesem Modell deshalb attraktive Arbeitgeber, weil sie ihren Mitarbeitern zum Beispiel:

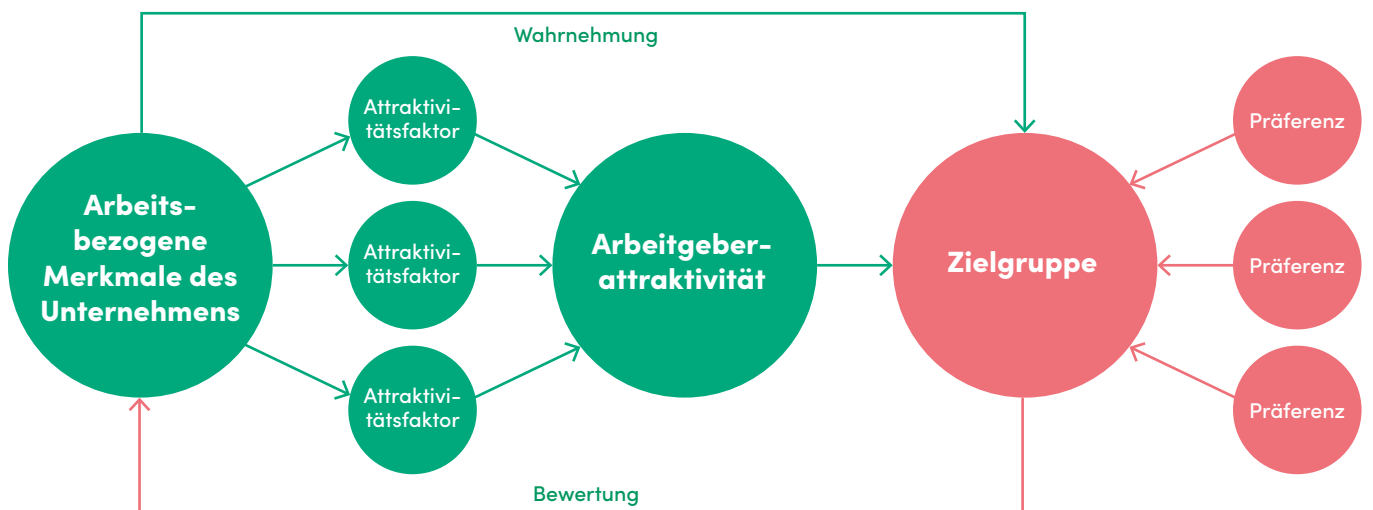
- Sinnangebote machen, für eine regionale Verankerung stehen und durch ihr Produkt Arbeitsplatzsicherheit verkörpern – denn mit dem Bauen und Verwalten bezahlbarer Wohnungen erfüllen sie ein menschliches Grundbedürfnis und tragen sozial sowie architektonisch zum Gemeinwohl bei;
- mit flexiblen Beschäftigungsbedingungen und Unterstützungmaßnahmen dabei helfen, Anforderun-

Relevanz des Themas Arbeitgeberattraktivität in der Wohnungswirtschaft



- gen aus dem Beruf und aus der privaten Lebenssituation gesundheitsförderlich auszubalancieren;
- Beteiligung an Entscheidungs- und Veränderungsprozessen und eine professionelle, zielorientierte Führung sowie motivierende Inspiration bieten;
- erfüllende Arbeitsaufgaben bieten, die abwechslungsreich sind und Selbststeuerung und Motivation fördern und fordern;
- eine angenehme, konstruktive Arbeitskultur bieten, die mit Aufmerksamkeit, Aktivität und geteilter Zufriedenheit über das Erreichte einhergeht;
- bei der Entwicklung ihrer Potenziale durch vielfältige Lern- und Förderungsprozesse sowie Karriereplanung individuell begleiten;

Arbeitgeberattraktivität – Arbeitsmerkmale mit Nutzenversprechen





Agile Arbeitsweisen und flexible Arbeitszeitmodelle sind heute Standard in vielen Unternehmen – das ist ein Attraktivitätsfaktor

- wettbewerbsfähige, ganzheitliche Vergütungsarrangements anbieten, bei denen sie monetäre und nicht monetäre Vergütungsbausteine angemessen kombinieren.

Ergebnis der EBZ-Arbeitgeberattraktivitätsstudie

Dieses Modell ist die Basis für einen Fragebogen, mit dem Mitarbeiter aus Wohnungsunternehmen im Sommer 2019 zur wahrgenommenen Relevanz der Attraktivitätsfaktoren für Wohnungsunternehmen befragt wurden. Die Antworten von 831 Teilnehmern aus Wohnungsunternehmen unterschiedlicher Größe und Lage ergeben ein differenziertes Bild, welche der Attraktivitätsfaktoren aus Sicht der Mitarbeiter eine besondere Wichtigkeit haben, auch mit Blick auf die unterschiedlichen Berufsgruppen.

Die Gesamtauswertung zeigt deutlich, dass es Attraktivitätstreiber gibt, die in den Augen der Mitarbeiter über alle Berufsgruppen und Unternehmensbesonderheiten hinweg eine besondere Relevanz für Unternehmen der Wohnungswirtschaft haben. Auf einer Skala von 1-5, wobei 1 für eine geringe und 5 für eine hohe Wichtigkeit stehen, haben vor allem die kollegiale Zusammenarbeit (4,56), die Arbeitsplatzsicherheit (4,55), der Zusammenhalt im Team (4,5), die Wertschätzung durch den Arbeitgeber (4,48) sowie die Kultur der wechselseitigen Wertschätzung (4,47) die höchsten Durchschnittswerte erzielt. Dagegen wird eine moderne Gebäudearchitektur (2,96), die Option mobil zu Arbeiten (3,45), die Gesundheitsförderung (3,47), flexible Teilzeitmodelle (3,6) und kollaborative Raumkonzepte (3,76) im Verhältnis nur mit einer eher geringeren Wichtigkeit bewertet, dass Mitarbeiter gern bei einem Wohnungsunternehmen arbeiten.

Mit anderen Worten: Mitarbeiter arbeiten vor allem deshalb gern bei einem Arbeitgeber, weil dieser ihnen eine wertschätzende, kollegiale Arbeitskultur mit hoher Arbeitsplatzsicherheit bietet.

Differenziert man die Stichprobe nach Zugehörigkeit zur Branche und Unternehmensform, nach Alter der Befragungsteilnehmer, Rollen und Funktionen sowie nach Besonderheiten des Unternehmens, ergeben sich Hinweise auf Zielgruppenpräferenzen mit Blick auf einzelne Attraktivitätsfaktoren. So zeigt sich zum Beispiel, dass „Attraktives Grundgehalt“ ein besonders wichtiger Attraktivitätstreiber für Hausmeister und Objektbetreuer (Durchschnittswert: 4,53), aber auch für Mitarbeiter aus der IT-Abteilung (Durchschnittswert: 4,52) ist.

Auch ausgehend von den Zielgruppen lassen sich Aussagen darüber treffen, welche Attraktivitätstreiber eine überdurchschnittlich hohe Relevanz dafür besitzen, dass die jeweiligen Mitarbeiter gerne in einem Wohnungsunternehmen arbeiten. Bei den Mitarbeitern aus IT-Abteilungen zeigt sich beispielsweise ein besonderes Attraktivitätsbild: eine überdurchschnittliche Attraktivitätsrelevanz haben für diese Funktionsgruppe die Treiber „Konkurrenzfähiges Grundgehalt“, „Arbeitsplatzsicherheit“, „kollegiale Zusammenarbeit“, „flexibles Arbeitszeitsystem“ und „Gestaltungsspielräume“, wobei man feststellen kann, dass die Relevanz des Grundgehalts mit der Anzahl der Tätigkeitsjahre in einem Wohnungsunternehmen abnimmt.

Praktische Konsequenzen: Employer Branding

Für das einzelne Unternehmen in der Wohnungswirtschaft geht es nun darum, die Informationen aus dem EBZ-Arbeitgeberattraktivitätsmodell zu nutzen und unternehmensbezogen zu präzisieren. Dies bietet die Chance, sich spezifisch mit den eigenen Alleinstellungsmerkmalen zu positionieren. Dadurch mündet das Nachdenken über Attraktivitätsfaktoren immer in einem Employer Branding, bei dem es darum geht, die Attraktivitätsfaktoren zu identifizieren, in eine Arbeitgebermarke umzusetzen und daran Personalmaßnahmen und Kommunikationsmedien einheitlich auszurichten. Im Zentrum steht die Copy Strategie, eine Art Norm für die markenkonforme Kommunikation und Gestaltung, in der Inhalte, Begriffe und Bilder festgelegt werden, mit denen sich das Unternehmen als Arbeitgeber präsentiert. Daraus resultieren:

- eine Schärfung der Arbeitgebermarke,
- eine Einführung neuer oder veränderter Personalinstrumente,
- eine Modifikation von attraktivitätsförderlichen Kommunikationstools wie zum Beispiel der Gestaltung der Karriereseite.

So kann das Arbeitgeberattraktivitätsmodell beispielsweise die zielgruppenspezifische Kommunikation im Rahmen von Rekrutierungskampagnen un-

Faktoren der Arbeitgeberattraktivität – Gesamtauswertung 2019

Arbeitgeberattraktivität Wohnungswirtschaft

Hauptindikatoren

Sinn und Nachhaltigkeit 4,0	Inspirierende Führung 4,3	Work-Life-Balance 3,7	Motivierende Aufgaben 4,3	Attraktives Arbeitsumfeld 3,8	Wertschätzende Arbeitskultur 4,4	Lernen und Entwicklung 4,1	Angemessene Belohnung 4,4
--------------------------------	------------------------------	--------------------------	------------------------------	----------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------	------------------------------

Subindikatoren

Mission mit gesellschaftlichem Auftrag 3,9	Transformative Führung 4,4	Flexibles Arbeitszeitsystem 4,5	Abwechslungsreiche Aufgaben 4,4	Moderne Gebäudearchitektur 3,0	Kollegiale Zusammenarbeit 4,6	Talentmanagement 4,3	Konkurrenzfähiges Grundgehalt 4,4
Regionale Verankerung 3,8	Partizipation 4,2	Mobiles Arbeiten 3,5	Projektorientiertes Arbeiten 4,2	Aktuelle technische Infrastruktur 4,2	Nachhaltige zwischenmenschliche Kontakte 4,1	Lernen im Prozess der Arbeit 4,2	Variable Vergütungsbestandteile 4,4
Gelebte Dynamik und Innovation 3,9	Veränderungen durch die FK 4,2	Gesundheitsförderung 3,5	Gestaltungsspielräume 4,3	Kollaboratives Raumkonzept 3,8	Zusammenhalt im Team 4,5	Individuelle Entwicklung 4,0	Individuell wählbare Sozialleistungen 4,2
Arbeitsplatzsicherheit 4,6	Veränderungen durch die UL 4,2	Flexible Teilzeitmodelle 3,6	Individuelle Job-Passung 4,4	Attraktive Arbeitsplatzgestaltung 3,8	Kultur der wechselseitigen Wertschätzung 4,5	Individuelle Karriereplanung 4,0	Immaterielle Wertschätzung 4,5

Employer Branding

Die Farbwerte beschreiben die Abweichung vom Mittelwert (+/- 7 %). Rot: mehr als 7 % niedriger als der Mittelwert; Hellgrün: um den Mittelwert; Mittelgrün: mehr als 7 % höher als der Mittelwert

terstützen: Möchte ein Unternehmen IT-Fachkräfte für die Mitarbeit begeistern, ist es sinnvoll, zum Beispiel in einer Stellenausschreibung – gemäß der oben dargestellten Befragungsergebnisse – unter anderem insbesondere auf die Themen Grundgehalt, Arbeitsplatzsicherheit und Gestaltungsspielräume abzustellen, um die richtigen Kräfte anzusprechen. Dabei ist immer zu berücksichtigen, dass jede Rekrutierung



Welche Faktoren machen attraktiven Arbeitgeber aus? Welche Werkzeuge stehen zur Verfügung?

eine Maßnahme eines aktiven Belegschaftsmanagements ist; es kommt immer darauf an, zum einen die richtigen zielgruppenspezifischen Signale zu senden, zum anderen aber auch, die strategischen Ziele des Unternehmens zu adressieren, die immer die zielgruppenspezifischen Nutzenargumente ergänzen müssen. Eine Verankerung der Arbeitgeberattraktivität in einem umfassenden Employer Branding hat einen zentralen Vorteil: Es wird möglich, die Candidate Journey, also die Kontaktpunkte und Schritte, die ein Bewerber von der Wahrnehmung des Arbeitgebers über die Bewerbungs- und Auswahlphase bis zur Einarbeitungs- und Entwicklungsphase, nach einem integrierenden Verständnis des Unternehmens als Arbeitgeber zu gestalten.

Für die hohe Beteiligung an der Befragung zur EBZ-Arbeitgeberattraktivitätsstudie bedankt sich das Autorenteam ganz herzlich, die Ergebnisse der Studie sind auf dem EBZ-Blog als Whitepaper abrufbar. Eine regelmäßige Wiederholung der Befragung ist geplant, um auf dieser Basis ein Attraktivitätsbarometer zu erstellen, das die Arbeitgeberattraktivität in der Wohnungswirtschaft misst.

INTERVIEW MIT KAI SCHWARTZ

„Einbindung ist bei uns kein lästiges Beiwerk, sondern ein Erfolgsfaktor“



Die Baugenossenschaft Freie Scholle eG in Bielefeld geht neue Wege bei der Mitgliederbeteiligung. Der Vorstandsvorsitzende erklärt sein Konzept der Selbstverwaltung und des Beteiligungsmanagements, und warum dies für mehr Zufriedenheit und Engagement bei Mitgliedern und Quartiersbewohnern sorgt.

Zu Beginn ein Blick in die Historie: Sie haben bereits 1996 die Selbstverwaltung durch die Mitglieder eingeführt. Was wird seitdem anders gemacht, als es bei Genossenschaften üblich ist?

Wir haben viel unternommen, damit sich unsere Mitglieder über das in der Satzung festgelegte Recht der Teilhabe hinaus einbringen können und so eine Selbstverwaltung stärker möglich wird. Wir wollten nicht mehr nur eine anlassbezogene, sondern vielmehr eine kontinuierliche Einbindung unserer Mitglieder und Bewohner. Die elf Siedlungsräte, die gewählt wurden, die Haussprecher und die von uns aufgebauten Serviceteams aus Kaufleuten,

Sozialarbeitern und Technikern sind Beispiele für den kontinuierlich praktizierten Dialog. Für uns ist die Einbindung eine absolute Selbstverständlichkeit geworden, die wir im Wettbewerb auf dem Wohnungsmarkt auch als ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal betrachten.

Ist es dem Mieter heute nicht doch egal, bei wem er einzieht? Zählen nicht hauptsächlich die Lage und der Preis?

Das glaube ich so nicht. Wir leben aktuell in einer Zeit mit vielen Veränderungen. Wir als Genossenschaft haben uns bewusst gemacht, dass es darum geht, unsere Bestände und die Wohnquartiere auf unterschiedliche Art und Weise zu entwickeln. Wir nehmen deutlich wahr, dass sich Menschen mit den Veränderungen ihres Lebensumfeldes aktiv und konstruktiv auseinandersetzen. Menschen bringen sich gerne ein bei den Dingen, die sie unmittelbar betreffen. Aus unserer

Sicht sind wir mit den erweiterten Möglichkeiten der Beteiligung am Puls der Zeit.

Bei den Wahlen zu den Vertreterversammlungen 2014 hat sich aber trotz starkem Werben für die Beteiligung nur noch jedes 15. Mitglied beteiligt. Ist das ein Signal für fehlendes Engagement der Mitglieder?

Das können Sie sicherlich so sehen. Wir haben die niedrige Beteiligung aber nicht an fehlendem Engagement festgemacht, sondern an unserer Wahlordnung. Unsere Mitglieder und Bewohner sind und waren immer engagiert, allerdings hatten wir bei den Vertreterwahlen keine Flexibilität. Heute ist beispielsweise auch eine Briefwahl möglich. Zuletzt hatten wir eine Beteiligung von über 34 % – das unterstreicht die Bereitschaft, mit zu gestalten. Die neue Wahlordnung ist aber lediglich ein kleines Mosaiksteinchen gewesen, um das Engagement in den Quartieren zu fördern.

Sie haben das alte Beteiligungskonzept vor zwei Jahren auf den Prüfstand gestellt. Woher hatten Sie den Optimismus, dass sich mit neuem Konzept das Engagement wieder erhöhen wird?

Wir hatten seit 1993 erlebt, dass sich Menschen gerne einbringen, wenn

es um ihre unmittelbaren Interessen geht. Unser Ziel war es, die vorhandenen Möglichkeiten sinnvoll fortzuschreiben. Unser Optimismus speiste sich auch daraus, dass wir feststellen durften, dass Wohnen in einer Genossenschaft, wie wir es interpretieren, als ein Mehrwert gesehen wird. Sicherlich hat das auch etwas mit unserem Selbstverständnis zu tun: Wir müssen die Menschen nicht einbinden, sondern wir wollen das. Wir gehen auf die Menschen nicht nur dann zu, wenn wir etwas von ihnen wollen. Wir agieren konstruktiv. Nein zu sagen, reicht uns nicht für das Miteinander mit unseren Kunden. Lösungen sind unser Ziel. Diese innere Haltung und Bereitschaft motiviert Menschen und macht Lust am Mitgestalten.

„Wir wollten die Mitglieder und Bewohner nicht nur anlassbezogen, sondern auch kontinuierlich einbinden“

In welchen Schritten sind Sie vorgegangen bei der Einführung von mehr Beteiligung?

Das Wichtigste war, dass wir vom Aufsichtsrat über die Mitarbeiter bis zu den Siedlungssprechern möglichst viele Akteure in unsere Genossenschaft vom ersten Tag an mitgenommen haben. Eine Arbeitsgruppe hat über ein Jahr lang eine zweitägige Konferenz vorbereitet, bei der sich dann über 140 Teilnehmer mit neuen Möglichkeiten der Einbindung und Dialogformen be-



Beteiligungsprojekt umgesetzt: Nach den Wünschen der Mitglieder und Bewohner eines Quartiers sorgten Künstler für eine neue und farbenfrohe Gestaltung einer Garagenfassade

schäftigt haben. Aus der Konferenz ist dann unser umfassender Instrumentenkoffer entstanden. Die Botschaft lautete: Wer will – wer sich betroffen und angesprochen fühlt –, der kann mitmachen. Ohne große Hürden. Ohne die Verpflichtung, ein Amt anzunehmen oder für etwas gewählt werden zu müssen.

Hatten Sie Vorbilder für Ihre Strategie?

Nein. So wie wir es jetzt machen, ist es unsere Idee, die wir weder kopiert noch irgendwo geklaut haben.

Sie haben neben den elf Siedlungsräten, Siedlungssprechern und Haussprechern die Stelle eines hauptamtlichen Beteiligungsmanagers neu geschaffen.

Was muss man sich darunter vorstellen?

Der Beteiligungsmanager ist eine Stabsstelle des Vorstands, die innerhalb unserer Genossenschaft Zugriff auf alle Ressourcen hat. Zentrale Auf-

gabe des Managers ist es, erster Ansprechpartner zu sein und dann bei den angeschobenen Themen die Beteiligung sicherzustellen und auch organisatorisch umzusetzen. Er ist unser oberster Netzwerker.

Können Sie konkrete Beispiele nennen, wo und wann der Beteiligungsmanager aktiv wird?

Das Spektrum ist sehr groß. Es reicht von Themen der Gestaltung von Außenanlagen – Blühwiese oder weiterhin die klassische Anmutung – über Fragen, wie modernisiert oder instandgehalten wird, bis hin zu Themen, ob die Hausreinigung fremd vergeben werden soll oder die Bewohner das weiter selbst übernehmen. Wir gehen da relativ weit, was die Einbindung in unsere Prozesse betrifft.

Wie schaffen Sie es, den engagierten Bewohnern klarzumachen, dass Selbstverwaltung und Mitgestaltung auch Grenzen kennt?

Sie sprechen einen wesentlichen Punkt an. Es ist eine entscheidende Aufgabe des Beteiligungsmanagers, bei allen Themen den Beteiligten die Grenzen der Mitgestaltung aufzuzeigen. Es muss vor Beginn des Dialogs geklärt sein, was ansteht und was möglich ist. Es ist kein Wunschkonzert. Die rechtlichen, finanziellen oder auch strategischen Aspekte, denen wir als Genossenschaft unterworfen sind, müssen berücksichtigt bleiben. Für mich ist die transparente, intensive >

Freie Scholle

Die Baugenossenschaft Freie Scholle eG wurde 1911 in Bielefeld gegründet, bewirtschaftet heute 5.063 Wohnungen und hat bei einer Bilanzsumme von 221 Mio. € (2018) 8.000 Mitglieder. Neben der Vermietung engagiert sich die Genossenschaft seit fast drei Jahrzehnten in der Wohn- und Altenberatung und hat dafür den Verein Freie Scholle Nachbarschaftshilfe ins Leben gerufen (heute etwa 1.400 Mitglieder), der soziale mobile Dienste, betreutes Wohnen sowie zahlreiche Gemeinschaftsaktivitäten in einem Nachbarschaftszentrum und in Gemeinschaftsräumen in einzelnen Siedlungen anbietet.

und eindeutige Kommunikation ein ganz wesentlicher Erfolgs- und auch Motivationsfaktor. Und klar muss auch sein: Wenn es Ergebnisse eines Beteiligungsprozesses gibt, sind wir auch gefordert, diese zeitnah umzusetzen.

Dürfen sich formal nur Mitglieder oder auch Familienmitglieder in die Selbstverwaltung einbringen?

Jeder Bewohner ist uns willkommen. Das ist ganz ausdrücklich nicht an die Mitgliedschaft gebunden. Wir freuen uns übrigens auch sehr darüber, dass wir über diesen Prozess auch neue Mitglieder gewinnen konnten.

Hand aufs Herz: Hat sich nach den Neuerungen das Engagement denn wirklich vergrößert?

Ja, das hat es. Wir sind zufrieden über die vielen Bewohner, die sich bei den unterschiedlichsten Themen einbringen. Das ist deutlich mehr geworden und gilt sowohl für kurzzeitiges Engagement als auch mit Blick auf die Vertreterwahlen. Denn auch da freuen wir uns, dass es wieder wesentlich mehr Interessenten gibt und wir somit wirklich von Wahlen sprechen können.

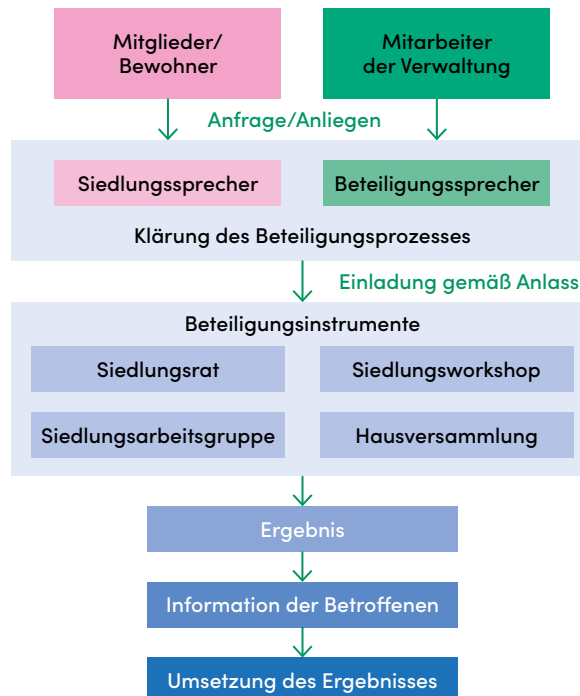
Ist es gelungen, auch junge Mitglieder zu motivieren? Vertreter- und Mieterversammlungen sind ja ansonsten oft – frech und salopp formuliert – eine „Rentnerveranstaltung“.

Traditionell sind wir eine Genossenschaft, die nicht nur junge Leute hat. Wir freuen uns umso mehr, dass wir mit den neuen Umgangsformen nun verstärkt junge Bewohner zum Mitmachen motivieren. Zugleich spüren wir aber, dass dadurch natürlich Erwartungshaltungen auf uns zukommen, denen wir uns stellen und die wir mit Leben erfüllen müssen. Kurzum: Mit Blick auf junge Bewohner sind die vergangenen zwei Jahre ein Erfolg.

Am Ende muss alles bezahlbar bleiben. Wie hoch ist der finanzielle Aufwand pro Jahr für die ausgeweitete Form der Mitgliederbeteiligung? Und wie viel macht das von der Gesamtmiete aus?

Für uns gehören diese Aktivitäten zu unserem Selbstverständnis dazu. Sie sind Teil unseres mehrdimensionalen Förderauftrages wie auch die vier Sozialarbeiterstellen, die wir haben. Insofern sind unsere Personalkosten mit anderen Wohnungsanbietern nicht vergleichbar. Wie viel uns das Beteiligungsmanagement bezogen auf die

Beteiligung in der Baugenossenschaft Freie Scholle



Miete kostet, kann ich nicht sagen. Bezogen auf die monatliche Kaltmiete pro Quadratmeter sind es wenige Cent. Insgesamt ist es pro Jahr ein niedriger sechsstelliger Eurobetrag. Zusätzlich zum Beteiligungsmanager sind weitere personelle Ressourcen erforderlich. In Summe entsprechen sie etwa drei unserer insgesamt 65 Vollzeitstellen. **Kritiker könnten sagen: Das kostet alles nur unnütz Geld, verlangsamt Entscheidungswege und führt nur zu lästigen Diskussionen. Was antworten Sie?**

Das sehe ich anders. Wenn ich ein Potenzial an Kritikern habe, dann machen diese sich früher oder später sowieso bemerkbar. Und Kritiker gibt es fast immer. Wir sind lieber proaktiv unterwegs und steuern den Prozess: Wir warten nicht, bis der Widerstand da ist, sondern agieren, bevor es richtig anstrengend wird. Ich bin überzeugt, dass es viel kostspieliger ist, etwaige Blockadehaltungen in den Griff zu bekommen. Für mich ist jeder Cent für unseren partizipativen Ansatz gut investiertes Geld.

Und es gibt aus ganz Deutschland immer wieder Anfragen. Wir sind im

regem Austausch mit anderen Unternehmen und wissen, dass einige Genossenschaften dabei sind, einzelne Bausteine und Ansätze konkret umzusetzen. Das freut uns natürlich.

Und Ihr Fazit nach den ersten zwei Jahren des neuen Konzeptes?

Wir sind sehr zufrieden, weil wir eine hohe Akzeptanz bei den Mitgliedern, aber auch bei den Mitarbeitern feststellen. Einbindung ist bei uns kein lästiges Beiwerk, sondern ein Erfolgsfaktor.

Zudem: Es gibt kein nachhaltigeres Geschäftsmodell, wenn es um gutes, generationenübergreifendes, serviceorientiertes und bezahlbares Wohnen geht. Genossenschaften sind kein Selbstzweck, sondern haben bewiesen, dass sie über Jahrzehnte wirtschaftlich erfolgreich und sozialverträglich sind. Gerade in den aktuellen Diskussionen zeigt sich, dass es kein moderneres Modell für die Wohnraumversorgung gibt.

Vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Holger Hartwig.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **8. November 2019**.

ZIELGRUPPE PERSONAL

**Bankkaufmann/Bankkauffrau (m/w/d)
Kreditsachbearbeitung**
home of jobs Berlin GmbH
Rostock, Pampow
[Job-ID 011413350](#)

**Immobilienpezialist (m/w/d)
International**
Kaufland Dienstleistung GmbH & Co. KG
Neckarsulm
[Job-ID 011323507](#)

(Junior) Facility Manager (m/w/d)
Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG
Neckarsulm
[Job-ID 011338766](#)

**Diplom-Ingenieur (m/w/d) (FH) oder
Bachelor of Engineering der Fachrichtung
Architektur**
Staatliches Bauamt München 1
München
[Job-ID 011339853](#)

**Ingenieur der Fachrichtung Siedlungs-
wasserwirtschaft, Umwelt- oder Bau-
ingenieurwesen (m/w/d)**
Stadtentwässerungsbetrieb (STEB)
Paderborn
Paderborn
[Job-ID 011332435](#)

Verwaltungsleiter/-in
Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung
der angewandten Forschung e.V.
Bochum
[Job-ID 011091060](#)

**Kundenmanager/Kundenmanage-
rin (m/w/d) Wohnungseigentums-
verwaltung**
Strabag Residential Property Services
GMB
Berlin
[Job-ID 011427067](#)

Objektverwalter/-in (m/w/d)
Landeshauptstadt Stuttgart
Stuttgart
[Job-ID 011332286](#)

**Architekt (w/m/d) – Gebäudemanage-
ment/Hochbau**
Stadt Bitburg
Bitburg
[Job-ID 011334809](#)

**Betriebsingenieur (m/w/d) Betrieb und
Instandhaltung des Gas-/Wassernetze**
Stadtwerke München GmbH
München
[Job-ID 011094354](#)

**Bauingenieur/-in (w/m/d) Straßenbau
Projekt „Schöneres Frankfurt“**
Stadt Frankfurt am Main
Frankfurt am Main
[Job-ID 011338725](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

Einfach auf www.stellenmarkt.haufe.de
die gewünschte Job-ID eintippen und
Sie gelangen direkt zu Ihrem gewünschten
Stellenangebot.



Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-777
stellenmarkt@haufe.de

Aufgrund des altersbedingten Ausscheidens unseres kaufmännischen Vorstandes suchen wir zum Jahresbeginn 2020

einen kaufmännischen Vorstand.

Die Wohnungsgenossenschaft Heiligenstadt e.G. mit Sitz in der Kreisstadt des Landkreises Eichsfeld verfügt über ca. 1.500 Wohnungen im eigenen Bestand. Laut Satzung der Wohnungsgenossenschaft besteht der Vorstand aus zwei Personen. Neben dem kaufmännischen Vorstand gibt es noch einen Vorstand mit Schwerpunktaufgaben im technischen Bereich. Der Vorstand leitet die Genossenschaft in eigener Verantwortung im Rahmen der gesetzlichen und satzungsrechtlichen Vorschriften.

Ihr Aufgabengebiet umfasst die Verantwortung für die Mieten-, Finanz- und Lohnbuchhaltung, für das Mitgliederwesen, die Anlagen-, Debitoren- und Kassenbuchhaltung. Sie sind verantwortlich für das Forderungs- und Risikomanagement, die Erstellung von Quartals- und Jahresabschlüssen nach HGB u.v.m.

Die vollständige Stellenanzeige finden Sie unter:

<https://www.wg-heiligenstadt.de/category/allgemein/>

Bei Interesse freuen wir uns auf Ihre Bewerbung bis zum 30. 11. 2019.



Wir sind ein Wohnungsunternehmen in Südwestfalen im Märkischen Kreis mit einem Bestand von ca. 1.750 Wohnungen. Im Rahmen der Nachfolgeregelung suchen wir einen hauptamtlichen, alleinigen

Vorstand (m/w/d)

Sie übernehmen die strategische und operative Leitung des Unternehmens. Wir erwarten eine engagierte, kommunikationsstarke und in der Wohnungswirtschaft versierte Persönlichkeit.

Wir sind ein modernes kundenorientiertes Wohnungsunternehmen mit Schwerpunkten in der Bestandsbewirtschaftung und -entwicklung sowie der Ausrichtung der Gesellschaft auf die Anforderungen des Wohnungsmarktes im ländlichen Raum.

Wir suchen eine qualifizierte, überzeugungsstarke Persönlichkeit, die ergebnisorientiert arbeitet und mit einer ausgeprägten Führungs- und Teamfähigkeit ein engagiertes Mitarbeiterteam einbindet und entwickelt.

Sie sollten eine Ausbildung in der Wohnungswirtschaft und/oder ein wirtschaftswissenschaftliches/wohnungswirtschaftliches Studium absolviert haben. Sie verfügen über mehrjährige Berufserfahrung im Management, umfassende wohnungs- und betriebswirtschaftliche Kenntnisse sowie technisches Verständnis.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und dem frühestmöglichen Eintrittstermin bis zum 30.11.2019 an den Vorsitzenden des Aufsichtsrates, Hans Möhling, per E-Mail an hans.moehling@moehling.com oder per Post an Postfach 11 10, 58741 Altena.



Wir, die Baugenossenschaft für kleinere Wohnungen zu Frankfurt an der Oder e.G., suchen im Wege einer Altersnachfolge ab dem 1. Quartal 2020 einen

Kaufmännischen Vorstand (m/w/d).

Wir, die BkW, gehören mit einer über 123-jährigen Geschichte zu den traditionsreichen Wohnungsbaugenossenschaften in Frankfurt (Oder). Wir bewirtschaften einen Bestand von 842 Mieteinheiten (Gewerbeeinheiten, Wohnungen, Stellplätze, Garagen und Gärten).

Ihr Aufgabengebiet:

Gemeinsam mit Ihrem Vorstandskollegen leiten Sie die Genossenschaft und gestalten deren zukunftsorientierte Ausrichtung und Weiterentwicklung. Sie sind für alle kaufmännischen Belange der Genossenschaft verantwortlich. Sie sind für die Mieter auch wesentlicher Ansprechpartner in allen Angelegenheiten, die bestehende, abzuschließende oder beendete Mietverhältnisse betreffen. Wie Ihr Vorstandskollege arbeiten Sie aufgrund der Größe und Struktur der Genossenschaft im Tagesgeschäft operativ mit.

Ihr Profil:

Sie haben ein erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium oder eine vergleichbare Qualifikation, mindestens 5 Jahre Berufserfahrung und Kenntnisse in der Wohnungswirtschaft. Eine hohe Identifikation mit dem Genossenschaftsgedanken ist ebenso Voraussetzung wie ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten und ein souveräner und sachlicher Umgang mit allen beteiligten Akteuren. Darüber hinaus zeichnen Sie sich durch zukunftsfähiges unternehmerisches Denken und Handeln, Eigeninitiative und eine hohe Leistungsbereitschaft aus.

Unser Angebot:

Wir bieten Ihnen eine anspruchsvolle, interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem kleinen modernen Wohnungsunternehmen. Zur Unterstützung des Vorstandes erledigen zwei erfahrene, motivierte und freundliche Mitarbeiter mit viel Engagement die täglichen Arbeitsanforderungen.

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Bitte senden Sie Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellungen und des frühestmöglichen Eintrittstermins bis zum 15. November 2019 per Mail an:

sabine.ahlert@bkw-ffo.de

oder per Post an:

Baugenossenschaft für kleinere Wohnungen zu Frankfurt an der Oder e.G.

Vorstand

Leipziger Straße 56

15236 Frankfurt (Oder)



WENN MIETER FÜR SIE *Kunden* SIND ...

Die Spar- und Bauverein eG Dortmund gehört zu den größten Wohnungsbaugenossenschaften mit Spareinrichtung in Deutschland. Seit 1893 bieten wir unseren Genossenschaftsmitgliedern attraktives und zeitgemäßes Wohnen und Sparen im Großraum Dortmund.

Mit etwa 12.000 Wohnungen gestalten wir das Leben in unserer Stadt aktiv mit und nehmen gesellschaftliche Verantwortung mit sozialen, kulturellen und nachbarschaftlichen Angeboten wahr. Darüber hinaus bieten wir ein umfangreiches Dienstleistungsspektrum „rund ums Wohnen“ an. Mehr als 50 Millionen € investieren wir jährlich in Neubau-, Modernisierungs- und Instandhaltungsmaßnahmen.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

LEITER VERMIETUNG (m/w/d)

Welche Aufgaben Sie erwarten:

- Fachliche und disziplinarische Führung sowie Entwicklung des Teams Vermietung
- Planung und Koordination der anfallenden Aufgaben im Verantwortungsbereich Vermietung
- Vorhandene Prozesse im Bereich Vermietung analysieren und optimieren sowie Strategieentwicklung
- Analyse der Kundenbedürfnisse mit anschließender Handlungsempfehlung zur Optimierung der Dienstleistungsqualität
- Bereichsübergreifende Projektarbeit
- Umsetzung von Sonderprojekten

Welches Profil Sie mitbringen:

- Erfolgreich abgeschlossenes Studium mit dem Schwerpunkt Real Estate Management, o.ä. und/oder mehrjährige vergleichbare Führungs- und Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft
- Ausgeprägte Kommunikations-, Motivations-, Organisations- und Teamfähigkeit
- Unternehmerisches und betriebswirtschaftliches Denken und Handeln sowie ausgezeichnete Markt- und Branchenkenntnisse
- Gute IT-Kenntnisse; MS Office, Anwenderprogramme (z.B. Wodis Sigma)
- Führerschein (Klasse B) und ein eigenes Fahrzeug

Welche Vorteile wir Ihnen bieten:

- Leitung eines motivierten Teams von ca. 15 Fachkräften
- Den Hintergrund eines traditionsreichen und innovativen Unternehmens mit einer ausgeprägten Wertekultur
- Einen anspruchsvollen Aufgaben- und Verantwortungsbereich an einem attraktiven Standort im Herzen von Dortmund
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Vielfältige Sozialleistungen sowie persönliche und fachliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten
- 30+1 Urlaubstage (24.12. und 31.12. grundsätzlich frei)
- Sonstige betriebliche Leistungen, z. B. Gesundheitsmanagement, frisches Obst u. a.

Sie haben sich für uns entschieden?

Dann senden Sie uns bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung und Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins als PDF Datei an: Bewerbung@sparbau-dortmund.de

Wir freuen uns über Ihr Interesse an der Spar- und Bauverein eG.

Bei Fragen steht Ihnen Frau Jurjevic unter der Rufnummer 0231-18203-0 gerne zur Verfügung.

Hier finden Sie weitere Informationen über die Spar- und Bauverein eG: www.sparbau-dortmund.de



**Spar- und Bauverein eG
Dortmund** seit 1893

Faires Wohnen mit Sparbau.
In der Genossenschaft zu Hause.

Die Grafschaft Moers GmbH ist als kommunales Unternehmen mit rund 2.200 Wohnungen einer der bedeutenden Anbieter am linken Niederrhein.



Wir suchen in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Teams eine/n

Architekt/-in, Bauingenieur/-in od. staatl. gepr. Techniker/-in Fachrichtung Hochbau (m/w/d)

Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Neubau, Modernisierungen, Instandhaltungen
- Bauleitung im Rahmen der Wohnungsmodernisierungen sowie Maßnahmen im Bereich der Bestandsbewirtschaftung
- Überwachung und Mitwirkung bei der Abnahme von Leistungen
- Objekt- und Wohnungsbesichtigungen

Was Sie mitbringen sollten:

- Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Architekt, Bauingenieur oder staatlich geprüfter Bautechniker
- Gute bautechnische Kenntnisse, vorzugsweise im Bereich der Wohnungswirtschaft
- Einen gültigen Führerschein der Klasse B
- Anwendungssichere EDV-Kenntnisse (Microsoft Office, Outlook)
- Teamfähigkeit, Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und Zuverlässigkeit
- Kostenbewusstes Handeln
- Freundlicher und sicherer Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern

Was wir Ihnen bieten:

- Einen abwechslungsreichen, interessanten und sicheren Arbeitsplatz
- Ein angenehmes Arbeitsklima
- Betriebliche Altersversorgung

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, so senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung an:

Grafschaft Moers
Siedlungs- und Wohnungsbau GmbH
Personalabteilung
Wilhelmstraße 45, 47475 Kamp-Lintfort
Tel.: 02842/915012
larissa.kalwis@grafschafft-moers.de

Die Grafschaft Moers GmbH ist als kommunales Unternehmen mit rund 2.200 Wohnungen einer der bedeutenden Anbieter am linken Niederrhein.



Wir suchen in Vollzeit zum nächstmöglichen Zeitpunkt zur Verstärkung unseres Teams eine/n

Immobilienkaufmann/- frau (m/w/d) für die Abteilung Vermietung

Ihre wesentlichen Aufgaben:

- Vermietung von Wohnungen
- Wohnungsabnahmen/-übergaben
- Abwicklung von Verträgen
- Bearbeitung von Kündigungen

Was Sie mitbringen sollten:

- Eine erfolgreich abgeschlossene Ausbildung als Immobilienkaufmann/-frau
- Gute Kenntnisse im Bereich der Wohnungswirtschaft
- Einen gültigen Führerschein der Klasse B
- Anwendungssichere EDV-Kenntnisse (Microsoft Office, Outlook, Wodis Sigma)
- Teamfähigkeit, Einsatzbereitschaft, Belastbarkeit und Zuverlässigkeit
- Freundlicher und sicherer Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern

Was wir Ihnen bieten:

- Einen abwechslungsreichen, interessanten und sicheren Arbeitsplatz
- Ein angenehmes Arbeitsklima
- Betriebliche Altersversorgung

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, so senden Sie bitte Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Gehaltsvorstellung an:

Grafschaft Moers
Siedlungs- und Wohnungsbau GmbH
Personalabteilung
Wilhelmstraße 45, 47475 Kamp-Lintfort
Tel.: 02842/915012
larissa.kalwis@grafschafft-moers.de

Die KSG ist das führende Wohnungsunternehmen in der Region Hannover. Seit sieben Jahrzehnten überzeugen wir unsere Kunden als Vermieter mit einem eigenen Bestand von ca. 8.000 Wohnungen und betreuen als Dienstleister Wohnungseigentümergeinschaften bei der Verwaltung ihres Eigentums. Daneben realisieren wir als Projektentwickler und Bauträger maßgeschneiderte Immobilienlösungen für unterschiedliche Nutzungen. Mit städtebaulichen Planungen unterstützen wir die Kommunen der Region in allen Fragen der Stadtentwicklung.

Die im Jahr 2016 beschlossene Wachstums- und Qualitätsstrategie „KSG 2025 - fit for the future“ enthält als zentralen Baustein die Ausweitung des eigenen Bestands auf ca. 10.000 Wohnungen. Das aktuelle Projektvolumen beträgt insgesamt ca. 350 Mio. € und beinhaltet neben klassischem Wohnungsbau auch andere Bauvorhaben von unternehmensstrategischer Bedeutung.

Für den Unternehmensbereich Projektentwicklung mit den Aufgabenschwerpunkten Neubau für das Anlage- und Umlaufvermögen suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt Sie als

Bereichsleiter Projektentwicklung (m/w/d)

Ihre Aufgaben und Verantwortlichkeiten

Sie sind ein strategisch denkender Mensch, der neben einem wirtschaftlichen Hintergrund auch über belastbare Kenntnisse und Erfahrungen in der Entwicklung von großvolumigen Immobilienprojekten verfügt.

Den Herausforderungen eines Bereichsleiters stellen Sie sich gern und bringen dazu neben mehrjähriger Berufserfahrung in einem vergleichbaren Aufgabenfeld bei Generalunternehmen, Projektsteuergesellschaften oder Ingenieurbüros Führungsqualitäten ein, die Sie idealerweise bereits unter Beweis stellen konnten:

- Verantwortung für Erfolg und Rentabilität des Bereichs Projektentwicklung von der Grundstücksakquisition bis zum Vertrieb
- Übernahme der Planungs-, Steuerungs- und Kontrollaufgaben, insbesondere:
 - Geschäftsfeld- und Wirtschaftsplanung,
 - Steuerung eines jährlichen Investitionsvolumens von rund 30 Mio. €
 - Berichtswesen für Team- und Management-Entscheidungen und Risikomanagement
- markt-, dienstleistungs- und rentabilitätsorientierte Weiterentwicklung des Bereichs Projektentwicklung
- Projektsteuerung eigener Projekte (z.B. Baulandentwicklung, Abwicklung von Generalunternehmer-Projekten, Sondermaßnahmen u.a.)
- Mitglied des Führungsstabes
- direkte Berichtslinie zur Geschäftsleitung
- fachlich-disziplinarische Führung eines Teams von 8 Mitarbeitern
- Personal- und Teamentwicklung

Ihre Qualifikation

- (Immobilien-) ökonomischer Hochschulabschluss oder Dipl.-Ing. Architekt/Bauingenieur
- mehrjährige Erfahrung mit großen Projektentwicklungen unter Budgetverantwortung
- Erfahrung mit Werkzeugen für Projektsteuerung und Reporting / SAP-Kenntnisse
- fundierte Kenntnisse im Bauprojektmanagement
- nachweisbare Erfolge in der Projektsteuerung
- ausgeprägte Sozialkompetenz
- hohes Durchsetzungsvermögen, Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten
- unternehmerisches Denken und Handeln

Die KSG legt großen Wert auf Qualifikation und Weiterbildung und unterstützt dies mit individuellen Maßnahmen. Die Organisation ist geprägt von der Führungsphilosophie einer dialogischen Unternehmenskultur, die sich durch die Förderung der Mitarbeiter*innen zu Unternehmern im Unternehmen auszeichnet und dabei als Leitmotiv auf „eigenständiges Handeln im Sinne des Ganzen“ setzt.

Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen mit Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung richten Sie bitte bis zum 30.11.2019 an

KSG Hannover GmbH
Auf der Dehne 2 C - 30880 Laatzen
Geschäftsführung Karl Heinz Range
bewerbung@ksg-hannover.de



Wir sind ein regional tätiges Wohnungsunternehmen mit einem eigenen Wohnungsbestand von rund 2.400 Mietwohnungen und insgesamt 63 Eigentümergemeinschaften.

Unsere Aufgabenschwerpunkte liegen in der Wohnungsverwaltung, der Modernisierung sowie der Erstellung neuer Immobilien für den eigenen Bestand sowie für Dritte.

Für unser Team suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

Immobilienverwalter für Eigentumswohnungen (m/w/d)

Ihre Hauptaufgaben als Wohnungseigentumsverwalter:

- Ansprechpartner für Eigentümer in allen Angelegenheiten
- Durchführung von Eigentümerversammlungen und Umsetzung der Beschlüsse
- Erstellung der Jahresabrechnung
- Beauftragung und Überwachung von externen Dienstleistern, Handwerksfirmen etc.

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung mit Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft,
- Idealerweise in der WEG-Verwaltung
- Gute Kenntnisse im Umgang mit MS-Office
- Erfahrungen mit einer wohnungswirtschaftlichen Software
- Organisationstalent mit selbständiger und strukturierter Arbeitsweise
- Führerschein Klasse B

Was wir Ihnen bieten:

- Einen sicheren Arbeitsplatz in einem eingespielten sowie engagierten Team
- Umfangreiche Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Attraktive Vergütung, betriebliche Altersversorgung und weitere Sozialleistungen

Sollten wir Ihr Interesse geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen gerne auch als E-Mail (bewerbung@kreisbau.de).

Kreisbaugesellschaft Heidenheim GmbH

Burgstraße 30, 89537 Gengen

Internet: www.kreisbau.de

Telefon: (0 73 22) 96 04-10

E-Mail: bewerbung@kreisbau.de



WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Urteile

MIETRECHT

- 77 **Mietpreisbremse** und Auskunftsverlangen
- 77 **Vertragsgemäßer** Gebrauch
- 78 **Mietpreisbremse** und Verordnungsbegründung
- 78 **Wohnflächenverordnung**

WEG-RECHT

- 78 **Vergleichsangebote**
- 79 **Verstoß** gegen das Belastungsverbot
- 79 **Ansprüche** der Wohnungseigentümer gegen den Verband
- 79 **Ersatzanspruch** des Eigentümers



RA Heiko Ormanschick

MIETRECHT
kanzlei@ormanschick.de
www.ormanschick.de



RiAG Dr. Olaf Riecke

WEG-RECHT
olaf@riecke-hamburg.de
www.riecke-hamburg.de

Mietpreisbremse und Auskunftsverlangen

Aus dem Urteil

Anspruch des Vermieters auf Auskunft inklusive Belegvorlage?

Bedeutung für die Praxis

Ob die schlichte Angabe der Vormiete ausreicht, um den Auskunftsanspruch zu erfüllen, wird unterschiedlich beurteilt. Teilweise wird der Auskunftsanspruch als reine Wissenserklärung verstanden und auf die Preisgabe der Information als solche beschränkt und angenommen, ein Anspruch auf Vorlage von Belegen, etwa des Vertrages mit dem Vermieter, bestehe nicht. Zweifel seien (erst) im Prozess zu beseitigen. Auskunft und Belegvorlage seien gesetzlich zwei verschiedene Dinge. Andererseits wird aber auch vertreten, dass der Mieter die Vorlage geschwärzter Vertragsdokumente (etwa auch Mieterhöhungsverlangen) das Vormietverhältnis betreffend verlangen kann. Das schlichte Nennen der Vormiete ohne Nachweis könne den Zweck des Auskunftsanspruchs, Rückforderungsprozesse zu vermeiden, tatsächlich nicht erfüllen. Das Landgericht Berlin (Zivilkammer 65) folgt nun der letztgenannten Auffassung: Die Mieter hätten keine Möglichkeit, die Richtigkeit der schlichten Angabe des Vermieters über die Miethöhe zu überprüfen. Nur durch Belegvorlage könne der Mieter ein deutliches „Mehr“ an Sicherheit gewinnen und ohne Verkürzung seiner Rechte könnten Prozesse vermieden und Prozessrisiken sachlich begründet abgeschätzt werden. HO

LG Berlin, Urteil vom 26.6.2019, 65 S 55/19
BGB § 556 d ff.

Vertragsgemäßer Gebrauch

Aus dem Urteil

Die unvollständige Entfernung von Tapeten und Schadensersatz

Bedeutung für die Praxis

Ein nicht zur Vornahme von Schönheitsreparaturen verpflichteter Mieter hatte, ohne anschließend neue Tapeten anzubringen, in der Mietwohnung vorgefundene Tapeten in den Fensterlaibungen der Küche und an Teilen der Flurwände ganz oder teilweise entfernt. Hierin kann nach Auffassung des BGH eine Pflichtverletzung des Mieters liegen, welche diesen verpflichtet, den dadurch verursachten Schaden zu ersetzen. Einen Mieter trifft die Verpflichtung, die ihm überlassene Mieträume in einem dem vertragsgemäßen Gebrauch entsprechenden Zustand zu halten, insbesondere die Räume aufgrund der aus der Übertragung des Besitzes an der Wohnung folgenden Obhutspflicht schonend und pfleglich zu behandeln. Allerdings trägt der Vermieter die Beweislast für das Entstehen und die Höhe des geltend gemachten Schadens. Dieses gilt insbesondere dann, wenn der Mieter einwendet, dass die ursprünglich vorhandene Dekoration angesichts ihres Alters und Zustands ohnehin wertlos gewesen sei und aus diesem Grunde durch das Entfernen einiger abgelöster Tapetenteile überhaupt kein Schaden entstanden sei. Die Tatsacheninstanz müsse dann Beweis zur Höhe des Schadens erheben. HO

BGH, Urteil vom 21.8.2019, VIII ZR 263/17
BGB § 535, 280

Mietpreisbremse und Verordnungsbegründung

Aus dem Urteil

Die am 27.11.2015 in Kraft getretene Hessische Verordnung zur Bestimmung der Gebiete mit angespannten Wohnungsmärkten ist nichtig.

Bedeutung für die Praxis

Die Hessische Mietenbegrenzungsverordnung ist nichtig, denn sie ist von ihrer gesetzlichen Ermächtigungsgrundlage nicht gedeckt. Entgegen der gesetzlichen Vorgabe hat die Landesregierung bei Inkrafttreten der Rechtsverordnung eine Verordnungsbegründung nicht bekannt gemacht. Das Begründungserfordernis dient dazu, die Verhältnismäßigkeit der von der Landesregierung vorzunehmenden Gebietsausweisung zu gewährleisten. Ausweislich der Gesetzesmaterialien erfordert die Bestimmung und Abgrenzung der Gebiete mit angespanntem Wohnungsmarkt eine sorgsame Überprüfung der Eignung, Erforderlichkeit und Angemessenheit der Gebietsbestimmung. Mittels der Verordnungsbegründung soll die Entscheidung der jeweiligen Landesregierung nachvollziehbar gemacht werden, insbesondere im Hinblick darauf, aufgrund welcher Tatsachen sie die Gebiete mit angespannten Wohnungsmärkten bestimmt hat und welche Begleitmaßnahmen sie plant, um die Anspannung der Wohnungsmärkte zu beseitigen. Da die Pflicht zur Begründung der Gebietsverordnung zwingender Bestandteil der Ermächtigungsgrundlage ist und eine Rechtsverordnung zur Bestimmung von Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt ohne öffentlich bekannt gemachte Begründung mit dem Wortlaut und Normzweck der Ermächtigungsgrundlage nicht vereinbar ist, handelt es sich um eine Wirksamkeitsvoraussetzung, deren Fehlen zur Nichtigkeit der Verordnung führt. HO

Wohnflächenver- ordnung

Aus dem Urteil

Balkonflächen und ihre Anrechnung

Bedeutung für die Praxis

Balkonflächen sind im Regelfall nur mit einem Viertel ihrer Fläche in Ansatz zu bringen (§ 4 Nr. 4 WoFIV). Diese Regelanrechnung zu einem Viertel berücksichtigt, dass ein Balkon aufgrund einer witterungsabhängigen Nutzbarkeit einen deutlich geringeren Wohnwert hat als beispielsweise ein Wintergarten oder ein Zimmer der Wohnung. Bei einem in Norddeutschland belegenen Balkon im Erdgeschoss gilt nichts Abweichendes. Insoweit ist er aufgrund der üblichen Witterungsbedingungen in dieser Region naturgemäß nur eingeschränkt nutzbar. Auch wenn der Balkon zu einem begrünten Innenhof geht, vermag dies keinen besonderen Wohnwert im Vergleich zu anderen Durchschnittsbalkonen begründen, da Balkone nicht üblicherweise nur an größeren Straßen belegen sind, sondern regelhaft auf der Hinterseite von Häusern und häufig auch zu begrünten Innenhöfen. Es handelt sich insoweit keinesfalls um eine Ausnahmeerscheinung, sondern vielmehr um einen in Hamburg tausendfach verbreiteten allgemein durchaus üblichen Zustand. HO

Vergleichsangebote

Aus dem Urteil

Da primär die Wohnungseigentümer über die Maßnahmen der Instandhaltung und Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums entscheiden, ist das Einholen von Angeboten (auch) Aufgabe der Eigentümer selbst. Hat ein Eigentümer selbst insoweit nichts unternommen, kann er dies den anderen Eigentümern nicht als Mangelordnungsmäßiger Verwaltung vorwerfen, denn die Einholung von Vergleichsangeboten ist kein Selbstzweck.

Bedeutung für die Praxis

Das behauptete Fehlen von Vergleichsangeboten stellt zwar keinen Nichtigkeitsgrund dar, aber einen beliebten Anfechtungsgrund. Bisher wurden lediglich wenig kostenintensive Maßnahmen vom Erfordernis der drei Vergleichsangebote ausgenommen. Die Einholung eines Kurzgutachtens im Wert unter 2.000 € kann ohne Einholung von Vergleichsangeboten beschlossen werden als Vorstufe zu einer geplanten größeren Instandsetzung (vgl. AG Schöneberg, Urteil vom 14.6.2018, 772 C 73/17, ZMR 2018, 870). Soll dagegen ein Anwalt nach Stundenhonorar für die WEG tätig werden, sind bei größerem Umfang der Tätigkeit mind. drei Vergleichsangebote einzuholen. Kostenobergrenzen müssen im Beschluss nicht festgelegt werden (AG München, Urteil vom 30.8.2018, 484 C 22173/17, ZMR 2018, 1034). Generell gilt: Vor Vertragsabschluss müssen sich Eigentümer eine hinreichende Tatsachengrundlage für die Ausübung des ihnen zustehenden Ermessens verschaffen. In quantitativer Hinsicht dürften drei Angebote genügen, aber auch erforderlich sein (LG Itzehoe, Beschluss v. 19.8.2019, 11 S 64/18). Bei Maßnahmen mit Kosten von mind. 3.000 € sind mind. drei (vgl. Greiner, WEG, 4. Aufl. § 4 Rn. 136: als irrationale Mystik abzulehnen) Vergleichsangebote einzuholen (LG Hamburg ZMR 2012, 474; LG München I, ZMR 2014, 668). OR

Verstoß gegen das Belastungsverbot

Aus dem Urteil

Selbst eine Öffnungsklausel (Anpassungsvereinbarung gemäß § 10 WEG) mit dem Wortlaut „Eine Abänderung dieser Gemeinschaftsordnung kann nur mit einer Mehrheit von drei Vierteln aller Wohnungseigentümer erfolgen“, rechtfertigt nicht die Auferlegung von Leistungspflichten auf einen Sondereigentümer, der dem nicht zustimmt.

Die einzelnen Wohnungseigentümer sind nicht kraft Gesetzes verpflichtet, Instandhaltungsmaßnahmen selbst vorzunehmen oder vornehmen zu lassen; auch zur sog. „tätigen Mithilfe“ sind sie nicht verpflichtet.

Bedeutung für die Praxis

Es besteht keine Beschlusskompetenz zur Auferlegung von Leistungspflichten etwa zu baulichen Änderungen (vgl. LG Frankfurt/M., Urteil vom 26.11.2018, 2-09 S 88/17, ZMR 2019, 210). Auch ein Eigentümerbeschluss, durch welchen den Eigentümern eine wahlweise zu erfüllende Handlungspflicht auferlegt wird und in dem beschlossen wird, die Instandsetzungs-/Instandhaltungsmaßnahmen entweder durch den Eigentümer selber oder durch ein von ihm zu beauftragendes Unternehmen ausführen zu lassen, ist nichtig (LG Dortmund, Urteil vom 24.4.2018, 1 S 109/17, ZMR 2018, 615).

Durch Mehrheitsbeschluss kann über die Hausordnung ein Sondereigentümer zu Dienstleistungen nicht verpflichtet werden (a. A. zu Unrecht Merle, in: Bärmann, WEG, § 21 Rn. 99, der das Belastungsverbot nur bei Arbeiten auf öffentlichem Grund anwenden will). Aber: Die Ablehnung der Fremdvergabe von Dienstleistungen durch Negativbeschluss ist nicht identisch mit der Begründung von Leistungspflichten zulasten des Sondereigentümers (vgl. AG Krefeld, Urteil vom 15.12.2017, 13 C 22/17, ZMR 2018, 378). **OR**

AG Schöneberg, Urteil vom 15.8.2019, 771 C 39/18
WEG §§ 10, 23 ff., 43

Ansprüche der Wohnungseigentümer gegen den Verband

Aus dem Urteil

Wird ein Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung rechtskräftig für ungültig erklärt, steht einem Anspruch der Wohnungseigentümer auf Ersatz der rechtsgrundlos auf die Jahresabrechnung geleisteten Zahlungen nach den Grundsätzen der ungerechtfertigten Bereicherung (§ 812 Abs. I BGB) nicht der „Vorrang des Innenausgleichs nach Maßgabe der Abrechnung“ entgegen.

Wird ein anfechtbarer Beschluss der Eigentümer durch rechtskräftiges Urteil für ungültig erklärt, so verliert er von Anfang an (ex tunc) seine Wirkung. Dadurch entfällt auch der Verzug mit einem durch den Beschluss begründeten Zahlungsanspruch des Verbands rückwirkend.

Bedeutung für die Praxis

Im Regelfall ist der Folgenbeseitigungsanspruch, insbesondere bei bereits umgesetzten Instandsetzungsmaßnahmen ein stumpfes Schwert: Der gegen die übrigen Miteigentümer gerichtete Anspruch geht lediglich dahin, über die Folgenbeseitigung zu entscheiden bzw. Beschluss zu fassen. Die Verpflichtung zur Folgenbeseitigung hängt aber in ihrer konkreten Ausgestaltung von den Umständen des Einzelfalls, zwischenzeitlichen Entwicklungen und der aktuellen Sachlage der Gemeinschaft ab. Soweit Ermessensspielräume bestehen, ist es dabei zunächst Sache der Eigentümer innerhalb des Rahmens, den die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung stecken, darüber zu entscheiden, was konkret zu veranlassen ist (vgl. LG München I, Urteil vom 9.5.2016, 1 S 13988/15, ZMR 2016, 731). Hiervon macht das vorstehende Judikat für rückwirkend weggefallene Zahlungspflichten eine Ausnahme. **OR**

LG München I, Urteil vom 26.6.2019, 1 S 2812/18
WEG §§ 21, 28; BGB § 812 Abs. 1; ZPO §§ 91 ff.

Ersatzanspruch des Eigentümers

Aus dem Urteil

1. Dem Wohnungseigentümer, der eigenmächtig Instandsetzungs- und Instandhaltungsarbeiten am Gemeinschaftseigentum durchführt, steht kein Ersatzanspruch aus Geschäftsführung ohne Auftrag oder Bereicherungsrecht zu. Das gilt auch, wenn die durchgeführte Maßnahme ohnehin hätte vorgenommen werden müssen (insoweit Aufgabe von Senat, Urteil vom 25.9.2015, V ZR 246/14, BGHZ 207, 40 Rn. 12 f.).

2. Auch wenn der Eigentümer eine Maßnahme zur Instandsetzung oder Instandhaltung des Gemeinschaftseigentums in der irrigen Annahme durchführt, er habe diese als Sondereigentümer auf eigene Kosten vorzunehmen (hier: Fenstererneuerung), besteht ein solcher Anspruch nicht.

Bedeutung für die Praxis

Damit zieht der BGH einen Strich unter „Fensterbeschlüsse“, gerichtet auf anteilige Erstattung der vom Sondereigentümer aufgewendeten Kosten für die Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums. Während bisher meist auf die Verjährung derartiger Ansprüche (drei Jahre bei ultimo-Verjährung) oder auf Treu und Glauben abgestellt wurde, können jetzt derartige Ansprüche zurückgewiesen werden. Auch dann, wenn die vom Eigentümer durchgeführte Maßnahme ohnehin hätte vorgenommen werden müssen. Der BGH sieht bei Bejahung anteiliger Erstattungsansprüche sonst in der Praxis Abgrenzungs- und Beweisschwierigkeiten. Ein Anspruch auf Durchführung einer Instandsetzungsmaßnahme setzt nämlich voraus, dass nur ein bestimmtes und sofortiges Vorgehen ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht. Das ist nicht schon dann der Fall, wenn der Zustand des gemeinschaftlichen Eigentums überhaupt (irgend-)ein sofortiges Tätigwerden erfordert. **OR**

BGH, Urteil vom 14.6.2019, V ZR 254/17

WEG § 21 Abs. 4;

BGB §§ 687 Abs. 1, 812 Abs. 1 S. 1, 951

ZAHL DES MONATS

25,2%

Studium ohne Bude?

Studenten in Deutschland reagieren auf steigende Mieten, indem sie bei ihren Eltern wohnen bleiben, vermehrt in WGs leben oder ins Umland ausweichen. Das zeigt die Untersuchung „Studentisches Wohnen 2003 und 2018“ des Centrums für Hochschulentwicklung. Demnach lebten 2018 25,2% aller Studierenden bei ihren Eltern. 2003 lag dieser Wert noch bei 22,4%. Während 2003 nur 21,9% der Studierenden in WGs wohnten, waren es 2018 schon 30,8%. Gleichzeitig ist der Anteil derer, die privat zur Miete wohnen, von 35,8 auf 26,9% gesunken.

Eine weitere Reaktion auf die steigenden Mieten ist das Ausweichen ins Umland: 2003 wohnten nur 14% der Studenten im Umkreis von bis zu 50 km vom Hochschulstandort. 2018 stieg der Anteil auf 25,5%. Nur 67,5% wohnten direkt an der Hochschule.

„Mikroappartements bilden für Studierende aktuell eine Alternative, besonders wenn sie gleichzeitig als Kapitalanlage für die Eltern fungieren. Für viele Studenten sind sie allerdings schlicht zu teuer“, sagt Matthias Klupp aus der Geschäftsleitung von Analyse & Konzepte.

Wohnform	2003 (Anteil in %)	2018 (Anteil in %)
Eltern	22,4	25,2
Privat	35,8	26,9
Wohnheim	14,7	13,9
WG	21,9	30,8
Eigentums- wohnung	2,9	1,7
Untermiete	2,2	1,5
Fallzahl	60.253	72.503

Quelle: Centrum für Hochschulentwicklung (CHE)

Impressum

Ulrike
TrampeOlaf
BergerAnnika
KlaußmannNikola
SchelligGrit
SchaarschmidtHeike
TiedemannMonika
Glück

DAS DW-TEAM

Ulrike Trampe (UT), Chefredakteurin, 040-211165-34, ulrike.trampe@diewohnungswirtschaft.de

Olaf Berger (OB), Redakteur, 040-211165-35, olaf.berger@diewohnungswirtschaft.de

Annika Klaußmann (AK), Redakteurin, 040-211165-59, annika.klaussmann@diewohnungswirtschaft.de

Nikola Schellig (NSch), Volontärin, 040-211165-44, nikola.schellig@diewohnungswirtschaft.de

Grit Schaarschmidt, Redaktionsassistentin, 040-211165-32, grit.schaarschmidt@diewohnungswirtschaft.de

Heike Tiedemann, Verkaufsführung Hamburg, 040-211165-41, heike.tiedemann@diewohnungswirtschaft.de

Monika Glück, Grafikerin, 0931-2791-620, monika.glueck@haufe-lexware.com

HERAUSGEBER UND VERLAG

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG

Ein Unternehmen der Haufe Group

Standort Hamburg, Hufnerstraße 28, 22083 Hamburg

Geschäftsführung: Isabel Blank, Sandra Dittert, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Dominik Hartmann, Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies

Beiratsvorsitzende: Andrea Haufe, Kommanditgesellschaft, Sitz Freiburg, Registergericht Freiburg, HRA 4408

Komplementäre: Haufe-Lexware Verwaltungs GmbH, Sitz und Registergericht Freiburg, HRB 5557; Martin Laqua, USt-IdNr. DE812398835

Redaktionsanschrift: DW Die Wohnungswirtschaft Hufnerstraße 28, 22083 Hamburg, Fax: 040-211165-3332, redaktion@diewohnungswirtschaft.de, www.diewohnungswirtschaft.de

Veröffentlichungen: Zum Abdruck angenommene Beiträge und Abbildungen gehen im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen in das Veröffentlichungs- und Verbreitungsrecht des Verlages über. Überarbeitungen und Kürzungen liegen im Ermessen des Verlages. Für unaufgefordert eingesandte Beiträge übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Für mit Namen gekennzeichnete Beiträge übernimmt der Einsender die Verantwortung. Honorare für Veröffentlichungen werden nur an Inhaber der Rechte gezahlt.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar. Das gilt auch für das Erfassen und Übertragen in Form von Daten. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen stehen vollständig unter www.haufe.de.

Partner in Österreich: Robert Koch, Wohnen Plus, Singerstraße 8/10 · A-1010 Wien

Partner in der Schweiz: Daniel Krucker, Verlag wohnen, Bucheggstraße 109 · Postfach · CH-8042 Zürich

MEDIA SALES (PRINT/ONLINE)

Heike Tiedemann, 040-211165-41, heike.tiedemann@haufe.de
Michael Reischke, 0931-2791-543, michael.reischke@haufe.de
Klaus Sturm, 0931-2791-733, klaus.sturm@haufe.de

DW-STELLENMARKT

Michaela Freund, 0931-2791-777, stellenmarkt@haufe.de

BUCHUNGEN/DISPOSITION/DRUCKDATEN

Tel. 0931-2791-770, Fax 0931-2791-477, daten@haufe.de

Für Anzeigen gilt die Preisliste ab 1.1.2019. www.mediacenter.haufe.de

ABONNENTENSERVICE UND VERTRIEB

Abowerwaltung: Telefon (kostenfrei): 0800-7234249, Fax (kostenfrei): 0800-5050446, Zeitschriften@haufe.de

Bezugspreise: Jahresabonnement 141,00 €, einschließlich 7% Mehrwertsteuer. Einzelheft 15,20 €. Abonnementskündigungen sind mit einer Frist von sechs Wochen zum Quartalsende möglich und schriftlich an den Verlag zu richten (Preise ab dem 1.1.2019).

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Rewi Druckhaus, Reiner Winters GmbH, Wiesenstr. 11, 57537 Wissen, ISSN 0939-625X



Ausschreibung DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft 2020

Bezahlbares Bauen und Wohnen



Bewerben Sie sich hier unter
www.dw-zukunftspreis.de



Zukunftspreis der
Immobilienwirtschaft

DW|2020

MENSCH

trifft Digitalisierung – für mehr Effizienz,
die Sie voranbringt.



techem

Mit hocheffizienten Systemen treiben wir die Energiewende in Immobilien aktiv voran. So fördern wir klimaneutrales Wohnen, helfen die Energiekosten für die Bewohner zu senken und sorgen für mehr Rechtssicherheit und vereinfachte Prozesse bei den Vermietern.