AVW

Wir sichern Werte.

Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft

www.avw-gruppe.de

Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 92 | Mai 2016

Energie/ Umwelt 10

Gebäude/ Umfeld 13

Führung/ Kommunikation 4

Marketing 53

Deswos 55

Kann gezieltes Marketing Wohnungsunternehmen helfen, bei Entscheidungsträgern zu punkten, Herr Stolp?

Die Vermietung läuft, die Geschäftszahlen stimmen und der Bestand ist in einem durchmodernisiertem Zustand. Dennoch werden die Leistungen ehemals gemeinnütziger Wohnungsunternehmen von manchen Entscheidungsträgern auf lokaler... Seite 53

Vorsicht beim Verkauf von Firmenautos – Klären Sie vorher die steuerlich und rechtlichen Auswirkungen, rät Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin und Steuerberaterin

Bei der Veräußerung von Betriebswagen lauern steuerliche und rechtliche Fallstricke, die Unternehmen teuer zu stehen kommen können. Worauf Firmen achten sollten, um böse Überraschungen zu vermeiden... Seite 49

Forderungsmanagement: Wie spürt man abgetauchte Schuldner wieder auf, Frau Wolf?

Wer kennt es nicht im Bereich des Forderungsmanagements: Man hat endlich den Titel oder erreicht mit dem Schuldner eine Ratenzahlungsvereinbarung und plötzlich ist dieser abgetaucht. Was tun mit dem berechtigten Interesse den... Seite 25

AGB
Kontakt
Impressum
Richtlinien
Mediadaten
Ihr Account

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

Sonstige Themen: Buwog wird in HH-Bergedorf 1000 Wohnungen bauen. Buwog CEO Daniel Riedl: Der ideale Standort! Rund 430 Mio. Euro wird investiert · Astbruch und Nachbarschaden: Wer haftet, Herr Senk?

Wohnungswirtschaft *heute.*

Fakten und Lösungen für Profis

Dreigeschossigen Stadtvillen „Am Petzinsee“ Geltow (Brandenburg), modernen Interpretation klassizistischer Baukunst

Runde Gebäudeformen und riesige Innenhöfe – Living Circle – einmalige Wohnungen in Düsseldorf

4 Bauboom, möglichst günstig, aber in Top-Qualität. Geht das, Herr Irling?

10 Bremen-Findorff triftt Europe – Grundstein für Klimapioniere: Gewoba-Neubau in vorhandener Bebauung

13 Vom verdeckten zum sichtbaren Schimmelschaden mit Staubläusen, Silberfischchen & Co

21 Runde Gebäudeformen und riesige Innenhöfe – Living Circle – einmalige Wohnungen in Düsseldorf

23 Astbruch und Nachbarschaden: Wer haftet, Herr Senk?

25 Forderungsmanagement: Wie spürt man abgetauchte Schuldner wieder auf, Frau Wolf?

27 EIB-Darlehen von einer Milliarde Pfund Sterling für sozialen Wohnungsbau im Vereinigten Königreich

29 Muttis Liebling, Turteltauben und die Kleene: So verleiht die WoGe Bremerhaven Ihrer Marke Beene

32 An die Schläger, fertig, los! Die WOWI-Golftour geht in die vierte Runde! Auftakt-Turnier: 27. Mai - Potsdamer Golfclub - Berlin/Brandenburg

34 degewo mit 56,7 Mio. Euro Bilanzgewinn. In 2016 wird mit dem Bau von 2100 Wohnungen begonnen

36 „Werte – Wandel – Wirkung“ - Joseph-Stiftung lädt kirchliche Immobilienbesitzer zum 1. Zukunftsforum nach Bamberg

38 Comeback der Werkswohnung? – Neuer Trend: „Job plus Wohnung“ beim „Kampf um die besten Köpfe“

40 So ziehen wir um! Berliner und Frankfurter sind ihrem Zuhause treu - Münsteraner und Nürnberger sind besonders mobil

43 Nebenkosten sind zu hoch, sagen über 33 % der befragten Mieter. Familien und Senioren klagen besonders, ergab die TAG/TU Darmstadt Mieterstudie 2016

44 Christian Uhink von der Eisenbahnbauverein Harburg eG: So geht es per Klick bequem zur passenden Fachinformation

46 Talentmanagement – um welche Talente geht es wirklich, Frau Büchse?

49 Vorsicht beim Verkauf von Firmenautos - Klären Sie vorher die steuerlich und rechtlichen Auswirkungen, rät Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin und Steuerberaterin

51 Buwog wird in HH-Bergedorf 1000 Wohnungen bauen. Buwog CEO Daniel Riedl: Der ideale Standort! Rund 430 Mio. Euro wird investiert

53 Kann gezieltes Marketing Wohnungsunternehmen helfen, bei Entscheidungsträgern zu punkten, Herr Stolp?

55 DESWOS: Einweihung des “Georg-Potschka-Training-Centre”, Kibamba, Tansania, Werner Wilkens berichtet

Editorial

Wertschöpfung für andere, reden auch Sie mal darüber!

33 Prozent der Mieter in Deutschland klagen über zu hohe Nebenkosten. Dies ergab eine Studie der TU Darmstadt im Auftrag der TAG AG. Besonders Familien und Senioren fühlen sich betroffen. Hier sollten die Vermieter ansetzen. Eine Senkung der sogenannten zweiten Miete hilft nicht nur dem Mieter, er fühlt sich auch seinem Vermieter verbunden. Oder wie man im Marketing-Deutsch sagt: Hier klappt das Kundenbindungsinstrument. Der Vermieter muss es allerdings auch in seiner Kundenzeitschrift seinem Kunden, dem Mieter, erklären, wer an der Preisschraube „gedreht" hat. Hier wären regelmäßige Verhandlungen mit Energieversorgern und Entsorgungsbetrieben eine Möglichkeit Einsparpotentiale zu heben, so der Autor der Studie Immobilienexperte Prof. Dirk Schiereck von der TU Darmstadt. (Seite 43)

Chefredakteur Wohnungswirtschaft-heute.de
Gerd Warda; Foto WOWIheute

Das ist aber auch imagebildend fürs Unternehmen: Denn neben den Kunden/Mietern schauen auch die Eigentümer (Kommunen, Genossenschaftsmitglieder, Aktionäre) aufs Unternehmen… mit häufig fehlender Wertschätzung. Warum? Viele positive Aktivitäten bekommen sie nicht mit, weil die Aufbereitung fehlt, weil Sie die Kommunikationsinstrumente nicht nutzen. Betrachten Sie doch einfach mal Ihr Tun durch die Brille der Anderen. Was haben die Anderen Gutes von ihrem Unternehmen, und was haben Sie mit Ihrem Unternehmen für Ihre Region getan…. und das nennen Sie Wertschöpfungsstudie … Sie werden überrascht sein. (ab Seite 53 erklärt Kay Stolp mehr)

Und wo wir schon mal dabei sind. Im Wettbewerb um die Besten (Nachwuchs und Mitarbeiter) ist eine positive Außenwirkung Pflicht… keiner möchte bei einem negativ belegten Unternehmen arbeiten. Wie man die besten Talente an sich binden muss, erklärt Cordula Büchse ab Seite 46)

Mai 2016. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten.

Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda

Wie immer, bietet die führende Fachzeitschrift der Wohnungswirtschaft fundierte Beiträge, wie sie bei Printmedien kaum zu finden sind. Und Sie können jederzeit in unserem Archiv auf alle früheren Hefte zurückgreifen, ohne umständlich suchen zu müssen. So etwas bietet ihnen bisher kein anderes Medium der Wohnungswirtschaft. Unser nächstes Heft 93 erscheint am 08. Juni 2016

Führung / Kommunikation

Bauboom, möglichst günstig, aber in Top-Qualität. Geht das, Herr Irling?

Nach Jahren der „Bestandspflege“ sollen wieder Wohnungen gebaut werden. 400.000 Einheiten pro Jahr. Möglichst kostengünstig, aber in Top-Qualität. Wer von der Pflege auf das Bauen umschaltet hat viel zu bedenken. BIM, Vorfertigung, alles aus einer Hand, Vertrauen… und vieles mehr. Markus Irling, Geschäftsführer der Heinz von Heiden GmbH Vertrieb und der Deutsche Bauwelten GmbH nennt im Gespräch mit Wohnungswirtschaft-heute-Chefredakteur Gerd Warda Beispiele, gibt Tipps und zeigt Lösungen auf.

Das innovative Konzept der Akido Gärten in Würzburg kombiniert Funktionalität und Design, Offenheit und Privatsphäre, Ambiente und Energieffizienz. Entstanden sind 73 Wohnungen in fünf attraktiven Gebäuden. Alle Fotos: Heinz von Heiden

Gerd Warda: Herr Irling, Ein Wohnungsunternehmer sagte mir letztens: „Wir sind Bestandshalter. Wir können verwalten, Mieter betreuen, wir können modernisieren. Dafür haben wir auch richtig gute Architekten in unserem Team. Wenn es aber um Neubau geht, stoßen wir mit unserem Team an unsere Grenzen.“ Wie ist das in der Baubranche? Können sich Bauunternehmen aus dem Büro-, Gewerbe- und Industriebau in den Bereich Wohnungsneubau hineindenken?

Beim Neubau stoßen wir auf Grenzen

Markus Irling: Im Prinzip ist es bei den Bauunternehmern ähnlich wie bei Rechtsanwälten oder Ärzten: In den letzten Jahrzehnten hat eine sehr starke Spezialisierung stattgefunden. Und so haben wir im Markt Leute, die gut Gewerbe können, Leute die gut Industriebau können, und wir haben Leute wie uns, die gut Wohnungsbau können. Ich denke, so muss man seine Partner suchen, je nachdem um welche Aufgabe es geht, und dann gemeinsam Konzepte entwickeln.

Winsener Wiesen Süd, im Speckgürtel von Hamburg entstehen 24 hochwertige Reihen- und Doppelhäuser mit einer Wohnfläche von jeweils 111 bis 149 m².

Gerd Warda: Das ist das Problem. Ja, das Bauen von Wohnungen wollen plötzlich alle…

Markus Irling: Ja, in diesen Markt wollen wir hinein. Es geht nicht nur um die traditionellen Bestandshalter und Bestandspfleger. Es geht ja auch um ganz andere Geschäftsmodelle, wie beispielsweise mit Banken. Geld ist vorhanden, nur die Möglichkeit Erträge zu erwirtschaften kaum noch. Und da sagte mir ein Bank-Vorstand: Bringen sie mir schöne Immobilien, ich kaufe die als Bank. Mir geht es nicht darum, die an einen Kunden zu vermakeln, und zu finanzieren, sondern ich kaufe sie als Bank, weil ich dann selbst über die Mieterträge davon profitiere, zum anderen eine Wertanlage habe, die der Bank in ein paar Jahren wieder gut tut.

Gerd Warda: Wenn die Bank schon von Wertanlage spricht, müssen wir jetzt zur Qualität kommen: Was ist Neubauqualität für Sie? Wir haben auf der einen Seite den Bauschadensbericht der Bundesregierung. Und fragt man die Versicherungen, ist nach Bauabnahme die Feuchte im Gebäude und der daraus folgende Schimmel das größte Problem. Da macht schnell „Pfusch am Bau“ die Runde. Was ist passiert? Kann man Qualität heute überhaupt definieren?

Markus Irling: So wie Sie es jetzt ansprechen würde man Qualität festmachen am Ergebnis auf der Baustelle und am Haus. Das ist meiner Ansicht nach zu kurz gesprungen. Die Qualität beginnt eigentlich schon bei der ersten Idee eines Projektes. Ich möchte das an einem Beispiel erklären: In einer Stadt in Nordrhein-Westfalen wurde vor einigen Jahren die städtische Wohnungsbaugesellschaft neu aufgestellt. Der Bestand: klassische nordrhein-westfälische Mietshäuser. Man musste sich nun Gedanken machen: Wie bringt man diese Häuser auf den neuesten energetischen Stand. Wie macht man diesen Bestand so attraktiv, dass man ihn vermieten kann. Dabei kam man sehr schnell darauf, dass die Kosten, die erforderlich wären, um alles zu renovieren, nicht zum richtigen Ertrag führen. Nun hatte man ein großes Problem. Man ging zur Sparkasse und fragte: Wenn wir eine Idee haben, würdet ihr uns begleiten? Die Sparkasse sagte: Ja. Fehlte nur der richtige Partner.

Gerd Warda: Und da traten Sie auf den Plan?

Markus Irling: Ja. Wir hatten uns aufgrund von anderen Projekten in der Region einen guten Namen gemacht. Man kam auf uns zu und fragte: Könnt Ihr uns helfen? In der Konsequenz haben wir die Häuser alle abgerissen, haben einen neuen B-Plan drübergelegt. Die Wohnungsbaugesellschaft ist als Verkäufer der einzelnen Parzellen in den Markt gegangen. Wir haben den Hochbau und den Vertrieb gemacht. Die Sparkasse war für die Finanzierung der Endkunden zuständig. So ist aus diesem Geflecht etwas ganz Neues entstanden, von dem alle Partner profitiert haben. Hier beginnt meiner Meinung nach bereits die Qualitätsthematik: Bei der Planung. Was ist eigentlich das Richtige an diesem Standort? Was sollte man umsetzen? Kostenplanung: Passt das Produkt auch in die Region?

Die dreigeschossigen Stadtvillen „Am Petzinsee“ in Geltow (Brandenburg) setzen mit ihrer modernen Interpretation klassizistischer Baukunst edle Akzente. Die exklusive Apartmentanlage bietet eine sehr hohe Wohnqualität. Der angrenzende See lädt zum Verweilen ein und ist ein Paradies für Wassersportler.

Gerd Warda: Das sind ja schon strategische Fragen. Und die Technik der Gebäude?

Markus Irling: Nun die technische Planung: Wir planen unheimlich viel mit Standards, die wir tausendfach immer wieder in unseren Häusern einsetzen. Wenn ich etwas zum tausendsten Mal gemacht habe, mache ich es besser als wenn ich es zum ersten Mal mache. Selbstverständlich haben wir auch einzelne Baustellen, die nicht automatisch rund laufen. Allerdings gab es noch nie ein Haus, das wir am Ende nicht zur Zufriedenheit der Baufamilie fertiggestellt haben.

Gerd Warda: Wie sehen diese Standards konkret aus?

Markus Irling: Wir arbeiten mit einer einheitlichen Bau- und Leistungsbeschreibung. Wir überlassen die Materialbeschaffung jedoch nicht dem einzelnen Handwerker, sondern stellen selbst das Material bereit. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass auch wirklich die hochwertigen Materialien, die wir in diesem Haus sehen wollen, verbaut werden. So schließt sich der Kreis. Wir kommen in die Gewährleistungsphase und haben kaum Probleme mit den Kunden. Wir können heute noch zu den Leuten gehen die vor zehn, 15, 20 Jahren mit uns gebaut haben, da ist nichts an den Häusern, die sind alle zufrieden. Es ist also meines Erachtens der Gesamtprozess, den man unter den Qualitätsgesichtspunkten betrachten muss.
Gerd Warda: Planen Sie mit einer bestimmten Software? Zum Beispiel BIM (Building Information Modeling), sodass die nachfolgenden Gewerke genau wissen was vorher passiert ist und was sie zu tun haben?

Markus Irling: Wir haben tatsächlich einen BIM-Prozess schon seit vielen Jahren im Gesamtprozess integriert. Jedes Projekt geht durch alle Fachabteilungen, angefangen von der ersten Planungsgruppe, über die Bereiche Heizung, Statik, Holz, 3-D, 2-D, Kalkulation. Alle Abteilungen sind untereinander vernetzt. Und die Gesamtinformationen zu einem Projekt werden in unserem Bauleistungszentrum gebündelt. Dort findet dann die komplette Disposition statt: die Verplanung der Handwerker, Industriepartner, die Organisation der Baustelle und alles was damit zusammenhängt. Wir arbeiten schon seit Jahren auf diese Weise, was uns von unseren Wettbewerbern maßgeblich unterscheidet.

Gerd Warda: Sie sagten, sie kümmern sich auch um die Materialbeschaffung. Inwieweit ist das standardisiert?

Markus Irling: Wir unterstützen die Handwerker mit zum Teil vorproduzierten, halbfertigen Produkten - beispielsweise vorgeschnittene Eckverbindungen bei den Steinen. Für solche filigranen Bauteile haben wir einen Steinschneideroboter. Auch der auf der Baustelle verwendete Stahl wird bei uns vorgebogen. Die Materialien werden im Container vorgepackt und auf das konkrete Bauvorhaben disponiert. Der Handwerker ruft diese Materialien zu einem bestimmten Zeitpunkt des Bauablaufes ab. Er erhält die Materialien also mundgerecht auf die Baustelle geliefert, in einem abschließbaren Container.

Handwerker müssen nicht improvisieren

Gerd Warda: Im dritten Bauschadensbericht steht, dass Bauschäden in Höhe 6,7 Milliarden Euro im Moment der Übergabe festgestellt werden. Reduzieren Sie durch Ihre Standardisierung das Risiko des Bauschadens bei Übergabe?

Markus Irling: Wir reduzieren die Notwendigkeit, dass die Handwerker improvisieren müssen. Dadurch sichern wir die Qualität des Produktes.

Gerd Warda: Sie haben seit 1931 über 45.000 Ein- und Zweifamilien-Massivhäuser gebaut. Seit wann bauen Sie auch Mehrgeschosser. Konnten Sie ihr Wissen aus dem Ein/Zweifamilienhausbau darauf übertragen??

Markus Irling: Wir sind 2009 in den Wohnungsbau eingestiegen. Wir haben uns nämlich gefragt: Wie lässt sich das, was wir im Hausbau gut können auf den Gesamtmarkt Wohnen übertragen? Und was können wir gut im Bereich Hausbau? Lassen Sie mich etwas ausholen:
Individualität wird heute großgeschrieben. Nicht nur, aber gerade auch im Eigenheimbereich: Keiner möchte mehr uniform leben, schon gar nicht, wenn er sich ein eigenes Häuschen leisten kann. Jeder möchte das Gefühl haben, dass sich seine Art des Lebens auch in seinem Haus wiederfindet. Wir bieten allein über 150 Haus-Grundtypen an, die unendlich variabel zu verändern sind. Wir können, auf den Grundtypen aufbauend, sogar Architektenplanungen umsetzen.
Vor ein paar Jahren haben wir versucht, unsere Systemarchitektur über eine Matrix abzubilden (http://www.heinzvonheiden.de/haeuser/system-architektur/). Im Eigenheimbereich gibt es verschiedene Grundtypen, die sich hauptsächlich über die Geschossigkeit und die Dachform definieren. Die unendliche Vielfalt, die am Markt verlangt wird, geben wir in ein durch den Bau von über 45.000 Häusern gelerntes System. Alle Dinge, die bautechnisch wichtig sind, setzen wir in jedem Haus um, ohne aber dadurch Architektur, bzw. Optik, Ausstattung oder das Wohngefühl zu beeinflussen. Dadurch verringern wir Fehlerquoten enorm und sichern Qualität. Das versuchen wir in dieser Matrix darzustellen.
Im Wohnungsbaumarkt nun tummeln wir uns in einer Nische: Wir wollen die Projekte machen, die für die Großen zu klein sind und für die Kleinen zu groß. Ich rede von Wohnungsanlagen mit bis zu 100, 120 Einheiten mit Tiefgarage in unterschiedlichsten Baukörpern.

Im Innenstadtbereich von Hamburg, in Wohldorf-Ohlstedt, werden zehn moderne Doppelhäuser gebaut. Die Wohnfläche liegt jeweils bei 139 m².

Gerd Warda: Wie finden Sie Ihre Kunden?

Markus Irling: Für den Vertrieb haben wir uns strategische Partnerschaften mit Volksbanken und Sparkassen aufgebaut. Diese haben anders als die Geschäftsbanken einen regionalen Bezug und eine regionale Verantwortung. Und sie haben alle eigenständige Immobiliengesellschaften, Tochtergesellschaften oder zumindest Abteilungen, die makeln und die bisher unsere Wettbewerber waren. Jetzt sind sie nicht mehr unsere Wettbewerber, jetzt arbeiten wir gemeinsam.
Wir arbeiten also in gemeinsamen Projekten mit Volksbanken und Sparkassen, entwickeln vom ersten Gespräch an diese Projekte gemeinsam. Sie sind entweder für die Bank, für vermögende Kunden der Bank oder für Kunden der Bank, die heute noch Mieter sind, aber gern in Eigentum leben würden. So erreichen wir eine Win-Win-Situation für beide Seiten, weil die Bank dieses Geschäft für sich auch ankurbeln kann.
Auf diese Weise arbeiten wir zum Beispiel in Bad Salzungen. Dort gibt es eine Bank. Diese Bank muss Kreditgeschäfte machen. Doch wie soll sie das tun, wenn keiner eine Immobilie haben will? Die Bank kauft von uns Häuser und verkauft diese weiter. Was gewinnen wir da? Wir haben zum einen Ertrag aus dem Immobilienverkauf, wir machen die Immobilienfinanzierung. Für uns sind diese Kooperationen ein dauerhaft sicheres Geschäft. Wir haben Häuser für die Bank entwickelt. Unterstützt durch unser Bauleistungszentrum, wo diese Dinge koordiniert werden, können wir im Markt alles, was mit Wohnen zu tun hat, abdecken.

Gerd Warda: Wie sind Sie im Vertrieb aufgestellt?

Markus Irling: Wir haben einen Vertrieb mit über 300 langjährigen Partnern. Als einziges Unternehmen sind wir im Eigenheimbau flächendeckend unterwegs. Wir sprechen mit vielen Kommunen über unterschiedlichste Projekte. Beispielsweise auch zur Flüchtlingsproblematik.

Gerd Warda: Da denken Sie sicher auch an die Nachnutzung?

Markus Irling: Ja, wir haben Haustypen entwickelt, die nicht aussehen wie Containerbauten. Die von uns entwickelten Baukörper sind heute für die Flüchtlinge geeignet, aber in der Nachnutzung beispielsweise für Studenten oder für ältere Menschen, barrierefrei et cetera.

Gerd Warda: Sind die Bestandshalter nicht auch mögliche Partner für Sie? Eingangs sagte ich, es gibt eine große Gruppe, die in der Bestandsmodernisierung und dem Bestanderhalt fachlich versiert sind, aber im Neubau auf Grenzen stoßen.

Markus Irling: Absolut. In vielen Gesprächen die ich mit Vertretern der Wohnungswirtschaft geführt habe, spiegelte sich genau das wider, was Sie gesagt haben: Es wird händeringend nach verlässlichen Partnern gesucht.

Gemeinsam planen

Gerd Warda: Ich muss, wenn ich investiere, 50, 60 Jahre meine Kaltmiete erwirtschaften können. Wenn ich da, wie Sie sagen, im Anfangsgespräch schon einen Fehler mache, und falsch justiere, kann ich das nicht darstellen. Wie gehen Sie vor?

Markus Irling: Wir suchen erst die Partner, dann setzen wir uns gemeinsam hin, reden gemeinsam über das Projekt und jeder bringt sich ein. Wir sind davon überzeugt, dass Networking das zentrale Thema für die Zukunft ist. Bei der ganzen Reizüberflutung, der wir alle ausgesetzt sind, sehnen wir uns ein Stück weit nach Ordnung. So eine Ordnung kann vielleicht auch dadurch hergestellt werden, dass Unternehmen, die sich in ihrem Angebot ergänzen die Kunden innerhalb einer bestimmten Gemeinschaft gemeinsam betreuen. Der Kunde weiß: ich komme jetzt auf Empfehlung von einem, mit dem ich schon gut zusammengearbeitet habe. Diese Netzwerke führen, davon bin ich überzeugt, zu großer Stabilität für ein Unternehmen. Wir können es aber auch Qualität nennen.

Gerd Warda: Herr Irling, vielen Dank für das Gespräch.

Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser

Heinz von Heiden ist einer der führenden Massivhaushersteller Deutschlands und hat bis heute bereits 45.000 Häuser gebaut. Das Unternehmen steht für maßgeschneiderte System-Architektur, technische Innovationen und ein überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Das Angebot umfasst die gesamte Dienstleistung rund ums Bauen – vom Bau über die komplette Einrichtung des Hauses bis hin zur Übergabe. Heinz von Heiden bietet mit über 5.000 m² Ausstellungsfläche in seinen KompetenzCentren und 40 Musterhäusern, diversen Stadtbüros sowie über 350 Vertriebspartnern bundesweit und in der Schweiz Beratung und Betreuung auf höchstem Niveau. Die Heinz von Heiden GmbH Massivhäuser ist eine Tochter der Mensching Holding GmbH und Hauptsponsor des Bundesligisten Hannover 96.
www.heinzvonheiden.de

Deutsche Bauwelten GmbH

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

Energie / Umwelt

Bremen-Findorff triftt Europe – Grundstein für Klimapioniere: Gewoba-Neubau in vorhandener Bebauung

An der Kissinger Straße 5 legten Bau- und Umweltsenator Joachim Lohse und GEWOBA-Vorstand Peter Stubbe den Grundstein für einen besonderen Neubau in Findorff: Hier baut die GEWOBA bis Sommer 2017 ein Passivhaus für 16 Mietparteien, in dem das Heizen fast überflüssig wird. Der barrierefreie Neubau verfügt über Zwei- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen, sowohl kompakte Singlewohnungen als auch großzügige Familienwohnungen sind geplant. Aufzuganlage, bodentiefe Fenster, Holzböden und Einbauküchen, Balkone und Loggien in den oberen Etagen sowie Terrassen im Erdgeschoss sorgen für hohen Wohnkomfort. Mit seinem klassischen Satteldach fügt sich der Neubau harmonisch in die vorhandene Bebauungsstruktur ein. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf rund 4,5 Millionen Euro.

Südansicht des Passivhauses im Bremer Stadtteil Findorff. Foto: GEWOBA

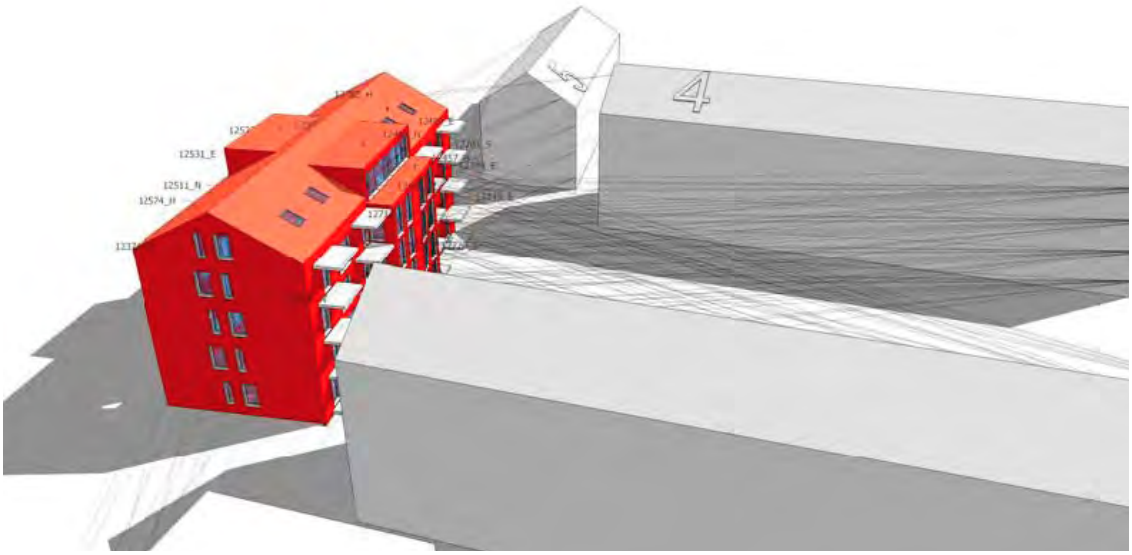
Niedrige Heizkosten und gutes Raumklima

Passivhäuser verbrauchen extrem wenig Heizenergie: Während eine unsanierte 1970er-Jahre-Wohnung durchschnittlich auf einen jährlichen Heizwärmebedarf von 200 Kilowattstunden je Quadratmeter kommt, sind es im Findorffer Passivhaus lediglich 15 Kilowattstunden. Für niedrige Heizkosten und gutes Raumklima sorgt innovative Bautechnik. Die Gebäudehülle ist hochwirksam gedämmt, eine Solaranlage produziert Strom, die automatische Lüftungsanlage sorgt mit Abwärme für Wohlfühltemperaturen und beste Raumluft. Die restliche Heizwärme stammt aus einem modernen Blockheizkraftwerk mit Kraft-Wärme-Kopplung. „Die Grundsteinlegung freut mich als Bausenator ebenso wie als Umweltsenator“, sagte Senator Lohse bei der Grundsteinlegung. „Mit dem Passivhaus vereint die GEWOBA ambitionierten Klimaschutz am Bau mit ansprechender Architektur und schafft gleichzeitig neuen Wohnraum in einem stark nachgefragten Stadtteil.“

Bauen im europäischen Kontext

bezahlbar und wohnlich bauen

Das Bauprojekt ist gleichzeitig der norddeutsche Beitrag zum europäischen Forschungsprojekt „Build-Tog“ (Building Together) des europäischen Netzwerks der Wohnungswirtschaft EURHONET (European Housing Network). Gemeinsam wurde ein Mehrfamilienhaus-Typus im Passivhausstandard entwickelt, der länderspezifisch und standortabhängig angepasst wird. Anspruch der beteiligten Wohnungsunternehmen aus fünf Ländern ist es, im Mehrfamilienhaussektor höchste Energieeffizienz mit wirtschaftlicher Bauausführung und hoher Architekturqualität zusammenzubringen. „Ich wünsche der Initiative, dass sie in Europa die verdiente Strahlkraft entwickelt. Idee und Entwurf haben das Potenzial, europaweit Referenzpunkt für das klimafreundliche Bauen zu werden“, so der Bau- und Umweltsenator. „Deswegen freut es mich umso mehr, dass die GEWOBA für Bremen vorangeht.“



Ein Passivhaus wird im Winter durch Sonneneinstrahlung zusätzlich erwärmt (solare Gewinne). Gleichzeitig darf es sich im Sommer nicht übermäßig aufheizen. Mit Hilfe eines 3D-Modells wird der Gebäudekörper auf diese Anforderungen optimiert. Zeichnung: GEWOBA

Der Neubau ist für die GEWOBA gleichzeitig Vorbereitung auf die EU-Gebäuderichtlinie. Diese legt fest, dass ab 2020 alle Neubauten im niedrigsten Energiestandard gebaut werden sollen. „Schon heute stellen wir in jedem Neubauprojekt einen besseren Energiestandard her als es die aktuellen Vorschriften verlangen“, sagt GEWOBA-Vorstand Peter Stubbe. „Mit Blick auf die Beschlüsse der Pariser Klimakonferenz muss die Wohnungswirtschaft allerdings Wege entwickeln, auch im Null-Energie-Standard bezahlbar und wohnlich zu bauen.“ Deswegen engagiere sich das Unternehmen in dem Forschungs- und Bauprojekt und tausche sich mit internationalen Partnern aus.

E-Car-Sharing schließt die Mobilitätskette

„Beim Bauen kann es nicht nur um Baustoffe, Technik und Messdaten gehen. Es geht uns auch darum, dass aus einem Gebäude ein Zuhause wird“, so Stubbe. In Sachen Klimaschutz sei ganzheitliche Bauplanung gefragt. Daher richtet das Unternehmen am Standort zusätzlich eine öffentliche Car-Sharing-Station für Elektroautos und -räder (Pedelecs) ein. Die Grundgebühr übernimmt die GEWOBA zwölf Jahre lang für die künftigen Mieter. „Wir denken die Mobilität unserer Mieter mit. Damit eröffnen wir ihnen die Chance, ihren ökologischen Fußabdruck auf ein Minimum zu reduzieren, ohne auf Komfort zu verzichten“, so Stubbe.

Die 16 Neubau-Wohnungen im Passivhaus sind nicht die einzigen, mit der die GEWOBA Wohnraum in dem beliebten, citynahen Familienquartier schafft. In einem zweiten Bauabschnitt wird die GEWOBA auf demselben Grundstück ein weiteres Gebäude mit 28 öffentlich geförderten Mietwohnungen in energetisch hervorragender Qualität errichten.

Lisa Schmees

Hintergrund: EU-Gebäuderichtlinie und das Forschungsprojekt BuildTog

Die EU-Gebäuderichtlinie sieht vor, dass ab dem Jahr 2020 alle Neubauten dem Niedrigstenergiestandard entsprechen müssen (nearly zero-energy buildings). Der Energiebedarf neuer Gebäude soll demnach gegen Null gehen und der Verbrauch wesentlich aus erneuerbaren Quellen möglichst standortnah produziert und gedeckt werden. Schon heute hat sich die GEWOBA für alle Neubauten zur Auflage gemacht, über die jeweils aktuelle Gebäudeeffizienzrichtlinie EnEV nach Möglichkeit hinauszugehen.

Um sich frühzeitig auf die verschärften Vorschriften vorzubereiten, beteiligt sich die GEWOBA als Mitglied im European Housing Network (EURHONET) im europäischen Projekt „Building Together" (BuildTog). Beteiligt sind Wohnungsbauunternehmen aus Schweden, Italien, Belgien, Frankreich und Deutschland sowie ein renommiertes französisches Architekturbüro, eine auf Passivhäuser spezialisierte Beratungsgesellschaft und der Industriepartner BASF.

Die Eurhonet-Forschungsgruppe hat einen Mehrfamilien-Passivhaus-Typus entwickelt, der von den europäischen Wohnungsunternehmen umgesetzt und an die unterschiedlichen, nationalen Standortanforderungen angepasst wird. Zu beachten sind dabei sowohl landesspezifische, klimatische und rechtliche Besonderheiten als auch Nutzergewohnheiten und die regionale Bautradition. Über die Erfahrungen und technische Fragen tauschen sich die Projektbeteiligten in drei jährlichen Arbeitstreffen aus. Das Knowhow zum nachhaltigen Bauen wird öffentlich gemacht und weitergegeben – und findet hoffentlich zahlreiche Nachahmer.

Mehr Infos per Klick.

Gebäude / Umfeld

Vom verdeckten zum sichtbaren Schimmelschaden mit Staubläusen, Silberfischchen & Co

Verdeckte, nicht sichtbare mikrobielle Belastungen in Innenräumen werden oft nicht erkannt. Anzeichen für verdeckte Schimmelschäden sind jedoch vielerorts vorhanden: Einerseits liegen nicht selten typische Geruchsbelastungen vor und sind sichtbare Schimmelschäden nur die Spitze des Eisberges. Andererseits haben sich als Folge eines zunächst nicht sichtbaren Schimmelschadens häufig (unscheinbare) Tiere eingestellt, die als sogenannte Bioindikatoren Hinweise bis eindeutige Belege für Schimmelpilzwachstum geben. Dr. Sonja Stahl, Biologin und Schimmel-Expertin am peridomus Institut Dr. Führer, bringt uns die Lebenswelt von Staubläusen, Silberfischchen & Co näher.

Dr. Sonja Stahl; Foto peridomus Institut

Die „Schimmelfresser“

Staubläuse und Milben sind klassische „Schimmelfresser“, letzteren kommt zusätzlich eine Bedeutung in gesundheitlicher Hinsicht zu. Kaum zu glauben aber wahr: Bereits in Bestimmungsbüchern aus den 1950er Jahren ist beschrieben, dass diese Insekten (Staubläuse, 3 Beinpaare) und Spinnentiere (Milben, 4 Beinpaare) sich von Schimmelpilzen ernähren und damit indirekt Schimmelschäden anzeigen.

Silberfischchen mögen es warm und feucht, Kellerasseln mindestens feucht, womit diese Urinsekten (Silberfischchen, 3 Beinpaare) und Krebstiere (Kellerasseln, viele Beinpaare) im selben “Ökosystem“ wie Schimmelpilze und Bakterien zuhause sind. Neben diesen möglichen Mitbewohnern in Wohnungen und Bürogebäuden stellen sich nachfolgend auch Tiere ein, die sich u. a. von den genannten Schimmelfressern ernähren: Raubmilben bis hin zu den räuberisch lebenden Tausendfüßern sind zu erwarten und wurden in Einzelprojekten bereits nachgewiesen.

Der Einsatz eines Schimmelspürhundes kann als weiterer und weiterführender Baustein einer tierischen Bioindikatorkette für Schimmelschäden eingeschätzt werden: Gut geschulte, regelmäßig überprüfte und deshalb als zuverlässig einschätzbare Schimmelspürhunde grenzen über ihr Markierungsverhalten verdeckte, nicht sichtbare Schimmelschäden sogar räumlich und zerstörungsfrei ein. Sie liefern damit wesentliche Entscheidungsgrundlagen bezüglich Probenahmestellen und Schadensausmaß.

Dr. Sonja Stahl
*Studium der Biologie an der Universität Würzburg
*Wiss. Mitarbeiterin am Lehrstuhl Klin. Biochemie/Pathobiochemie
*Sachverständige für Schimmelpilze am peridomus Institut Dr. Führer in Himmelstadt/Würzburg
*Lehraufträge und Beratungstätigkeit

2. Das „System Schimmel“

Arbeitsschwerpunkte: Chemische und mikrobiologische Bestandsaufnahmen in Privathäusern, Neubauten, öffentlichen Gebäuden und Bürokomplexen als Grundlage für Sanierungskonzepte

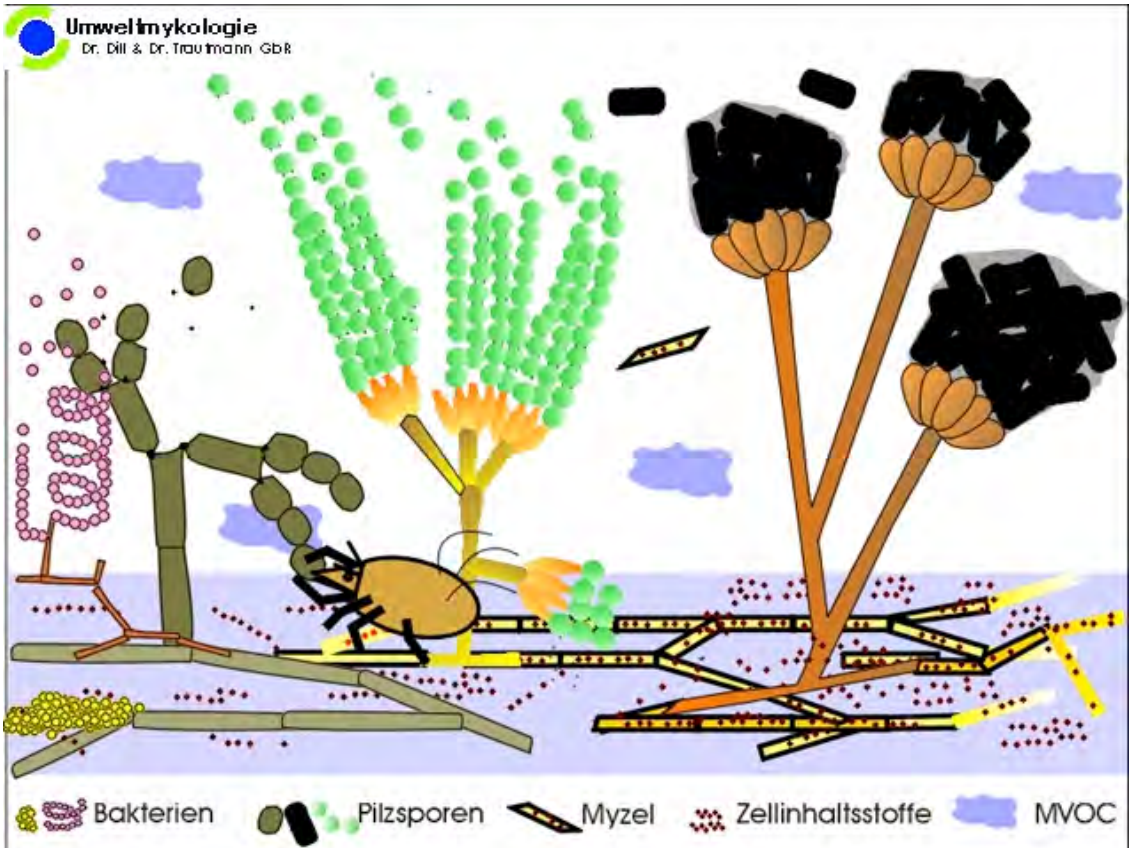
Um Belastungen von Innenräumen mit Schimmelpilzen zu erkennen (oder) auszuschließen werden in vielen Fällen Raumluftmessungen auf Sporen durchgeführt. Aus den Ergebnissen lassen sich aber oft keine eindeutigen zielführenden Aussagen über einen verdeckten Schimmelschaden ableiten, speziell wenn nur niedrige Sporenkonzentrationen nachweisbar sind. Unabhängig davon besteht Schimmel nicht nur aus Sporen.

Als „Schimmel“ wird mittlerweile ein ganzes „Ökosystem“ an einer Wand oder in einer Fußbodenkonstruktion bezeichnet. Wenn ein (verdeckter, nicht sichtbarer) Feuchteschaden in einer Fußbodenkonstruktion vorliegt, finden sich neben Einzellern und den „klassischen“ Mikroorganismen Schimmelpilze, Hefepilze und (sporenbildende) Bakterien oft auch höhere Organismen im Schadensbereich ein.

Bauteile bzw. Baumaterialen sind bei Schimmelschäden oftmals mit verschiedenartigsten Mikroorganismen überzogen, die sich auch zu einem Biofilm zusammenlagern können. Gliederfüßer (Arthropoden) grasen diese willkommene Nahrungsquelle regelrecht ab. In einem Großprojekt waren neben Milben, Staubläusen und Silberfischchen bereits zusätzlich Räuber (Tausendfüßer) in diesem Mikrokosmos auffindbar. So hat sich letztendlich eine regelrechte Nahrungspyramide aufgebaut wie sie von verschiedenartigsten Land- und Wasserökosystemen gut bekannt ist. Wichtigster Standortfaktor für „Fußbodenökosysteme“ ist die Feuchte. Nährstoffquellen können vielfältig sein, die Wahl der Baumaterialen ist oft schon ausreichend um einen funktionierenden Mikrokosmos zu etablieren. Wie auf einem verwilderten Wiesen-grundstück findet auch im Fußbodenaufbau eine Sukzession (Weiterentwicklung) hin zu höheren Organismen (-gruppen) statt.

Das „(Fußbodenöko-) System Schimmel“

- Molekulare Bestandteile: gasförmige Verbindungen (MVOC), Geruchsstoffe, Zellwandbestandteile (ß-Glucane), Toxine (Myko-, Exo-, Endotoxine),
- Zelluläre Bestandteile: Mycel, Sporenträger, Sporen, Zellwandbruchstücke
- Mikroorganismen: Schimmelpilze, Bakterien, Amöben, Biofilme
- Pflanzen-/ „Schimmelpilzfresser“: Milben, Staubläuse, Silberfischchen, Kellerasseln
- Räuber: Tausendfüßer, Raubmilben, Silberfischchen



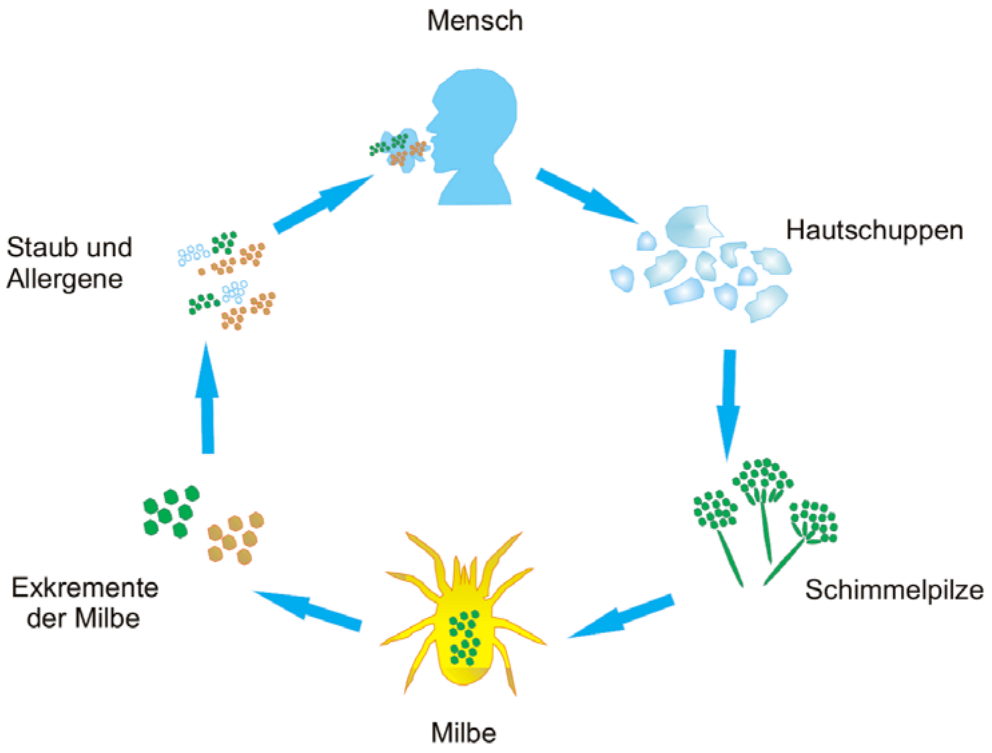
3. Milben (Acari)

In Symbiose mit bestimmten Schimmelpilzarten

Milben kommen in allen Lebensräumen der Welt vor. Schimmelfresser sind Haustaubmilben und Raubmilben. Sie sind mit bloßem Auge nicht zu erkennen – ihre Bestandteile und Ausscheidungen werden bei mikroskopischen Untersuchungen regelmäßig nachgewiesen.

Hausstaubmilben finden sich in Wohngebäuden im Staub der Fußböden und Oberflächen aber auch in Heimtextilien und Möbeln. Sie ernähren sich nicht direkt von Hautschuppen der Raumnutzer und Haustiere sondern leben in Symbiose mit bestimmten Schimmelpilzarten, die ihnen ihre Nahrung (speziell Hautschuppen) quasi vorverdauen. Die Milben fressen Schimmelpilzbestandteile und damit Allergene, die als Kot wieder ausgeschieden werden. Diese und milbenspezifische Allergene bereiten den Raumnutzern mitunter große gesundheitliche Beschwerden. Bronchialasthma, Rhinitis und Hautirritationen werden dem Vorkommen von Milben zugeschrieben. Neben Hausstaubmilben können auch „Raubmilben" (Gattung Gamasina) vorkommen. Als Jäger und Schimmelfresser tritt häufiger Lasioseius penicilliger besonders an Holzleisten von Neubauten auf.

Das Mikrobiotop einer Wohnung ist komplex: Inwieweit Symbiosen zwischen bestimmten Milbenarten und Schimmelpilzarten bestehen, muss noch erforscht werden. Bestimmten Schimmelpilzarten wird ein höheres allergenes Potential zugeschrieben – ob auch hier ein Zusammenhang mit den vergesellschafteten Milben besteht, ist zu klären.



Milben als Schimmelfresser, Ausscheidung von Allergenen

4. Staubläuse (Psocoptera)

4.1. Lebensweise und Vorkommen

Staubläuse sind Insekten, die im Freien und in Häusern vorkommen können und sich von Schimmelpilzen, Algen und Flechten ernähren. Einen Schaden richten sie in Gebäuden nur indirekt an, indem sie Lebensmittel mit Exkrementen verunreinigen. Aber: Lebensmittel die von Staubläusen befallen sind, waren schon vorher von Schimmelpilzen bewachsen. Staubläuse sind Schimmelfresser, sie ernähren sich nur selten von tierischen und pflanzlichen Stoffen.

Bezogen auf Innenraumuntersuchungen sind Staubläuse damit als eindeutiger Anzeiger einer erhöhten Feuchte und von Schimmelpilzwachstum in Wohnräumen anzusehen. Sie weiden in Häusern Schimmelrasen von Oberflächen ab. Nährstoffe für Schimmelpilze können in Fußboden- und Wandkonstruktion u. a. die Materialien selbst (Holzfaserplatten, Papier auf Gipskarton etc.) oder aber Verunreinigungen durch mangelnde Baustellenhygiene und Schmutzwassereintrag sein.

Staubläuse riechen gasförmige Emissionen von Schimmelpilzen

Massenhafte Vorkommen von Staubläusen in Neubauten weisen auf ein Problem hin, hier sind Fußboden- oder Wandkonstruktionen bereits mit Schimmelpilzen besiedelt. Staubläuse riechen gasförmige Emissionen von Schimmelpilzen lange bevor diese für die menschliche Nase wahrnehmbar sind. Im Laufe eines Trocknungsvorgangs wird sich die „Staublaus-Population" aufgrund schwindender Nahrung verringern, nach Beseitigung der Feuchteursache verschwinden Staubläuse quasi von selbst. Insektizideinsätze sind daher nicht zweckmäßig. Schimmelpilzbestandteile sind im Haus aber weiterhin vorhanden.

Es besteht die Möglichkeit, dass einzelne Staublausarten an bestimmte Arten von Schimmelpilzen angepasst sind d.h. in Symbiose leben. Schimmelpilze hätten den Vorteil, dass diese flinken Insekten Sporen in feuchten Bauteilen im Haus vertragen und damit neue Lebensräume und Nährstoffquellen für Schimmelpilz erschließen könnten.

Abb 3. Titelbild Staubläuse Kéler 1953

Zitate aus nebenstehendem Schrifttum (aus Kéler 1953):

„Wo sich in Wohn- und Speicherräumen Copeognathen massenhaft zeigen, sollen Maßnahmen zur Unterbindung der Schimmelbildung getroffen werden, ganz gleich ob Schimmelrasen sichtbar bzw. Modergeruch bemerkbar ist oder nicht."

„Besonders wenn es sich um Lebensmittel handelt sind die Staubläuse vor allem Melder eines auf die Dauer untragbaren Zustandes des Lagerraumes hinsichtlich der Temperatur, Luftfeuchtigkeit und Luftbewegung (Lüftung)"

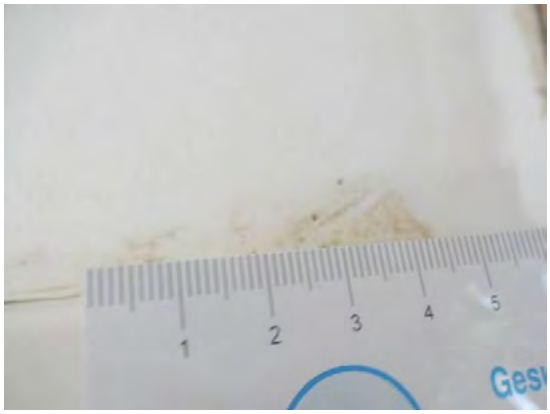
4.2. Beispiel für das Staublaus-Vorkommen in einer Neubauwohnung

Ausgangssituation:

- Mehrfamilienhaus
- Estrich wurde abgesperrt um Parkettboden „zeitnah" einbringen zu können
- Gesundheitliche Beschwerden der Raumnutzer

Erstbegehung mit Vor-Ort-Situation (Abb. 4 und 5):

- Bereichsweise massive Geruchsauffälligkeiten in der Wohnung
- Braun-graue Befall von Fußbodenleisten
- Staubläuse in Raumecken und oberhalb von Fußbodenleisten



Braun-graue Verfärbungen an der Wand oberhalb der Fußbodenleiste mit sich bewegenden punktförmigen Lebewesen (mit Pfeilen gekennzeichnet)

Mikroskopie einer Folienkontaktprobe und Nachweis einer Staublaus

Folgebegehung mit einem Schimmelspürhund, Probenahme und laboranalytische Untersuchung von Materialproben:

- Der Schimmerspürhund markiert in allen Räumen deutlich
- Die Materialuntersuchungen belegen:
- Die Wandoberflächen (Abb. 6 und 7) und Dämmlagen aus der Fußbodenkonstruktion in mehreren Räumen sind mikrobiell besiedelt.
- Neben feuchtetypischen Schimmelpilz- und Bakterienarten, finden sich an den Probenahmestellen Milben, Milbenfragmente und Milbenkot

Braun-graue bis schwarz-graue Verfärbungen an Wandoberflächen sind auf Schimmelschäden zurückführbar

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Silberfischchen im „natürlichen“ Wohnumfeld

5. Wohnungsfischchen (Zygentoma)

Der bekannteste Vertreter der Wohnungsfischchen ist das Silberfischchen (Lepisma saccharina, Abb. 8), das in Wohnungen meist im Verborgenen lebt. Silberfischen und seine größeren Verwandten die Ofen- und Papierfischchen sind flügellose aber dennoch flinke Urinsekten. Sie lieben feuchte, warme Umgebungen und ernähren sich hauptsächlich von Stärke und Zellstoff. Früher wurden sie auch als „Zuckergast“ bezeichnet.

Milben dienen Silberfischchen als tierische Nahrung. Sie gelten nicht als Krankheitsüberträger - Fraßschäden durch Silberfischchen können aber durchaus relevant sein. Ein (Massen)- Auftreten deutet auf Feuchte in Wohnungen hin, womit Silberfischchen ebenfalls Bioindikatoren für verdeckte Schimmelschäden sind.

Kellerasseln in der Fußbodenkonstruktion eines Bades

6. Kellerassel (Isopoda)

Kellerasseln (Abb. 9) mögen es feucht, womit sie ein indirektes Indiz für schimmelfreundliche Umgebungsbedingungen sind. Häufig sind sie in (alten) Kellerräumen vorzufinden, seltener in Wohnungen.

Die nebenstehende Abb. 9 ist im Bad eines älteren Gebäudes nach der Eröffnung der Fußbodenkonstruktion entstanden.

7. Tausendfüßer (Myriapoda)

Ein (massenhaftes) Auftreten von Tausendfüßern in Wohnungen, Gebäuden oder Gebäudeteilen findet man nur, wenn bereits ein fortgeschrittener Mikrokosmos in Bauteilen besteht. Die räuberischen Arthropoden sind extrem feuchte bedürftig. Sie ernähren sich von Milben und Kleininsekten.

Ein aktueller Fall einer Schule - Mikrokosmos mit räuberischen Arthropoden

Ausgangssituation:

- Wasserschaden im Untergeschoss des mehrgeschossigen Gebäudes
- Schimmelspürhund markierte im gesamten Gebäude

Vor Ort Situation bei Rückbaumaßnahmen:

- Geruchsauffälligkeiten in Gebäudebereichen
- Massenvorkommen von großen Wohnungsfischchen/ Silberfischchen und Tausendfüßern in einem Nassbereich, bei dem auch die Fußbodenkonstruktion bereichsweise nass war (Abb. 10)

Silberfischchen (Mitte links) und Hundertfüßer (unten) aus nasser Fußbodenkonstruktion

8. Fazit

Durch einen verdeckten Schimmelschaden (Anmerkung: auch durch sichtbaren) kann sich in kurzer Zeit eine Nahrungskette in Bauteilen und speziell in Fußbodenkonstruktionen aufbauen. Praxisbeispiele aus Erstbegehungen im Neubau und im Altbau verdeutlichen die Brisanz dieser „Untersuchungsmethode".

Staubläuse, Silberfischchen und Co sind damit zuverlässige Helfer eines jeden Sachverständigen. Sie liefern erste Anhaltspunkte, werden häufig unterschätzt, sind aber nicht zu vernachlässigen. Durch Entzug der Lebensgrundlage (hier in erster Linie: Entzug von Feuchtigkeit) lassen sich eine Vielzahl von „Mitbewohnern" ohne Einsatz von Bioiziden wieder vertreiben.

Der entstandene und hoffentlich entdeckte Schimmelschaden muss trotzdem fachgerecht saniert werden, da entsprechend der allgemeingültigen Einschätzung möglichst alle Bestandteile des „Ökosystems Schimmel" wie Pilzstrukturen, Toxine und Milbenkot (allergenes Potential) aus Wohnräumen entfernt werden sollten.

Zusammenfassend sind Staubläuse, Silberfischchen, Milben und Co. zuverlässige Bioindikatoren für Feuchte und damit indirekt für Schimmelwachstum in Wohnungen. Einige dieser Mitbewohner sind in der Literatur schon sehr lange als „Schimmelfresser" beschrieben. Sie sind somit sogar direktanzeigende „Messinstrumente" für Schimmelschäden oder anders ausgedrückt „Hilfstruppen" von fachkundigen Sachverständigen.

Dr. Sonja Stahl

peridomus Institut Dr. Führer, Rudolf Diesel Str. 2, D-97267 Himmelstadt/Würzburg, +49 9364 815541-0, info@peridomus.de, www.peridomus.de

Literatur

(1) Umweltbundesamt, 2002: Leitfaden zur Vorbeugung, Untersuchung, Bewertung und Sanierung von Schimmelpilzwachstum in Innenräumen, Berlin
(2) Umweltbundesamt, 2008: Leitfaden für die Innenraumhygiene in Schulgebäuden, Berlin“
(3) Umweltbundesamt, 2009: Schimmelpilze sind nicht die einzigen Übeltäter bei Feuchteschäden in Wohnungen, Information Nr. 02/2009
(4) Umweltbundesamt, 2013: Handlungsempfehlung zur Beurteilung von Feuchteschäden in Fußböden – Entwurf zur öffentlichen Diskussion vom 08.07.2013, Berlin
(5) von Kéler S, 1953: Staubläuse, Die neue Brehm Bücherei
(6) Weidner H., Sellenschlo U.,2010: Vorratsschädlinge und Hausungeziefer
(7) Wiesmüller G., Heinzow B., 2013: Gesundheitsrisiko Schimmelpilze im Innenraum
(8) Umweltbundesamt, 2009: Schimmelbefall in der Wohnung – Umweltbundesamt empfiehlt: fachgerecht sanieren ohne Desinfektionsmittel!, Presseinformation Nr. 26
(9) BVS, Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachverständiger e.V., 2011: Standpunkt „Schadstoffe in Innenräumen“, in: Der Sachverständige, 7-8/2011, 229-232.
(10) Führer G, 2014: Schimmelsanierung – Anspruch und Wirklichkeit, Tagungsband 4. Würzburger Schimmelpilz-Forum „Die Sanierung der Sanierung“
(11) Wallner J, Hanus C, Führer G, 2012: Das „Messinstrument Schimmelspürhund“, Gefahrstoffe – Reinhaltung der Luft 72/3, 94 – 98

Gebäude / Umfeld

Runde Gebäudeformen und riesige Innenhöfe – Living Circle – einmalige Wohnungen in Düsseldorf

Der Umbau des ehemaligen „Thyssen-Trade-Centers“ zum „LIVING CIRCLE“ an der Grafenberger Allee in Düsseldorf nimmt immer klarere Formen an. In dem als „bundesweites Leuchtturmprojekt“ ausgezeichneten Projekt werden in Kürze 340 Mietwohnungen, eine Kindertagesstätte und Läden für die Nahversorgung fertiggestellt. Ab Spät-Sommer sind die ersten Wohnungen bezugsfertig. Nunmehr startet die Vermarktung der einzigartigen Wohnungen.

Statt Abriss und Neubau wurde die außergewöhnliche Gebäudeform beibehalten. Es entstanden unverwechselbare Grundrisse. Alle Fotos: Catella

Die Musterwohnung ist bereits komplett eingerichtet, so dass die Interessenten nun einen Eindruck erhalten, wie das Lebensgefühl im LIVING CIRCLE sein wird, wo heute noch Bauarbeiter in Windeseile jenes Unikat erstellen, das in Düsseldorf und bundesweit seinesgleichen sucht. Wo gibt es schon Mal runde Gebäudeformen und riesige Innenhöfe mit 46 m Durchmesser? Die spezielle Gebäudeform gibt stets neue, interessante Ein- und Ausblicke frei.

Anstelle von Abriss und Neubau hatten sich Bauwert und Catella seinerzeit entschieden, die spezielle und außergewöhnliche Gebäudeform beizubehalten. Die Wohnanlage und auch die einzelnen Wohnungen bekommen so eine unverwechselbare Erscheinung. Für die Landeshauptstadt Düsseldorf bleibt zudem ein architektonisches Highlight erhalten und es entstehen moderne und wirtschaftliche Wohnungen, die alle entweder über einen großen Balkon oder eine Terrasse verfügen, teilweise sogar über einen kleinen Garten.

Durch den vielfältigen Wohnungsmix (2 bis 5 Zimmer, ca. 50 – ca. 150 m²) und die zahlreichen Grundrissvarianten hebt sich das LIVING CIRCLE deutlich von den üblichen „Schuhkarton-Grundrissen“ moderner Neubauten ab. Sowohl die Maisonettewohnung mit bis zu fünf Zimmern, eigener Haustür und Garten, als auch die effektive 2-Zimmer-Wohnung oder das Penthouse mit Weitblick findet man im Angebot. Dadurch kann ein breites Mieterspektrum angesprochen werden - Junge, Ältere, Familien, Singles, etc. „Das Projekt wird das Umfeld positiv beeinflussen“ verspricht Dr. Jürgen Leibfried von Bauwert. Das gesamte Objekt umfasst ausschließlich Mietwohnungen und keine Eigentumswohnungen.

Die weitläufigen und großzügig begrünten Innenhöfe bieten eine hohe Aufenthaltsqualität. Ergänzt wird dies durch den geplanten, sich in unmittelbarer Nähe befindlichen „Stadt-Natur-Park“, der unter anderem auch von den Projektpartnern mitfinanziert wird, sowie durch den Haniel-Park und den Grafenberger Wald mit dem idyllischen Wildpark in fußläufiger Entfernung. Auch Altstadt und Königsallee liegen nur wenige Fahrminuten entfernt – die City ist mit der neuen Wehrhahnlinie ganz entspannt zu erreichen.

www.living-circle.de
www.catella.de

vorher und nachher

Die Landeshauptstadt Düsseldorf möchte mit Bezirksbürgermeister Dr. Uwe Wagner am 4. Juni 2016 feierlich die neue „Frank-Zappa-Straße“ einweihen. Die ersten Mieter konnten sich bereits vor dem offiziellen Vermarktungsstart ihr neues Domizil sichern.

„Wir möchten, dass sich die Menschen bei uns wohl fühlen und uns lange erhalten bleiben. Jeder Mieterwechsel bedeutet für uns zusätzlichen Aufwand und deshalb haben wir bewusst die Mietpreise nicht ausgereizt“, betont Klaus Franken, Geschäftsführer von Catella Project Management.

Das LIVING CIRCLE ist aus Sicht der Landeshauptstadt Düsseldorf bemerkenswert. „Dieses Vorhaben mobilisiert ein großen Wohnraumpotential an zentraler Stelle der Innenstadt“ freut sich Oberbürgermeister Thomas Geisel. „Die Mischung aus vielen Wohnformen für unterschiedliche Zielgruppen ermöglicht die Entstehung eines lebendigen Stadtquartiers“.

Catella betreibt das Vermietungsmanagement im Auftrag der INDUSTRIA Wohnen GmbH, die das neue entstehende Wohnensemble als langfristiges Investment für Ihre Anleger erworben hat. Catella wird durch NAI apollo living unterstützt.

Red.

Führung / Kommunikation

Astbruch und Nachbarschaden: Wer haftet, Herr Senk?

Immer wieder kommt es wegen des Baumbewuchses zu Streitigkeiten zwischen Nachbarn. Im harmloseren Fall wird nur über die Beschattung des Grundstücks oder den Laubanfall gestritten. Nach Sturmereignissen kann jedoch auch größerer Sachschaden aufgrund umgestürzter Bäume oder herabgefallener Äste die nachbarschaftlichen Beziehungen trüben, wie ein vom OLG Brandenburg im vergangenen Oktober entschiedener Rechtsstreit belegt (Urteil vom 22.10.2015, Az.: 5 U 104/13).

Wolf-Rüdiger Senk; Foto AVW

Silberpappel auf Nachbars Garagendach

Die Parteien dieses Rechtsstreites stritten um Schadensersatzansprüche, da die Baumkronen zweier Silberpappeln auf dem Grundstück des Beklagten in einem Gewittersturm mit einer Windstärke von 8 Beaufort abknickten und auf das Dach einer auf dem Nachbargrundstück befindlichen Garagenanlage stürzten. Die Klägerin holte ein Sachverständigengutachten zur Schadenhöhe ein und verlangte von dem Beklagten Ersatz des Schadens mit der Begründung, er sei als Eigentümer des Nachbargrundstücks aus dem Aspekt der Verkehrssicherungspflichtverletzung für den durch die Pappeln angerichteten Schaden verantwortlich. Der Beklagte bestritt jedoch die Höhe des Schadens sowie seine Verantwortlichkeit für den Schadeneintritt. Das erstinstanzlich angerufene Landgericht (LG) wies die Klage ab.

Verletzung der Verkehrssicherungspflicht

Aber auch das zweitinstanzlich mit dem Rechtsstreit befasste Oberlandesgericht (OLG) zeigte wenig Sympathie für das Schadenersatzbegehren der Klägerin und wies die Klage gleichfalls ab. Der Senat vermochte weder eine Verletzung einer Verkehrssicherungspflicht gemäß § 823 BGB des Klägers zu erkennen noch hielt er einen verschuldensunabhängigen nachbarrechtlichen Ausgleichsanspruch analog § 906 Abs. 2 BGB der Klägerin für begründet.

Zur Frage einer möglichen Verkehrssicherungspflichtverletzung stellte das Gericht fest, dass es grundsätzlich Sache des Eigentümers sei, in regelmäßigen Abständen die auf seinem Grundstück befindlichen Bäume auf Schädigungen und Erkrankungen hin zu untersuchen und diese im Falle mangelnder Standfestigkeit auch zu beseitigen. Nicht nötig sei es jedoch, sich hierzu in jedem Falle eines Fachmannes zu bedienen, da Schädigungen eines Baums in aller Regel auch von einem Laien aufgrund abgestorbener Äste, Pilzbefalles etc. erkannt werden könnten, so dass darauf in angemessener Zeit reagiert werden könne. Eine fachmännische Kontrolle sei jedenfalls erst bei Auftreten derartiger Symptome zu veranlassen. Das OLG berief sich in diesem Kontext auf die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes (BGH), der zufolge eine Steigerung der Verkehrssicherungspflichten auch im Falle von bekanntermaßen astbruchanfälligen Bäumen wie Pappeln nicht in Betracht kommt, wenn sich diese im gesunden Zustand befinden (BGH NJW 2014, 1588).

Da der Beklagte in dem vorliegenden Fall darlegen konnte, seiner Kontrollpflicht genüge getan zu haben und ein eingeholtes Sachverständigengutachten belegte, dass die abgebrochenen Äste keinerlei Symptome gezeigt hätten, die auf eine erhöhte Bruchgefahr hingedeutet hätten, lehnte das OLG eine Verletzung einer Verkehrssicherungspflicht konsequent ab.

Auch einen nachbarrechtlichen Ausgleichsanspruch verneinte der Senat. Diesbezüglich berief er sich auf die ständige Rechtsprechung des BGH, die nachbarrechtliche Ausgleichsansprüche nach § 906 Abs. 2 BGB analog bejaht, wenn von einem Grundstück im Rahmen dessen privatwirtschaftlicher Nutzung Einwirkungen auf ein benachbartes Grundstück ausgehen, die das Maß einer entschädigungslos hinzunehmenden Beeinträchtigung übersteigen, sofern der betroffene Eigentümer gehindert war, diese Einwirkungen gemäß § 1004 Abs. 1 BGB rechtzeitig zu unterbinden (BGH NJW 2003, 1732). Die Voraussetzungen eines derartigen Anspruches sah das Gericht nicht als gegeben an, da die Baumkronen allein in Folge des Sturmes als Naturgewalt abgebrochen seien.

Aber auch einen Sekundäranspruch der Klägerin aus § 906 Abs. 2 BGB in analoger Anwendung verneinte das OLG, weil die Klägerin insoweit die Möglichkeit gehabt hätte, ihren Primäranspruch durchzusetzen. Da der Geschäftsführer der Klägerin vorgetragen hatte, man habe an den in unmittelbarer Nähe der Grundstücksgrenze befindlichen Bäumen sehr wohl Mistelbefall und abgestorbene Äste sehen können, so dass ihm die Möglichkeit offen gestanden habe, einen Anspruch nach § 1004 BGB gegebenenfalls im Rahmen eines Beweissicherungsverfahrens durchzusetzen. Damit sei die Durchsetzung eines Sekundäranspruchs ausgeschlossen.

Dieser für die Klägerin unbefriedigend ausgegangene Rechtsstreit belegt, wie wichtig es ist, sich um eigenen umfassenden Versicherungsschutz seines Eigentums zu bemühen, um nicht im Nachhinein Schadenersatzansprüche gegen Dritte mit ungewissem Ausgang verfolgen zu müssen. Hätte die Klägerin eine Gebäudeversicherung einschließlich des Risikos „Sturm“ vorgehalten, wäre diese eintrittspflichtig gewesen, da die Windstärke am Schadentag ja 8 Beaufort betrug, so dass die Voraussetzungen eines Sturms im Sinne der Versicherungsbedingungen erfüllt waren. In diesem Falle hätte der Gebäudeversicherer den Schaden reguliert, um dann ggf. aus übergegangenem Recht Regressansprüche bei dem Nachbarn weiter zu verfolgen. Eine derartige Abwicklung hätte zusätzlich den Vorteil beinhaltet, dass eine Entschädigung auf Neuwertbasis erfolgt wäre, während die Regressansprüche im Falle des Obsiegens nur zu einer Zeitwertentschädigung geführt hätten.

Wolf-Rüdiger Senk
AVW Unternehmensgruppe

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

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

Wir helfen Ihnen beim Gackern!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

Forderungsmanagement: Wie spürt man abgetauchte Schuldner wieder auf, Frau Wolf?

Wer kennt es nicht im Bereich des Forderungsmanagements: Man hat endlich den Titel oder erreicht mit dem Schuldner eine Ratenzahlungsvereinbarung und plötzlich ist dieser abgetaucht. Was tun mit dem berechtigten Interesse den Schuldner wiederzufinden?

Susanne Wolf. Foto: Wolters Kluwer

Susanne Wolf ist Experten für Forderungsmanagement im Hause Wolters Kluwer, hier speziell für AnNoText / TriMahn
Susanne.Wolf@wolterskluwer.com

Jetzt gilt es mit Strategie und Kreativität vorzugehen. Wie hoch ist die Forderung und welchen vertretbaren Aufwand kann das Unternehmen betreiben, um den Schuldner zu finden? Aufwändige Suchen für geringfügige Forderungen lohnen sich selten. Grundsätzlich darauf zu verzichten birgt die Gefahr, dass es sich in Schuldnerkreisen herum spricht, dass bei kleineren Forderungen keine Sanktionen nach sich ziehen. Schuldner zu sein ist heute kein Tabuthema mehr. Deshalb gilt es abzuwägen. Es fallen nicht nur Kosten des jeweiligen Dienstleister an, auch die Belastungen der personellen Ressource sind Bestandteil des Aufwandes. Die folgenden Vorschläge haben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie sind Möglichkeiten die wir bei meinen wohnungswirtschaftlichen Kunden diskutieren, wenn es darum geht Prozesse zu optimieren. Die genannten Unternehmen sind zufällige Beispiele einzelner Branchen und stellen keine Bewertung dar. Die Einwohnermeldeamt-Auskunft (Kosten bundesweit zwischen 2,50 €, einfache Auskunft und 30,00 € für eine Archivauskunft) bringt entweder die Antwort, dass die alte Adresse noch besteht oder der Mieter von Amtswegen abgemeldet wurde. Was nun?

Beginnen wir mit einer kreativen Suche. In unserer digitalisierten Arbeitsumgebung sind natürlich Suchmaschinen wie Google, Yahoo, Metager usw. Möglichkeiten den Schuldner zu finden. Auch in sozialen Netzwerken wie z.B. Stayfriends (kostenpflichtig), Linkedin, Facebook neigen Menschen deren Leben gerade belastet ist dazu, sich dort mit einem zweiten, anderen Leben darzustellen. Die Erkenntnisse aus solchen Suchen können durchaus überraschend sein. Es findet sich z.B. in einem Fotoforum die neue Adresse des Schuldners. Auf einem Foto mit einem Papagei, der einen Personalausweis im Schnabel hält und genau die Anschrift ins Objektiv hält. Aber ganz ehrlich: Das ist ein Ringeltäubchen, obwohl aus einer realen Schuldnersuche. Aber auch hier müssen zeitlicher Aufwand und Forderungssumme in einem vertretbaren Verhältnis stehen.

Wichtiger Praxistipp für solche Suchen: Ein unbedingter Eintrag des Arbeitgebers in der Personalakte, dass ein Mitarbeiter dienstlich bedingt surfen darf. Selbst wenn es im Unternehmen erlaubt ist zu surfen, sollte dieser Tipp unbedingt befolgt werden. Vorgesetzte und Einstellungen zu dieser Rechercheart können sich jederzeit ändern.

Vermögensauskünfte aller Schuldner in Deutschland

Schufa, Creditreform, Bürgel und weitere Anbieter für kommerzielle Auskünfte stellen eine weitere Suchoption dar. Im Bereich der Wohnungswirtschaft hat sich hier das Unternehmen supercheck aus Köln breit aufgestellt. Suchaufträge können hier dauerhaft gestellt werden, um erst bei Erkenntnis einer neuen Adresse beantwortet zu werden. Die meisten kommerziellen Dienstleister haben inzwischen Schnittstellen zu entsprechenden ERP-Softwareprodukten der Wohnungswirtschaft oder solchen für den digitalen Rechtsverkehr. Im optimalen Fall sind ERP-Software und Software für den digitalen Rechtsverkehr miteinander verbunden.

Die Kosten für diese kommerziellen Anfragen sind sehr unterschiedlich und hängen häufig von Art und Umfang des in Anspruch genommenen Dienstleistungsangebotes ab.

Ein Praxistipp wäre auch die Internetseite der Justiz: https://www.vollstreckungsportal.de/, wenn Sie keinen kommerziellen Dienstleister beauftragt haben. Dort finden Sie die Verhaftungsaufträge und die abgegebenen Vermögensauskünfte aller Schuldner in Deutschland. Mit dem Nachweis des berechtigten Interesses können Sie Ihr Unternehmen hier kostenpflichtig anmelden.

Im Rahmen der Reform der Sachaufklärung kann auch der Gerichtsvollzieher mit einer Auskunftsermittlung, bei Forderungen über 500,00 € beauftragt werden. Das setzt eine aktuelle Meldeauskunft voraus. Damit kann der Gerichtsvollzieher beim Ausländerzentralregister, den Trägern der Rentenversicherung, dem Kraftfahrtbundesamt anfragen. Kosten pro Anfrage liegen über 20,00 € (wegen variabler Gebühren der Meldeauskunft). Hierzu sollte man wissen, dass ohne angemeldeten Wohnsitz kein Fahrzeug angemeldet werden kann und die Daten des Ausländerzentralregisters u.a. durch die Einwohnermeldeämter aktualisiert werden.

Bei der Recherche stellt sich heraus, dass der Schuldner verstorben ist. Eine Anfrage beim zuständigen Nachlassgericht kann ggf. Erben ermitteln. Ein weiterer Tipp wäre hier das Standesamt am Wohnort des Schuldners, das ggf. auch über Informationen zu Angehörigen verfügen kann. In der sogenannten Sterbefallbescheinigung werden u.a. Auskunftgeber benannt, die auch Angehörige sein können. Erben die keine Immobilien aus dem Nachlass erhalten, beantragen häufig keinen Erbschein, um diese Kosten zu sparen.

Den verschollenen Mieter im Ausland zu finden ist durch fehlende Registrierung, auch im europäischen Ausland, sehr schwierig. Anfragen bei den deutschen Botschaften oder den Konsulaten werden durchaus unterschiedlich behandelt. In der Praxis finden wir Schuldner über die deutschen Botschaften. Die offizielle Lesart des Auswärtigen Amtes beruht auch auf der Abwägung des berechtigten Interesses des Gläubigers und dem gleichzeitigen schutzwürdigen Interesse des Schuldners. Suchliste für die deutschen Botschaften: http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Laenderinformationen

Und last but not least: Die Quellen aus dem eigenen Umfeld: Hausmeister, Objektmanager und vor allem die Mieter vor Ort. Menschen die sich im gemeinsamen Wohnumfeld begegnen, haben oft sehr eigene Beziehungen. Diese Informationsmöglichkeiten sollte nicht vernachlässigt werden.

Suchen Sie den Austausch mit anderen Forderungsmanagern aus den Mahn- und Klage-, sowie Rechtsabteilungen der Wohnungswirtschaft? Wir führen ständig in ganz Deutschland kostenlose Fachworkshops mit aktuellen Fachbuchtoren, Richtern oder Rechtspflegern durch. Sprechen Sie mich an.

Susanne Wolf

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

Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

EIB-Darlehen von einer Milliarde Pfund Sterling für sozialen Wohnungsbau im Vereinigten Königreich

Die Europäische Investitionsbank (EIB) stellt eine Milliarde Pfund Sterling für den Bau neuer Sozialwohnungen im Vereinigten Königreich bereit. Dabei arbeitet sie mit der Housing Finance Corporation (THFC) zusammen. Die Bereitstellung weiterer Mittel für das Investitionsprogramm der Affordable Housing Finance PLC wird dazu beitragen, dringend benötigten kostengünstigen Wohnraum zu schaffen und den Bau von Sozialwohnungen zu beschleunigen.

Milliarden-Förderung der Europäischen Investitionsbank (EIB) für den Bau neuer Sozial¬wohnungen in Großbritannien. Fotos: NHG

Howard Toplis, CEO von GreenSquare, erklärte: „Dieser Finanzierungsbeitrag ist ein Lichtblick für Menschen in Wiltshire, Oxfordshire und Gloucestershire, die nach einer Wohnung suchen und denen unser ehrgeiziges Wohnungsbauprogramm zugutekommen wird. Vor allem freuen wir uns über den ausgesprochen günstigen Zinssatz. Wir können nun in den nächsten fünf Jahren 1 000 Wohnungen bauen. Dadurch entstehen noch mehr neue, qualitativ hochwertige und bezahlbare Wohnungen in unserem Einzugsgebiet. Gleichzeitig bewirken diese eine allgemeine Aufwertung der Kommunen, in denen wir bauen."

Mehr als 70 Wohnungsbaugesellschaften haben bereits einen Finanzierungsbeitrag im Rahmen der neu¬en AHF-Initiative beantragt.

Mehr als 70 Wohnungsbaugesellschaften haben bereits einen Finanzierungsbeitrag im Rahmen der neuen AHF-Initiative beantragt. Weitere Anträge dürften in den kommenden Wochen geprüft werden. Seit Jahresbeginn wurden bereits Finanzierungen von 500 Millionen Pfund Sterling unterzeichnet. Die übrigen 500 Millionen sollen in den nächsten Wochen folgen.

Gloucester House and Durham Court

Hintergrundinformationen: Die Europäische Investitionsbank (EIB) ist die Einrichtung der Europäischen Union für langfristige Finanzierungen. Ihre Anteilseigner sind die Mitgliedstaaten der EU. Die Bank vergibt langfristige Mittel für solide Projekte, die den Zielen der EU entsprechen. www.eib.org

The Housing Finance Corporation Limited
www.thfcorp.com

Offiziell bekanntgegeben wurde das neue EIB-Darlehen anlässlich eines Besuchs von EIB-Vizepräsident Jonathan Taylor und THFC-Direktor Piers Williamson am Standort eines Sanierungsprojekts in South Kilburn, das von der Network Housing Group mit Unterstützung aus dem AHF-Programm durchgeführt wird.

„Wir freuen uns, dass die THFC und die Europäische Investitionsbank ihre enge Zusammenarbeit fortsetzen. Die Bereitstellung günstiger Finanzierungsmittel der EIB über die THFC hat die größeren Bauprogramme der Network Housing Group wesentlich unterstützt. Unter anderem konnten wir damit im Rahmen des Programms South Kilburn Phase 2 insgesamt 229 Wohnungen sanieren. Es ist toll, dass die weitere Zusammenarbeit beider Einrichtungen nun noch mehr Wohnungsbaugesellschaften und somit letztlich noch mehr Menschen zugutekommt, die eine Wohnung suchen“, freute sich Helen Evans, geschäftsführende Direktorin der Network Housing Group.

Seit 1998 hat die Europäische Investitionsbank mehr als 4,2 Milliarden Pfund Sterling für den sozialen Wohnungsbau und Stadterneuerungsvorhaben im Vereinigten Königreich bereitgestellt. Die meisten Darlehen für Wohnungsbauvorhaben hat die Bank über die THFC vergeben. Seit 2014 arbeitet sie auch direkt mit führenden Wohnungsbaugesellschaften wie Sanctuary Housing zusammen.

Vergangenes Jahr stellte die EIB langfristige Darlehen von insgesamt 5,6 Milliarden Pfund Sterling für 40 Vorhaben im Vereinigten Königreich bereit. Das war der höchste jährliche Betrag, den die EIB im Vereinigten Königreich zur Verfügung gestellt hat, seit sie 1973 ihre Tätigkeit in diesem Land aufgenommen hat. Mit ihren Darlehen förderte sie insgesamt Investitionen von knapp 16 Milliarden Pfund Sterling.

Richard Willis

Die Network Housing Group (NHG) ist eine der 15 großen Wohnungsbaugesellschaften Londons, die zusammen mehr als 19 000 Wohnungen in London, Hertfordshire und Südostengland besitzen und verwalten. Die Gesellschaft baut zudem derzeit jährlich mehr als 1 000 Wohnungen.

Die Network Housing Group will nicht nur Wohnungen bauen, sanieren und verwalten, sondern die betreffenden Gemeinden als Ganzes stärken und zu Wachstum und Wohlstand beitragen. Deshalb investiert sie jedes Jahr mehr als eine Million Pfund Sterling in Projekte, die die wirtschaftliche, soziale und ökologische Entwicklung der betreffenden Gemeinden fördern.

www.networkhg.org.uk

Führung / Kommunikation

Muttis Liebling, Turteltauben und die Kleene: So verleiht die WoGe Bremerhaven Ihrer Marke Beene

Seit 2013 setzt die WoGe Bremerhaven gemeinsam mit STOLPUNDFRIENDS die Empfehlungen eines integrierten Vermietungskonzepts um. Ein Baustein dieses Konzepts war die Überarbeitung des Außenauftritts und der Entwurf einer imagefördernden Werbekampagne. In diesem Zuge entstanden „Muttis Liebling", „Die Turteltauben" und später auch die „Kleene" als Testimonials. Inzwischen sind diese stadtbekannt – und die WoGe setzt sie erfolgreich auf unterschiedlichen Kanälen ein. Eine Erfolgsgeschichte in Bildern.

Plakatmotiv „Muttis Liebling": Mit der Kampagne „… wohnt bei der WoGe" frischt die Traditionsgenossenschaft ihr Image in Bremerhaven auf. Es gehörte anfangs etwas Mut dazu, doch inzwischen ist die WoGe stolz auf ihren auffälligen Auftritt.

Die Turteltauben in einer Weihnachtsanzeige: Die Testimonials bringen eine etwas schräge aber deutliche Linie in die Kommunikation der Traditionsgenossenschaft. Mitarbeiter der WoGe werden häufig auf die Werbung angesprochen – ein eindeutiges Zeichen dafür, dass sie funktioniert.

Anzeigenmotiv zu Ostern: Die „Kleene" hat es als Nachzüglerin zum WoGe-Testimonial gebracht. Die auffälligen Motive ziehen übrigens nicht nur Mieter an. So wurde beispielsweise eine engagierte Flüchtlingshelferin durch eine Zeitungsanzeige auf die WoGe aufmerksam – daraus entwickelte sich eine für beide Seiten fruchtbare Zusammenarbeit.

JETZT TERMINE VORMERKEN!
TURNIER BERLIN-BRANDENBURG: 27. MAI 2016
TURNIER HESSEN: 10. JUNI 2016
TURNIER BADEN-WÜRTTEMBERG: 24. JUNI 2016
TURNIER BAYERN: 08. JULI 2016
TURNIER NORDRHEIN-WESTFALEN: 19. AUGUST 2016
TURNIER NORDDEUTSCHLAND: 02. SEPTEMBER 2016
TURNIER SACHSEN-THÜRINGEN/SIEGERTURNIER: 15. OKTOBER 2016
ANMELDUNG UNTER:
WWW.WOWIGOLFTOUR.INFO
wowi golftour
2016

Wandlungsfähig: Die Kreation von Stolp und Friends verwandelt Muttis Liebling auch schon mal in einen Matrosen, wenn es der Anlass (etwa eine Sonderveröffentlichung zu einer maritimen Veranstaltung) erfordert.

Ein Highlight: Muttis Liebling („unchained") in Tarantino-Optik weist auf City-Cards junge Zielgruppen darauf hin, wie uncool es ist, noch bei seinen Eltern zu wohnen. Die Postkarten waren ruckzuck vergriffen.

Auch auf der Website macht Muttis Liebling als Testimonial für den Waschservice der WoGe eine gute Figur …

… während die Turteltauben die Gästewohnungen bewerben.

Führung / Kommunikation

An die Schläger, fertig, los! Die WOWI-Golftour geht in die vierte Runde! Auftakt-Turnier: 27. Mai – Potsdamer Golfclub – Berlin/Brandenburg

Spätestens seit Bernhard Langers Achterbahn der Gefühle beim Master-Turnier in Augusta, als das 58-jährige Urgestein den möglichen Sieg erst auf der Schlussrunde aus den Händen gab, ist der Golfsport wieder in aller Munde. Auch die Hobbyspieler freuen sich nach der gefühlt unendlich langen Winterpause auf anspruchsvolle Runden auf dem Grün. Eine Möglichkeit, das Angenehme mit dem Nützlichen zu verbinden, bietet dabei einmal mehr die WOWI-Golftour: Bereits zum vierten Mal haben Fach- und Führungskräfte aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bei der Turnierserie Gelegenheit, sich bei sieben Ausscheidungsturnieren auf den schönsten Golfanlagen Deutschlands sportlich zu messen. Die Gewinner der Netto- und Bruttowertung der Ausscheidungsturniere treffen sich am 15. Oktober in Weimar, um den besten Golfspieler der Immobilienbranche zu ermitteln.

Die vom Architekten Graf Thure-Gabriel Oxenstierna entworfene Anlage verspricht echte Herausforderungen: Bereits kurz nach der Entstehung der Golfanlage galt Bahn 11 als eine der anspruchsvollsten Par-5-Bahnen in ganz Deutschland. Grafik: Potsdamer Golfclub

Golfen auf der Obstplantage

Den Auftakt der WOWI-Golftour 2016 bildet am 27. Mai das Golfturnier Berlin/Brandenburg auf der Anlage des Potsdamer Golfclubs. Die abwechslungsreiche 18-Loch-Anlage liegt auf einer ehemaligen Obstplantage und ist von einem kilometerlangen Kanalsystem durchzogen, über das im 19. Jahrhundert Ziegel der damals dort ansässigen Ziegelei nach Berlin transportiert wurden. Es folgt das Turnier im rheinland-pfälzischen Bad Kreuznach. Dort treten die Freizeitsportler am 10. Juni auf dem Meisterschaftskurs des Golfclubs Nahetal an. Das Golfturnier Baden-Württemberg findet diesmal am 24. Juni auf der Anlage des

Golfclubs Bruchsal statt, die sich vom Rheintal kommend an die erste Hügelkette des Kraichgaus schmiegt. Ebenfalls eine reizvolle Umgebung hat der Golfclub Bergkramerhof zu bieten, auf dessen Anlage am 8. Juli das Golfturnier Bayern ausgetragen wird.

Nach einer kurzen Sommerpause wird die WOWI-Golftour 2016 mit dem Turnier Nordrhein-Westfalen fortgesetzt, das am 19. August auf der Anlage des Golfclubs Hummelbachaue ausgetragen wird. Im Golf Resort Adendorf, unweit von Hamburg gelegen, findet am 2. September das Golfturnier Norddeutschland statt, bevor die Freizeitsportler schließlich dem Ruf des Golfclubs Weimarer Land folgen, wo am 15. Oktober das Turnier Sachsen/Thüringen ausgetragen und gleichzeitig die Gesamtsieger der WOWI-Golftour 2016 ausgespielt werden.

Als einzigartige Networking-Plattform für die Branche bietet die WOWI-Golftour ideale Möglichkeiten, alte Kontakte in sportlich-lockerer Atmosphäre wieder anzutreffen oder neue Freunde kennenzulernen. Die Turnierserie wird durch die regionalen Branchenverbände und die Unternehmen Vaillant, RWE, Roto, Ista, TCS, Kermi und Dr. Adams Consulting unterstützt. Die PresseCompany, Deutschlands führende Kommunikationsagentur für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, zeichnet im Auftrag der Verbände und Sponsoren für die Organisation der WOWI-Golftour 2016 verantwortlich. „Im Rahmen der Turnierserie bringen wir Fach- und Führungskräfte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in entspannter Atmosphäre zu Sport und Networking zusammen“, erläutert Rainer Frick, Geschäftsführer der PresseCompany. „Teilnehmer haben dabei die ideale Möglichkeit, alte Bekanntschaften auf dem Grün aufzufrischen und wertvolle neue Kontakte auf einer einzigartigen Plattform für die Branche zu knüpfen.“

Weitere Informationen und Anmeldung:
www.wowigolftour.info

Führung / Kommunikation

degewo mit 56,7 Mio. Euro Bilanzgewinn. In 2016 wird mit dem Bau von 2100 Wohnungen begonnen

Berlins führendes Wohnungsunternehmen degewo hat das Geschäftsjahr 2015 mit einem Bilanzgewinn von 56,7 Mio. Euro im Konzern abgeschlossen. Im Vorjahr betrug der Gewinn noch 38 Mio. Euro. Damit befindet sich das Unternehmen seit mehr als einem Jahrzehnt auf einem stabilen Wachstumskurs und konnte das Vorjahresergebnis nochmals deutlich steigern. „Das positive Jahresergebnis gibt uns Rückenwind für unsere steigenden Investitionen in Neubau und Zukäufe", sagt degewo-Vorstand Christoph Beck im Rahmen des Jahrespressegesprächs.

Berlin Tempelhof – Schöneberg, Tirschenreuther Ring 8. Hier entstehen 82 Wohnungen für junge Familien und Singles, die alle mit Fördermitteln des Landes Berlin gebaut werden. Fertigstellung: voraussichtlich Mai 2017. Grafik: degewo bauWerk

Beitrag zur „Roadmap für 400.000 Wohnungen" des Berliner Senats

Bis zum Jahr 2026 will degewo seinen Wohnungsbestand um rund 22.000 Wohnungen vergrößern. Das ist der Beitrag des Unternehmens zur „Roadmap für 400.000 Wohnungen im Landeseigentum", die am 12. April 2016 mit Berlins Regierendem Bürgermeister Michael Müller, Stadtentwicklungssenator Andreas Geisel und den landeseigenen Wohnungsbauunternehmen unterzeichnet wurde. Erreicht werden soll dieses Ziel größtenteils durch den Bau neuer Wohnungen. Für das laufende Geschäftsjahr 2016 sind Investitionen zur Bestandspflege und -erweiterung mit einem Gesamtvolumen von 259 Mio. Euro vorgesehen. Dabei werden die Investitionen in den Neubau mit rund 114 Mio. Euro erstmals die Investitionen in die Bestandspflege mit rund 109 Mio. Euro übertreffen. Im laufenden Jahr 2016 sind Baubeginne für etwa 2.100 Wohneinheiten geplant, mittelfristig soll das Jahresvolumen noch weiter zunehmen.

114 Mio. Euro für Neubau

Bezahlbare Mieten

5,84 Euro pro qm.

Zugleich sorgt der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens dafür, dass die Mieten bei Berlins größtem Vermieter stabil bleiben. Zum Jahresende 2015 betrug die durchschnittliche Miete bei degewo 5,68 Euro pro qm. Dies entspricht einem Zu-wachs von rund 1,8 Prozent gegenüber 2014 (5,58 Euro pro qm). Damit liegen die Bestandsmieten bei degewo weiterhin deutlich unter dem Durchschnitt des Berliner Mietspiegels von 5,84 Euro pro qm.

Rückläufiger Leerstand, mehr Eigenkapital

Rückläufige Leerstände, eine kontinuierliche Entschuldung sowie das allgemein niedrige Zinsniveau trugen maßgeblich zu dem positiven Jahresergebnis bei. Nur noch zwei Prozent der Wohnungen waren bei degewo im Jahresdurchschnitt 2015 nicht vermietet, 2012 lag dieser Wert noch bei 3,3 Prozent. Leerstand ergibt sich überwiegend nur noch durch Wohnungswechsel oder laufende Modernisierungen. Die Gesamtverschuldung des degewo-Konzerns ging 2015 auf 1.977 Mio. Euro zurück, gegenüber 2.037 Mio. Euro im Vorjahr. Im gleichen Zeitraum reduzierte sich der Zinsaufwand durch das aktuell günstige Zinsniveau sowie durch Umfinanzierungen um 2,8 Mio. Euro im Vergleich zu 2014.

Der erwirtschaftete Jahresüberschuss belief sich zum Jahresende 2015 auf 93 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote stieg auf 25,7 Prozent (23,1 Prozent in 2014) und trug damit zur insgesamt positiven Entwicklung des Konzerns bei.

Lutz Ackermann

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

Wir helfen Ihnen beim Suchen.

Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

„Werte – Wandel – Wirkung“ - Joseph-Stiftung lädt kirchliche Immobilienbesitzer zum 1. Zukunftsforum nach Bamberg

Kirchliche Immobilienbesitzer aus ganz Deutschland lädt die Joseph-Stiftung zu ihrem 1. Zukunftsforum nach Bamberg ein. Unter den Stichworten „Werte – Wandel – Wirkung“ können sie am Mittwoch, 8. Juni 2016, im Bistumshaus St. Otto inspirierende Vorträge hören und vertiefende Gespräche zu aktuellen Fragen und Anliegen führen. Am Vorabend besteht die Möglichkeit, sich in gemütlicher Runde darauf einzustimmen, was die Verantwortlichen für die Bewirtschaftung von Gebäuden und Grundstücken bewegt.

Systematisches Bau- und Gebäudemanagement ist bedeutend

Der Alltag ist einem wachsenden Spannungsfeld aus demographischem Wandel, Digitalisierung und Nachhaltigkeit unterworfen – mit weitreichenden Auswirkungen auf den kirchlichen Immobilienmarkt. Auf diese Herausforderung bilden die Grundwerte der Joseph-Stiftung die Themenschwerpunkte in Bezug auf adäquate Lösungen: innovativ, bewahrend, wirtschaftlich, kirchlich-sozial.

„Wir als kirchliches Wohnungsunternehmen mit eigenem Bestand wissen: Nur wer für seine kirchlichen Immobilien ein tragfähiges Konzept besitzt, wird seine Gebäude wirtschaftlich und zukunftssicher betreiben können“, stellt Dipl.-Ing. (TU) Architekt Reinhard Zingler, Vorstand der Joseph-Stiftung, fest und weist damit auf die Bedeutung eines systematischen Bau- und Gebäudemanagements hin. Aus unterschiedlichen Blickwinkeln nähern sich vier hochkarätige Impulsgeber sich der Aufgabenstellung: Dr. Dr. Elmar Nass, Professor für Wirtschafts- und Sozialethik an der privaten Wilhelm-Löhe-Hochschule der Diakonie Neuendettelsau in Fürth, meint: „Wertewandel und Säkularisierung scheinen Hand in Hand zu wirken. Mit einladender Christlichkeit können kirchliche Akteure eine Verantwortungskultur entgegensetzen, die die säkulare Ordnung nicht aus sich hervorbringt.“

Professor Dr. Günther Bachmann, Generalsekretär des Rates für Nachhaltige Entwicklung bei der Bundesregierung in Berlin, gibt den Tipp: „Wer in Zukunft bestehen will, muss sich im Klaren darüber sein, wo man steht und man hin will. Hierfür steht der Nachhaltigkeitskodex allen Unternehmen und Institutionen zur Verfügung.“

Martin Habib, Bereichsleiter für Wodis Sigma sowie für Entwicklung & Support bei der Mainzer Aareon AG, erklärt das Building Information Modeling, das Häuser digitalisiert. Er glaubt, dass diese Innovation die Zukunft für die Branche ist.

WERTE
WANDEL
WIRKUNG
2016

1. ZUKUNFTSFORUM DER
KIRCHLICHEN IMMOBILIENBESITZER

07./08. JUNI 2016 I BAMBERG

Georg Heinze, Vorstand der Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, geht auf neue Wohn- und Betreuungsformen ein. Denn: Die Mehrheit der in Deutschland lebenden Frauen und Männer möchten im Falle des Eintretens der Pflegebedürftigkeit zu Hause versorgt werden. Demzufolge sind die Angebote den Bedürfnissen der Menschen anzupassen. Der Aachener WohnenPlus-Fonds begleitet diese Entwicklung.

Das Foyer des Bamberger Bistumshauses wird zum Marktplatz. Hier können die Gäste wie an Delikatessenständen weiteres Fachwissen sammeln. Vertreter der Joseph-Stiftung und ihrer als Dienstleister bundesweit tätigen Beteiligungsgesellschaften stehen Rede und Antwort. Diese Leistungsvielfalt bis hin zur Bewertung von umfassenden Immobilienbeständen und zur Einführung eines Bewirtschaftungsprogramms, zur Erstellung von Energiekonzepten und zum Abrechnen der Betriebskosten sowie zum Bereitstellen einer selbstentwickelten Software, um die Verkehrssicherungspflichten als Immobilieneigentümer zuverlässig und mit beherrschbarem Aufwand zu erfüllen, hat schon vor Jahren zu dem Slogan geführt: „Joseph-Stiftung. – Sicher mehr, als Sie erwarten!“

Bernhard Schneider

Angebote den Bedürfnissen der Menschen anpassen

Programm und Anmeldung (bis 20. Mai 2016) unter www.js-zukunftsforum.de.

Führung / Kommunikation

Comeback der Werkswohnung? – Neuer Trend: „Job plus Wohnung“ beim „Kampf um die besten Köpfe“

Erste Arbeitgeber gehen beim „Kampf um die besten Köpfe“ einen neuen Weg: Sie bieten ihren Mitarbeitern eine Wohnung zum Job. „Hier entwickelt sich ein neuer Trend. Die Wirtschaft reagiert auf die Wohnungskrise und setzt auf mehr Unternehmensattraktivität durch Wohnungsbau“, sagt Arnt von Bodelschwingh. Der Leiter des Berliner Forschungsinstituts RegioKontext hat das „Comeback der alten Werkswohnung“ untersucht. Der Wissenschaftler hat dazu „Pioniere unter den Arbeitgebern“ befragt – vom Handwerk bis zu Großkonzernen.

Die Studie „Wirtschaft macht Wohnen“ sieht im Bau von Mitarbeiter-Wohnungen eine Chance für angespannte Wohnungsmärkte. „Gerade in Großstädten und prosperierenden Ballungsräumen, in denen bezahlbare Wohnungen zur Mangelware geworden sind, können Arbeitgeber punkten, wenn sie auf Wohnungsbau setzen“, so von Bodelschwingh. Die Studie rechnet vor, dass bei Mitarbeiter-Wohnungen bezahlbare Mieten machbar sind. Insbesondere dann, wenn Unternehmen eigenen Baugrund nutzten und der Staat spezifische Rahmenbedingungen für den Mitarbeiter-Wohnungsbau schaffe.

Nur so könne es gelingen, private und öffentliche Arbeitgeber zum Mitarbeiter-Wohnungsbau zu motivieren. „Kommt es hier zu einer Wiederbelebung des Engagements, das Unternehmen früher einmal hatten, dann kann dies ein wichtiger Beitrag zur Bekämpfung der Wohnungskrise werden. Entscheidend ist, dass Unternehmen zusätzlichen Wohnraum schaffen. Reine Lohnzulagen machen zwar die Situation für den einzelnen Mitarbeiter erträglicher. Sie schaffen aber keine neuen Wohnungen“, sagt Arnt von Bodelschwingh.

Dieses Ergebnis der Studie nehmen der Deutsche Mieterbund (DMB) und die Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU) zum Anlass für einen Arbeitgeber-Appell. Gemeinsam mit Verbänden der Bau- und Immobilienbranche fordern sie einen „Bau-Neustart von Mitarbeiter-Wohnungen“. Hinter dieser Forderung stehen neben dem Deutschen Mieterbund und der IG BAU auch der Bundesverband Deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW), der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB), der Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB) und die Deutsche Gesellschaft für Mauerwerks- und Wohnungsbau (DGfM). Gemeinsam haben sie als Bündnis die Studie „Wirtschaft macht Wohnen“ in Auftrag gegeben.

Per Klick zur Studie „Wirtschaft macht Wohnen“

Potenzial beim Bau von Mitarbeiter-Wohnungen sehen die Initiatoren der Studie im Gesundheitssektor. Kliniken seien große Arbeitgeber. Ebenso wie bundes- und landeseigene Unternehmen. Neben der privaten Wirtschaft seien aber auch kommunale Betriebe gefordert – wie beispielsweise Stadtwerke. Insbesondere müssten sich zudem Bahn und Post wieder engagieren, fordert das Bündnis. Als Staatsunternehmen hatten Bahn und Post, so die Studie, einen erheblichen Anteil daran, dass es Ende der 70er-Jahre in der alten Bundesrepublik rund 450.000 bezahlbare Werkswohnungen gab.

Post und Bahn müssten sich wieder engagieren

„Diese alten Werkswohnungen gibt es heute allerdings so gut wie gar nicht mehr. Sie wurden in den letzten Jahrzehnten verkauft – und zwar vielfach an heute börsenorientierte Wohnungsunternehmen“, erläutert RegioKontext-Studienleiter Arnt von Bodelschwingh. Dabei sei der Wohnungsneubau ein drängendes Problem: In den kommenden Jahren müssten bundesweit 400.000 Wohnungen neu gebaut werden – pro Jahr. Davon mindestens 60.000 Wohnungen für Haushalte mit mittleren und 80.000 Wohnungen für Haushalte mit unteren Einkommen. Ein Revival des Mitarbeiter-Wohnungsbaus könne dies unterstützen.

Um das zu erreichen, sind jedoch passende Rahmenbedingungen notwendig, so die Initiatoren der Studie. Dazu gehöre, dass Arbeitgeber die Möglichkeit hätten, ihren Mitarbeitern Wohnungen verbilligt zu überlassen – ohne dabei für den geldwerten Vorteil Steuern und Sozialabgaben zahlen zu müssen. Zudem sei es notwendig, Hürden im Baurecht zu beseitigen, wenn Unternehmen auf eigenen Grundstücken Mitarbeiter-Wohnungen bauen wollten. Darüber hinaus müssten Arbeitgeber von der Förderung für den sozialen Wohnungsbau profitieren können. Auch eine Sonder-Abschreibung für Wohnungen mit Sozialbindung – etwa durch die Wiedereinführung des Paragraphen 7k im Einkommenssteuergesetz – würde sich effektiv auf den Bau von Mitarbeiter-Wohnungen auswirken.

Die Studie, so Arnt von Bodelschwingh, macht deutlich, dass der Staat hier eine aufkommende Initiative der Wirtschaft relativ rasch und wirkungsvoll für seine wohnungsbaupolitischen Aufgaben nutzen könne. Und die Praxis zeige: „Anders als bei den traditionellen Werkswohnungen setzen die ersten Arbeitgeber, die sich heute wieder auf das für sie in der Regel unbekannte Terrain des Mitarbeiter-Wohnungsbaus wagen, häufig auf die Kooperation mit externen Partnern der Bau- und Immobilienbranche. Sie wollen so den Aufwand und vor allem auch das Risiko kalkulierbar halten“, berichtet RegioKontext-Studienleiter von Bodelschwingh.

red

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

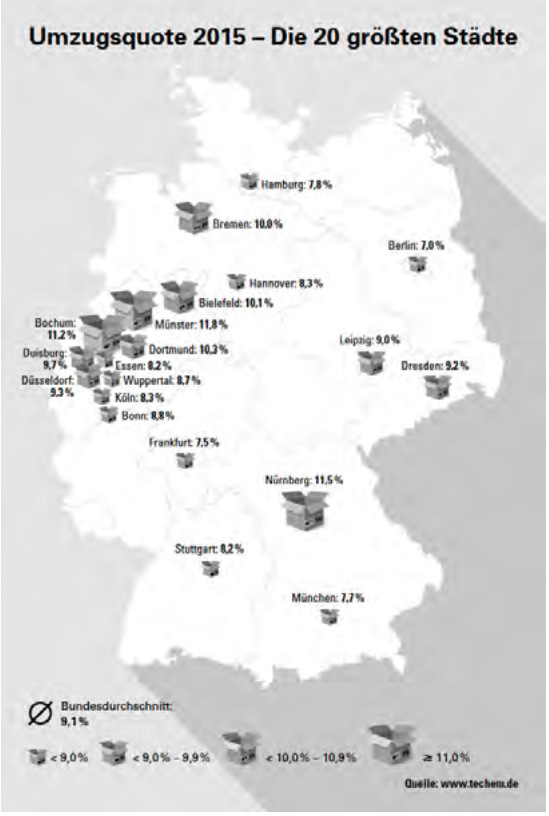
Wir lassen Ihre Uhr weiterlaufen!

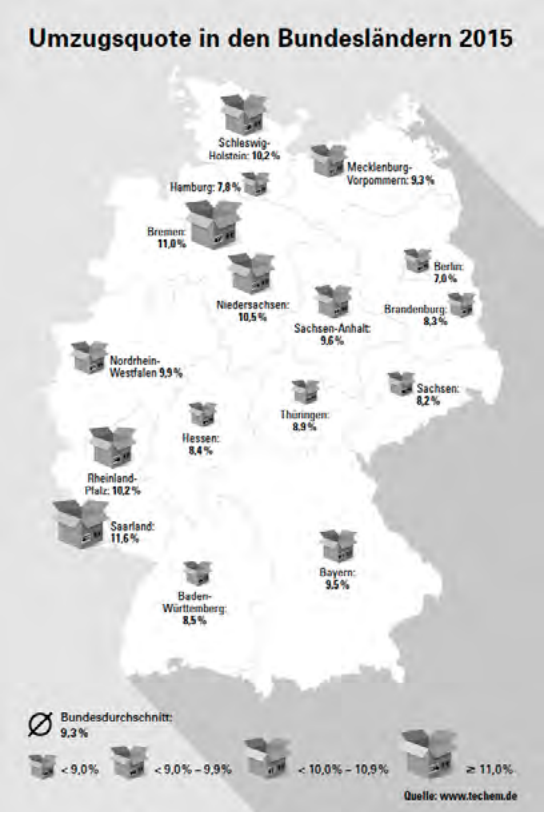
Gerd Warda warda@wohnungswirtschaft-heute.de

Führung / Kommunikation

So ziehen wir um! Berliner und Frankfurter sind ihrem Zuhause treu – Münsteraner und Nürnberger sind besonders mobil

Techem hat das Umzugsverhalten in den zwanzig größten deutschen Städten anonymisiert ermittelt und herausgefunden, dass die Mieter in Münster besonders häufig ihre Kisten packen. Mit einer Umzugsquote von 11,8 Prozent sind sie Spitzenreiter (Durchschnitt: 9,1 Prozent). Doch auch die Bewohner aus Nürnberg (11,5 Prozent) und Bochum (11,2 Prozent) sind überdurchschnittlich mobil. Im Gegensatz dazu sind die Mieter in Berlin und Frankfurt mit einer Umzugsquote von 7,0 beziehungsweise 7,5 Prozent, wie auch schon 2014, eher sesshaft. Dabei hat gerade bei den Berlinern die Umzugslust abgenommen (2014: 7,6 Prozent).





Betrachtet man die Quote in den einzelnen Bundesländern, so zieht es die Bewohner aus dem Saarland (11,6 Prozent), aus Bremen (11,0 Prozent) und aus Niedersachsen (10,5 Prozent) besonders häufig in ein neues Domizil. Im Gegensatz dazu sind neben den Berlinern auch die Bewohner aus dem Stadtstaat Hamburg (7,9 Prozent) sowie aus Sachsen (8,2 Prozent) besonders ortsverbunden. Die durchschnittliche Umzugsquote liegt hier bei 9,3 Prozent.

Fachwissen für technische Entscheider

AVW empfiehlt:

Brand ?

Einbruch

Naturgefahren

Leitungswasser-schäden

Schimmelschäden

Mehr Sicherheit für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

SCHADEN PRÄVENTION.DE
Initiative der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Risiken erkennen. Schäden vermeiden. Kosten senken.

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

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

Wir sichern Werte:
AVW Versicherungsmakler GmbH
Hammerbrookstr. 5 I 20097 Hamburg
Tel.: (040) 2 41 97-0 I Fax: (040) 2 41 97-115
E-Mail: service@avw-gruppe.de
www.avw-gruppe.de

In Kooperation die Initiatoren

AVW Unternehmensgruppe Versicherungsmakler

Wohnungswirtschaft *heute.* Fakten und Lösungen für Profis

Diese Zahlen sind das Ergebnis einer Analyse des Energiedienstleisters Techem, der im Rahmen der Verbrauchserfassung und der Heizkostenabrechnung regelmäßig über Mieterwechsel informiert wird. Basis für die statistische Auswertung waren fast zwei Millionen Wohnungen in Deutschland. Die Erfassung des Umzugsverhaltens erfolgt im Rahmen der Techem Studie „Energiekennwerte“, in der das Unternehmen einmal im Jahr anonymisierte Daten und Analysen, beispielsweise zu Energieverbrauch und –kosten in deutschen Mehrfamilienhäusern, publiziert.

Robert Woggon

Über Techem

Techem ist ein weltweit führender Anbieter für Energieabrechnungen und Energiemanagement in Immobilien. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Eschborn wurde 1952 gegründet. Techem ist heute mit über 3.500 Mitarbeitern in mehr als 20 Ländern aktiv und hat 10,3 Millionen Wohnungen im Service. In Deutschland ist Techem flächendeckend an rund 100 Standorten vertreten.

Das Leistungsangebot reicht von der Energiebeschaffung über die Erfassung und Abrechnung von Wärme und Wasser bis hin zu einem detaillierten Energiemonitoring. Des Weiteren bietet Techem neben geringinvestiven Maßnahmen, wie dem Energiesparsystem adapterm, auch innovative Contracting-Lösungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Durch den Einsatz effizienter Technik und günstigen Energiebezug werden für Eigentümer und Mieter attraktive Wärmepreise und Verbrauchseinsparungen erzielt.

Der Funkrauchwarnmelder ergänzt das Portfolio des Marktführers für funkgesteuerte Systeme zur Erfassung von Heizwärme und Wasser. Die in Kooperation mit einem akkreditierten Partnerunternehmen durchgeführte Legionellenprüfung rundet das umfassende Lösungsangebot für die Wohnungswirtschaft ab. Techem bietet hierfür als einer der wenigen Dienstleister in Deutschland ein Komplett-Paket inklusive Präventiv- und Sanierungsberatung, wobei Probenahme und Analyse durch das Partnerunternehmen erfolgen.

Im März 2016 wurde Techem vom Wirtschaftsmagazin brand eins als „Innovator des Jahres 2016“ ausgezeichnet. www.techem.de.

Führung / Kommunikation

Nebenkosten sind zu hoch, sagen über 33 % der befragten Mieter. Familien und Senioren klagen besonders, ergab die TAG/TU Darmstadt Mieterstudie 2016

Je größer die Stadt, desto stärker leiden Deutschlands Mieter unter den Kosten für das Wohnen. Während sich in den Metropolen inzwischen mehr als jeder Zweite finanziell stark durch die Miete belastet sieht, liegt dieser Wert in kleineren Städten mit 40 Prozent deutlich niedriger. Auch hält fast jeder vierte Mieter in einer Großstadt die eigenen Wohnkosten im Vergleich zu denen für ähnliche Immobilien für hoch. Familien und Senioren klagen dabei besonders über eine finanzielle Überforderung. Zu diesem Ergebnis kommt eine bevölkerungsrepräsentative Studie der TAG Immobilien AG gemeinsam mit der TU Darmstadt. Dazu wurden 2.000 Mieter in Deutschland befragt.

Jeder dritte Studienteilnehmer beurteilt neben der Miete auch die Nebenkosten als überdurchschnittlich hoch. Gerade hier können Hauseigentümer ansetzen, um die Belastung für ihre Mieter zu verringern. Das Engagement der Hauseigentümer zur Senkung der sogenannten zweiten Miete reiche nicht aus, meint die Mehrheit der Befragten. „Die Studie zeigt deutlich, dass sich die Mieter nicht nur einen größeren Einsatz der Hauseigentümer bei der Reduzierung der Nebenkosten wünschen, sondern auch nachhaltige Lösungen“, sagt Immobilienexperte Prof. Dirk Schiereck von der TU Darmstadt. Regelmäßige Verhandlungen mit Energieversorgern und Entsorgungsbetrieben seien eine Möglichkeit, eine dauerhafte Entlastung für die Mieter zu erreichen.

„Für die Hauseigentümer bieten sich viele Möglichkeiten, die sogenannte zweite Miete zu reduzieren“, sagt Claudia Hoyer, Vorstand der TAG Immobilien und zuständig für das Immobilienmanagement. „Dabei zeigen unsere Erfahrungen, dass eine Optimierung der Nebenkosten zu einer größeren Zufriedenheit und intensiveren Bindung der Mieter beiträgt. Egal ob Energie-, Wasser- oder Müllbeseitigungskosten - in allen Bereichen gibt es nach unseren Erfahrungen vielfältige Möglichkeiten, die Kosten zu senken.“

So hat sich die TAG beispielsweise bei der Abfallentsorgung Partner gesucht, die das Unternehmen und seine Mieter beim Müllmanagement unterstützen. Sie implementieren etwa Müllschleusen oder übernehmen eine umfassende Beratung und Kontrolle. An den Standorten Gera, Kassel, Salzgitter, Erfurt und Moers arbeitet TAG Immobilien mit der Musterknaben eG zusammen, die in Gera sogar ein kleines Beratungs- und Lernbüro zum Thema Müll betreibt. TAG-Vorstand Hoyer: „An diesem Standort verzeichnen wir deutlich messbare Erfolge: 2015 wurden 420 Restmüll-Entleerungen gespart, was sich nun für die Mieter in geringeren Betriebskosten auszahlt.“

Ferner arbeitet die TAG an einer Senkung der Energiekosten. So werden insbesondere bei Sanierungen sowohl Fassaden-, Dach- und Kellerdämmung als auch Fenster mit Wärmeschutzverglasung eingeplant sowie Heizungsanlagen erneuert.

Dominique Mann

Über die TAG Immobilien AG
Die TAG Immobilien AG ist ein im MDAX gelistetes börsennotiertes Unternehmen mit einer mehr als 125-jährigen Geschichte. Die Hauptstandorte sind der Großraum Hamburg und Berlin, die Region Salzgitter sowie Thüringen/Sachsen und Nordrhein-Westfalen. Insgesamt bewirtschaftet TAG aktuell rund 80.000 Wohnungen sowie dazugehörige Gewerbeflächen, Garagen und Pkw-Stellplätze. Ziel des Unternehmens ist es, die Wohnqualität für seine Mieter zu verbessern. So passt die TAG etwa ihre Bestände den modernen Wohnbedürfnissen an, engagiert sich im Umfeld der Wohnquartiere und fördert eine gute Nachbarschaft. Durch ein umsichtiges Management seiner Immobilien und eine zukunftsorientierte Entwicklung seines Portfolios senkt der Konzern kontinuierlich den Leerstand und steigert den Wert seines Gesamtportfolios.

Führung / Kommunikation

Christian Uhink von der Eisenbahnbauverein Harburg eG: So geht es per Klick bequem zur passenden Fachinformation

Ein Gerichtsurteil oder einen Fachartikel nachschlagen während der Arbeit kostet Zeit. Deshalb integriert der Anbieter Haufe jetzt seine Fachinformationen anwendungsbezogen in die wohnungswirtschaftliche Softwarelösung Haufe wowinex. Bei der Eisenbahnbauverein Harburg eG konnten die Mitarbeiter schon einmal ausprobieren, wie das funktioniert.

Christian Uhink. Foto: EBV

Rund um Vermietung und Betriebskostenabrechnung ist mit rechtlichen Änderungen immer zu rechnen. Doch wenn sich etwas tut, ist die Informationslage gut, so die Erfahrung von Christian Uhink von der Eisenbahnbauverein Harburg eG (EBV). Als Abteilungsleiter der rund 4.800 Mitglieder starken Genossenschaft verantwortet der 43-jährige Immobilienkaufmann die Betriebs- und Heizkostenabrechnungen, die Mietenkalkulation und die EDV-Administration. Wie viele seiner Kollegen aus der Wohnungswirtschaft auch, hat er seine Informationsquellen, auf die er sich verlassen kann. „Über die meisten aktuellen Entwicklungen, die uns betreffen, wie die Ankündigung einer Gesetzesnovelle, bekommen wir zeitnah Informationen von verschiedenen Stellen“, sagt er und nennt an erster Stelle den Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e. V. (VNW), dem sein Arbeitgeber angeschlossen ist.

Rückgriff auf verlässliche Informationsquellen

„Manchmal ist es für mich aber auch wichtig, ein Urteil im Mietrecht nachzulesen.“ Für solche Belange steht ihm und seinen Kollegen das wohnungswirtschaftliche Fachwissen von Haufe offen. Es ist an die beim EBV eingesetzte Softwarelösung Haufe wowinex gekoppelt, von der Startseite können die Anwender in eine webbasierte Datenbank springen und Fachbeiträge, Kommentare oder Gerichtsurteile recherchieren und abrufen. „Man kann sich hier zum Beispiel auch Musterverträge des GdW ansehen“, erklärt Uhink.

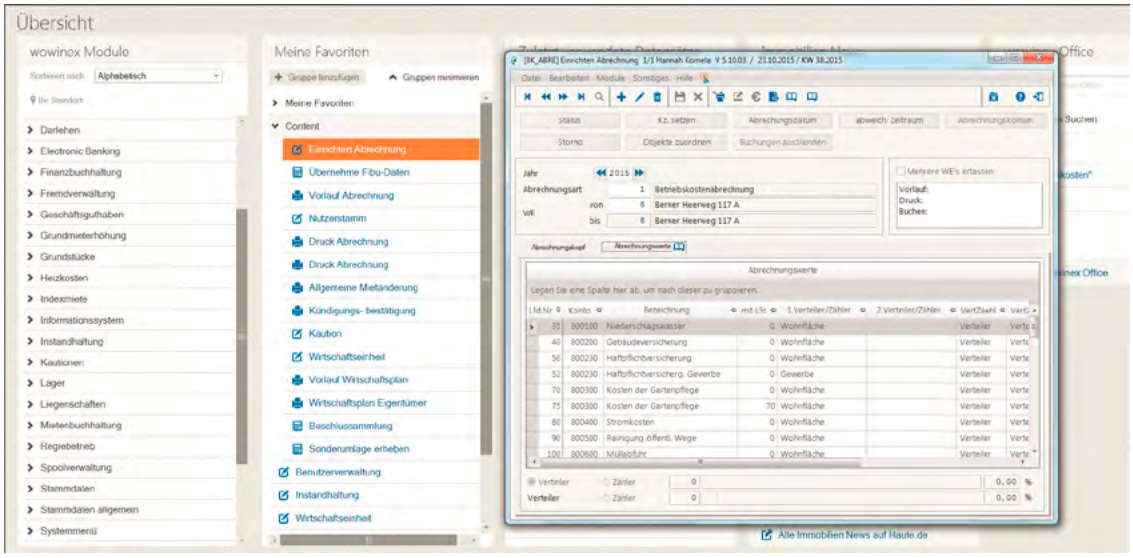
Mit Haufe wowinex arbeiten die Mitarbeiter des EBV täglich, und das bereits seit langem. Als Pilotpartner von Haufe hat man das verfügbare Release 5.1 vorab getestet. Der Fachwissensbereich wurde aufgerüstet, das News-Fenster auf der Startseite ist eine der auffälligeren Neuerungen. „Hier werden aktuelle Immobiliennachrichten angezeigt“, erklärt Uhink. „Jeder Nutzer hat die Möglichkeit, die Startseite für sich so einzustellen, dass diese News angezeigt werden sollen oder nicht. Wenn ein angezeigtes Thema interessiert, kann man sich durch einfachen Mausklick weitere Informationen hierzu holen und den Artikel komplett anzeigen lassen. Gerade im Hinblick auf Mietrechtsinformationen oder Gesetzesnovellierungen ist das auf jeden Fall ein Mehrwert.“

Fachwissen, das genau zur Aufgabe passt

Die ERP-Software Haufe wowinex macht Fachwissen anwendungsbezogen verfügbar, etwa bei der Erstellung einer Betriebskostenabrechnung; Foto Haufe

Nicht sofort ins Auge springt die neue Möglichkeit, Fachwissen in der Software kontext- und prozesssensitiv zu nutzen. Was das bedeutet, erklärt Nicole Dürst, die bei Haufe das Fachredaktionsteam Immobilien leitet: „Der Nutzer muss nicht mehr nach den benötigten Informationen suchen, vielmehr sind diese in der gerade bearbeiteten Aufgabe eingebunden. Passend zur ausgewählten Haufe wowinex-Funktion werden dem Anwender eigens zugeschnittene Inhalte angezeigt." Damit kann der Anwender direkt von seinem Dialogfenster aus zu relevanten Fachinhalten springen. Matthias Lachmann, Bereichsleiter Produktmanagement, fasst die Vorteile zusammen: „Der Anwender muss den Arbeitsvorgang nicht verlassen, findet schneller eine Antwort und kann die Lösung sofort umsetzen."

Christian Uhink hat das in seinem Arbeitsbereich ausprobiert. „Bei den Betriebskosten sieht das schon ganz gut aus", urteilt er. „Man findet direkt aus dem Modul heraus einen Absprung, um sich beispielsweise Informationen über die aktuelle Rechtsprechung hierfür zu holen." Die neue Funktion gibt es etwa beim Einrichten der Abrechnung oder der Übernahme der Betriebskosten aus der Finanzbuchhaltung. Uhink sieht darin eine praktische Ergänzung zu den Verbandsinformationen. „Der Zugriff aus den Modulen heraus ist eine gute Lösung, wenn man eine Information schnell braucht. Man kann bei Bedarf tiefer einsteigen und sich in die Hintergründe einlesen. Da jeder unserer Mitarbeiter Zugang zur Software hat, kann das Fachwissen auch jeder in unserem Unternehmen nutzen."



Der Absprung zum anwendungsbezogenen Fachwissen erfolgt vom Dialogfenster aus. Hier werden zur Definition der Betriebskosten vertiefende Informationen anhand von Gesetzen und Rechtsprechung angeboten. (Screens aus einer Testversion des Release 5.1); Foto Haufe

Auch in anderen Bereichen der Software, wie Miet- oder WEG-Verwaltung, sind Fachinformationen bereits kontextsensitiv hinterlegt. „Mit dem Release 5.2 wird das Projekt im Wesentlichen abgeschlossen sein, dann sind die Wissenselemente noch an vielen weiteren Stellen in Haufe wowinex verfügbar", sagt Nicole Dürst.

Christian Uhinks Eindruck ist jetzt schon positiv: „Das integrierte Fachwissen ist eine spannende Geschichte. Durch den modulbezogenen Direktabsprung kann man sich eine Menge Zeit ersparen, da langwieriges Durchhangeln, bis man zum gewünschten Artikel gelangt, wegfällt."

Ilonka Kunow

Führung / Kommunikation

Talentmanagement – um welche Talente geht es wirklich, Frau Büchse?

Haben Sie schon einmal etwas von der ‚Staubsauger-Strategie' gehört? Sie ist wahrscheinlich eine der schrillsten Strategien des sogenannten „War for Talents" der letzen Jahre. Talent-Scouts namenhafter Unternehmen saugen vielversprechende Hochschulabsolvent_innen vom Bewerbermarkt ab, egal ob sie einen geeigneten Job für diese haben oder nicht. Es geht einfach darum, sich die Besten der Besten zu sichern und vor allem, dafür zu sorgen, dass sie nicht dem Wettbewerb zu Gute kommen.

Cordula Büchse, Foto: Tidenhub

Na klar, der prognostizierte und zum Teil schon eingetretene Mangel an Fach- und Führungskräften ängstigt Unternehmen. Ihr Erfolg hängt davon ab, dass sie gerade im Informationszeitalter über die knappe Ressource der ‚High Potentials' verfügen. Doch was bedeutet in diesem Zusammenhang eigentlich der Begriff Talent? Und woher weiß ein Unternehmen, welche Talente nicht nur heute, sondern auch noch morgen und übermorgen die sind, die gebraucht werden?

Welche Talente werden „übermorgen" gebraucht?

Wann spricht man von Talent?

Eine allgemeine Definition bezeichnet Talent als eine außergewöhnliche Begabung einer Person auf einem bestimmten Gebiet. Ein Talent kann nicht erworben werden. Es kann aber durch Training und harte Arbeit zu einer Stärke wachsen. Talente sind daher nicht leicht zu entdecken, solange sie noch nicht zu Stärken und damit zu eindeutig beobachtbaren Merkmalen entwickelt wurden (Gallup, 2014). Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, ob Talente in den üblichen Bewerbungsverfahren überhaupt diagnostiziert werden können. Erstaunlich ist, dass sich Talente immer nur auf die Fähigkeiten einzelner Akteure beziehen. Es ist immer noch der Held_innen- Mythos, der in unseren Organisationen herrscht. Die Devise lautet: stelle die besten Talente ein, qualifiziere sie weiter und dein Unternehmen wird im Markt die Nase vorn haben.

Fähigkeiten einzelner Akteure?

Teamleistung vor Einzelleistung

Aus meiner Sicht ist diese Herangehensweise überholt. Das Umfeld von Organisationen (und die Organisationen selbst) ist in unserer digitalisierten und globalisierten Welt so komplex und unvorhersehbar geworden (Stichwort VUKA-Welt*), dass die Herausforderungen nicht mehr von Einzelspielern erfasst und schon gar nicht gelöst werden können. Komplexität kann nur mit Komplexität begegnet werden und damit sind individuelle Aktivitäten und Entscheidungen der falsche Hebel. Es wird zunehmend darum gehen, unterschiedliche Perspektiven auf ein Problem anzulegen, verschiedene Ideen durchzuspielen, gemeinsam zu lernen und Entscheidungen als Teamprozess zu verstehen.

meet & grill

Das Grill-Event für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Termine:

14. April 2016:	München (Ziemann´s Kochschule)
19. Mai 2016:	Berlin (Weber Grillakademie)
16. Juni 2016:	Hamburg (Weber Grillakademie in der StarKüche)
21. Juli 2016:	Stuttgart (1893 – das Clubrestaurant)
25. August 2016:	Köln (Santos Grillschule)
15. September 2016:	Ingelheim bei Frankfurt (Weber Grillakademie im Kloster Engelthal)

Anmeldung unter:

www.pressecompany.de/events
oder meet-and-grill@pressecompany.de

Mit anderen Worten: Nicht der/die Einzelne erzielt heutzutage in einer Organisation Erfolge, sondern Erfolge werden in der Regel von Teams erzielt. Teamleistung steht vor Einzelleistung. Und damit Teamtalent vor Einzeltalent. Das, was wir aus dem Mannschaftssport kennen, nämlich dass das Ganze mehr ist, als die Summe seiner Teile sollte noch konsequenter auf Unternehmensleistungen übertragen werden. Das bedeutet, dass es beim Lösen von Problemen auf die Teamleistung ankommt, oder eben auf das Talent, dass das Team dafür mitbringt.

Teams entwickeln Talente

Bei dieser Betrachtungsweise erhält das Team die Verantwortung für den Erfolg und damit auch die Aufgabe, sein Talent zu definieren und es entsprechend der Aufgaben weiter zu entwickeln. Dies löst es, in dem es eigenständig darüber entscheidet, ob es mit der Weiterbildung der eigenen Ressourcen Lösungskompetenz erreicht, oder Qualifikation von Außen herein holen muss. Immer häufiger wird die Personalsuche und –auswahl von Teams selbst übernommen, denn meistens wissen die Teammitglieder am besten, wo sie geeignete Kandidat_innen finden und können deren Kompetenz auch besser einschätzen als ein externer Personalprofi.

Unternehmen tun also gut daran, aus dem ‚War for Talents' auszusteigen. Wenn sie lernen, ihren Teams mehr Verantwortung zu übertragen und Talente nicht zu individualisieren ernten Sie Erfolg auf mehreren Ebenen:

Sie fördern Kooperation und vernetztes Denken, finden leichter die Menschen, die sie für die Lösung ihrer Probleme benötigen und entfalten eine höhere Sogwirkung, denn es ist viel überzeugender von Menschen angesprochen zu werden, die später die direkten Teamkolleg_innen sind, als von Personalverantwortlichen.

Cordula Büchse

cb@tidenhib-beratung.de
0178-6832830
www.tidenhub-beratung.de

TIDENHUB
BERATUNG FÜR BEWEGTE ZEITEN.

In der Lernwerkstatt von TIDENHUB und ORGANEO in Hamburg können Sie gemeinsam mit anderen Personalverantwortlichen über die neuen Herausforderungen und Gestaltungsmöglichkeiten von HR diskutieren. Sie erhalten ein tieferes Verständnis der zunehmenden Dynamisierung und Komplexität der Arbeitswelt und entwickeln erste eigene Ideen um sich als HR zu positionieren. Die Termine sind der 19. April oder der 31. Mai 2016. Hier erfahren Sie mehr.

Zum Weiterlesen:

- Marcus Buckingham, Donald O. Clifton: Entdecken Sie Ihre Stärken jetzt! (Sonderausgabe): Das Gallup-Prinzip für individuelle Entwicklung und erfolgreiche Führung, Campus 2014
- Esther Derby & Diana Larsen: Agile Retrospectives: Making Good Teams Great (Pragmatic Programmers), Pragmatic Programmers 2006
- Boris Gloger: Selbstorganisation braucht Führung: Die einfachen Geheimnisse agilen Managements, Hanser 2014

Führung / Kommunikation

Vorsicht beim Verkauf von Firmenautos – Klären Sie vorher die steuerlich und rechtlichen Auswirkungen, rät Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin und Steuerberaterin

Bei der Veräußerung von Betriebswagen lauern steuerliche und rechtliche Fallstricke, die Unternehmen teuer zu stehen kommen können. Worauf Firmen achten sollten, um böse Überraschungen zu vermeiden.

Zuverlässige und repräsentative Firmenwagen sind für viele Unternehmen unentbehrlich. Nicht wenige entscheiden sich spätestens nach Ablauf der sechsjährigen Abschreibung für eine Neuanschaffung und den Verkauf des alten Fahrzeugs. Leicht werden beim Autoverkauf steuerliche und rechtliche Aspekte übersehen. Der Verkauf von Firmenwagen erfordert ebenso viel Weitblick wie deren Einkauf, betont die Wirtschaftskanzlei WWS aus Mönchengladbach. Ansonsten laufen Unternehmen Gefahr, dass unvorhergesehene Zusatzkosten entstehen.

Der Erlös für den alten Firmenwagen dient oft zur Finanzierung des Neuen. Naturgemäß sind Firmen darauf bedacht, das alte Gefährt für einen guten Preis zu veräußern. Wer es clever anstellt, verkauft den Wagen für einen Betrag, der deutlich über dem Buchwert liegt. Doch Vorsicht: „Zählt der Firmenwagen zum Betriebsvermögen, hält der Fiskus beim Verkauf die Hand auf“, betont Dr. Stephanie Thomas, Rechtsanwältin und Steuerberaterin der WWS. „Ein etwaiger privater Nutzungsanteil und dessen vorangehende Besteuerung bleiben unberücksichtigt. Die Differenz zwischen Buchwert und Verkaufspreis ist Gewinn und als solcher voll steuerpflichtig“. Laut Bundesfinanzhof ist steuerlich auch unerheblich, wenn aufgrund privater Veranlassung der Wagen nur teilweise abgeschrieben werden konnte (BFH, Az. X R 14/12).

Veräußert etwa eine GmbH ihren Firmenwagen für 13.000 Euro netto, der einen Restbuchwert von 6.000 Euro hat, macht sie 7.000 Euro Gewinn. Somit werden etwa 2.100 Euro Körperschaft- und Gewerbesteuer plus 2.470 Euro Umsatzsteuer fällig. Deshalb sollten Unternehmen die Steuer von vornherein einkalkulieren, um Überraschungen zu vermeiden.

Nicht nur bei Verkaufspreisen über dem Buchwert müssen Firmen aufpassen. „Veräußern Unternehmer einen Firmenwagen zum Buchwert oder sogar darunter an einen Gesellschafter, stellt das Finanzamt schnell die Angemessenheit des Kaufpreises in Frage“, mahnt WWS-Expertin Dr. Thomas. „Firmen sollten zur Sicherheit immer ein Sachverständigengutachten einholen, um Vorbehalte der Finanzbeamten leichter zu entkräften.“

Ein Firmenauto gehört nur dann automatisch zum Betriebsvermögen, wenn der Wagen über 50 Prozent betrieblich zum Einsatz kommt. Bei einer betrieblichen Nutzung unter 10 Prozent handelt es sich immer um Privatvermögen und ein Verkauf ist nicht steuerpflichtig. Wer den Firmenwagen zwischen 10 und maximal 50 Prozent betrieblich nutzt, kann ihn wahlweise vollständig dem Betriebs- oder dem Privatvermögen zuweisen. „Erfolgt eine Zuordnung zum Privatvermögen, sollte das Unternehmen die betrieblichen Fahrten genau dokumentieren“, rät WWS-Expertin Dr. Thomas. „So lässt sich ein Verdacht des Finanzamts ausräumen, der Wagen werde zu mehr als 50 Prozent betrieblich genutzt.“ Alternativ kann der Firmenwagen aber auch vollständig als Betriebsvermögen deklariert werden. Hier ist im Einzelfall zu prüfen, welche Behandlung insgesamt steuerlich günstiger ist.

Umsatzsteuerpflicht beim Verkauf droht selbst dann, wenn Firmen bei der Anschaffung keinen Vorsteuerabzug geltend machen konnten. Einen Ausweg bietet das sogenannte „Entnahme-Verkaufs-Modell“. Firmeninhaber können den Wagen zunächst aus dem Betriebsvermögen entnehmen und in das Privatvermögen überführen. Für einen anschließenden Verkauf wird dann keine Umsatzsteuer fällig. Doch Obacht: Es muss eine beweissichere Dokumentation der Entnahme erfolgen. „Firmen sollten die Entnahme umgehend verbuchen sowie den Zeitpunkt in der Buchhaltung schriftlich dokumentieren“, rät WWS-Expertin Dr. Thomas.

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

Vorsicht ist beim Verkauf eines Firmenwagens an Privatpersonen geboten. Dann unterliegt das Unternehmen der gesetzlichen Gewährleistungspflicht. Zwei Jahre lang müssen Verkäufer für alle Mängel aufkommen, die über den üblichen Verschleiß hinausgehen. „Unternehmen können eine Gewährleistung beim Verkauf an Privatleute vertraglich nicht ausschließen", betont WWS-Beraterin Dr. Thomas. „Wer sein Fahrzeug an ein anderes Unternehmen veräußert – etwa an einen Autohändler – kann einen Gewährleistungsausschluss vereinbaren."

Der Verkauf von Firmenautos will gut überlegt sein. Unternehmen sollten frühzeitig die steuerlichen und rechtlichen Auswirkungen mit ihrem Berater abklären. So können Unternehmen alle Fallstricke sicher umfahren.

WWS Wirtz, Walter, Schmitz GmbH

www.wws-gruppe.de

Führung / Kommunikation

Buwog wird in HH-Bergedorf 1000 Wohnungen bauen. Buwog CEO Daniel Riedl: Der ideale Standort! Rund 430 Mio. Euro wird investiert

Die Buwog Group hat den Kaufvertrag für ein rund 42.700 m² großes Grundstück in Hamburg-Bergedorf unterzeichnet. Damit wird der Geschäftsbereich Property Development, die Planung und Errichtung von Wohnungsneubauten, nicht nur gefestigt, sondern neben Wien und Berlin, wo die Buwog seit langem erfolgreich als Bauträger tätig ist, um den Standort Hamburg erweitert. Die Strategie für Hamburg ist auf Wachstum und Langfristigkeit ausgerichtet.

Buwog CEO Daniel Riedl. Foto: Buwog

„Hamburg ist für die Buwog der ideale Standort, um unsere Aktivitäten im Property Development auszubauen. Dieser Schritt in eine neue deutsche Big-Seven-Stadt wurde lange von unseren Teams vorbereitet und das Projekt in Bergedorf hat genau die signifikante Größe, die wir uns als Ziel gesetzt haben, um mit einem bedeutenden Wohnbauprojekt in den Hamburger Development-Markt einzusteigen“, sagt Buwog CEO Daniel Riedl.

„Unser Fokus im Neubau liegt nun auf den Millionenstädten Wien, Berlin und Hamburg, drei der wirtschafts- und wachstumsstärksten Städte im deutschen Sprachraum. Mit diesem Grundstücksankauf steigt das Volumen unserer Projektpipeline auf rund 2,5 Mrd. Euro. Die Wahl auf Hamburg als neuen Development-Standort fiel neben der attraktiven soziodemographischen Perspektive auch aufgrund der hervorragenden Marktkenntnisse und Kontakte in der Hansestadt, die die Buwog durch ihre bisherigen Hamburg-Aktivitäten, vor allem im Asset Management, der Verwaltung und im Vertrieb, gewinnen konnte“, so Riedl.

In Hamburg kann die Buwog bereits auf lokale Strukturen zurückgreifen, da das Unternehmen bereits mit einer Niederlassung vor Ort vertreten ist. Seit Erwerb des DGAG-Portfolios im Jahr 2014 hält die Buwog Group rund 2.900 Bestandseinheiten im Hamburger Umland, etwa in den Städten Norderstedt und Glinde. Anfang des Jahres hat die Buwog dann direkt in der Stadt Hamburg (Bezirk Hamburg-Harburg) ein Bestandsportfolio mit 245 Einheiten zugekauft und auch in der Immobilienverwaltung für Dritte ist das Unternehmen schon seit längerem in Hamburg aktiv. Nun baut das Unternehmen zusätzlich zum bisherigen Team vor Ort eine neue Hamburger Development-Unit auf, um in der Projektentwicklung auch in der Hansestadt weitere Projekte zu akquirieren und umzusetzen.

Beim ersten Hamburger Wohnprojekt, handelt es sich um ein Quartier, mit – nach aktuellem Planungsstand – über 1.000 Einheiten. Die geschätzten Gesamtinvestitionskosten dafür belaufen sich auf rund 430 Mio. Euro. Nach Schaffung des Baurechts rechnet die Buwog mit rund fünf Jahren Bauzeit bis zur Fertigstellung des neuen Stadtquartiers. Das erworbene Areal ist Teil des Entwicklungsgebiets „Schleusengraben“.

Fokus im Neubau

Energieeffizientes und nachhaltiges Vorzeigequartier

Dieses ist benannt nach einem am Grundstück entlang verlaufenden Kanal, der den Fluss Bille mit der Elbe verbindet. Das Grundstück liegt sehr zentral im Hamburger Stadtteil Bergedorf – das Zentrum ist nur ca. 300 Meter entfernt. In unmittelbarer Nähe der Liegenschaft befindet sich auch der Bahnhof mit S- und Regionalbahnanschluss. In der gesamten Wachstums- und Zuzugsdynamik Hamburgs wendet sich der Blick der Stadt immer stärker nach Osten, die „Bergedorfer Achse" mit dynamischen Entwicklungsprojekten und großem Flächenpotential profitiert davon enorm.

„Bergedorf plant an diesem zentralen Standort ein urban gemischtes Quartier. Wir werden als Partner Bergedorfs hier vor allem Wohnen im Eigentum und zur Miete schaffen. Mit den Mietwohnungen für den eigenen Bestand sorgen wir selbst für das Wachstum unseres Bestandsportfolios und schaffen Mietfläche, die auch im immer stärker wachsenden Hamburg so dringend benötigt wird", sagt Alexander Happ, Geschäftsführer Property Development Deutschland bei der Buwog Group, über die weiteren Pläne in Hamburg-Bergedorf. Der Bau von Mietwohnungen in den eigenen Bestand wird aktuell auch im Development in Berlin forciert. „Ein zentraler Aspekt unserer Planung in Bergedorf ist es, ein energieeffizientes und nachhaltiges Vorzeigequartier zu entwickeln – ganz im Stile unserer Projekte in Wien und Berlin", so Happ.

„Dieser wichtige Wachstumsschritt ist ein weiterer Baustein in der Strategie, die BUWOG als integrierten Bestandshalter und Wohnimmobilien-Entwickler für die Zukunft zu stärken und den Unternehmenswert zu steigern. Wir werden damit noch interessanter für den Kapitalmarkt", sagt Deputy CEO und CFO Andreas Segal.

Peter Dietze-Felberg

Über die Buwog Group

Die Buwog Group ist der führende deutsch-österreichische Komplettanbieter im Wohnimmobilienbereich und blickt auf eine mittlerweile 65-jährige Erfahrung zurück. Das Immobilienbestandsportfolio umfasst rund 51.300 Bestandseinheiten und verteilt sich je zur Hälfte auf Österreich und Deutschland. Neben dem Asset Management wird mit den Geschäftsbereichen Property Sales und Property Development die gesamte Wertschöpfungskette des Wohnungssektors abgedeckt. Die Aktien sind seit Ende April 2014 an den Börsen in Frankfurt am Main, Wien und Warschau notiert. Eigene Projektentwicklung betreibt das Unternehmen seit ihrer Gründung im Jahr 1951. Als Partner im österreichischen klima:aktiv pakt2020 ist die Nuwog Group Vorreiter im nachhaltigen und energieeffizienten Bauen und Sanieren. Mit ausgezeichneten Projekten wie Oase22, Am Mühlgrund oder Passivhaus Kierling setzte die Buwog als Bauträger wichtige Impulse in Sachen Klima- und Umweltschutz. Diese Haltung verfolgt die Buwog Group auch bei ihren Developments in Berlin konsequent, etwa bei dem Großprojekt „52 Grad Nord", wo für über 700 Wohnungen ein eigenes Nahwärmenetz mit Kraft-Wärme-Kopplung und einem Primärenergiefaktor von 0 realisiert wird.

Wohnungswirtschaft *heute.*
Fakten und Lösungen für Profis

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

Anmeldung

Marketing

Kann gezieltes Marketing Wohnungsunternehmen helfen, bei Entscheidungsträgern zu punkten, Herr Stolp?

Die Vermietung läuft, die Geschäftszahlen stimmen und der Bestand ist in einem durchmodernisiertem Zustand. Dennoch werden die Leistungen ehemals gemeinnütziger Wohnungsunternehmen von manchen Entscheidungsträgern auf lokaler Ebene noch immer nicht wahrgenommen und wertgeschätzt. Gefragt sind dann gezielte Kommunikationsmaßnahmen, empfiehlt Kay P. Stolp, Inhaber und Geschäftsführer der auf die Wohnungswirtschaft spezialisierten Marketing-Gesellschaft Stolp und Friends

Ein Wertschöpfungsbericht bietet die Chance, das eigene Image bei Entscheidern gezielt zu beeinflussen.

Kay P. Stolp: Der Inhaber und Geschäftsführer der Marketing-Gesellschaft STOLPUNDFRIENDS arbeitet seit über 25 Jahren für ehemals gemeinnützige Wohnungsunternehmen.

„Meine Gespräche mit Geschäftsführern kommunaler und genossenschaftlicher Wohnungsunternehmen haben sich in den letzten Jahren und Monaten verändert. Leerstand ist für die meisten Wohnungsunternehmen kaum noch ein Thema. Auch die Mieterzufriedenheit ist oft hoch. Deutlich spürbar ist jedoch eine wachsende Unzufriedenheit mit der Unterstützung und einer mangelnden Wertschätzung der Wohnungsunternehmen auf der Ebene der lokalen Entscheidungsträger.

Die Dividenden kommunaler Wohnungsunternehmen werden gern abgeschöpft – bei den großen Stadtentwicklungsprojekte erhalten aber immer noch häufig rein profitorientierte Projektentwickler und Firmen den Vorzug. Steht doch ein wichtiges Bauprojekt (z. B. aktuell Flüchtlingsunterkünfte usw.) an, lassen sich Politik und Verwaltung lange Zeit mit Genehmigungen. Immerhin: Vielerorts wandelt sich das Verhältnis der Kommunen zu ihren Wohnungsunternehmen bereits – besonders in den boomenden Ballungszentren, in denen die Not am größten ist. Wünschenswert wäre jedoch, die Wertschätzung schon vor der Notlage zu erreichen. Gezielte Kommunikationsmaßnahmen können diesen Prozess unterstützen.

Den Anfang kann ein gut gemachter Geschäftsbericht machen, der neben den Zahlen auch die Werte des Unternehmens transportiert – bis hin zu einer regelmäßigen Nachhaltigkeitsberichterstattung. Wichtig ist zudem professionelle, kontinuierliche Pressearbeit. Doch auch ein regelmäßiger E-Mail-Newsletter ist ein sinnvolles Instrument, um kommunale Entscheider und Geschäftspartner über die Leistungen des Unternehmens zu informieren. Und warum nicht mit speziellen Broschüren besonders ge-

Leerstand ist kaum noch ein Thema

lungene Beispiele erfolgreicher Quartiersarbeit und Stadtentwicklungsprojekte kommunizieren? Nicht zuletzt gibt es die Möglichkeit, die Bedeutung von Wohnungsunternehmen für die Wirtschaftskraft einer Stadt und Region mithilfe von Wertschöpfungsstudien wissenschaftlich zu untermauern. Die Ergebnisse lassen sich mit einem Wertschöpfungsbericht sowie über die genannten Kanäle mit anschaulichen Grafiken und Diagrammen und z. B. in Form einer Image-Kampagne in die Köpfe der Zielgruppen tragen.

Image-Kampagne in die Köpfe der Zielgruppen tragen

Das sind nur einige Beispiele für mögliche Maßnahmen – die Aufzählung ließe sich fast beliebig verlängern. Doch als Denkanstoß, wie sich die Wertschätzung auch relativ kleiner, aber für die Handlungsfreiheit eines Wohnungsunternehmens besonders bedeutender Zielgruppen gezielt verbessern lässt, sind sie hoffentlich ein kleiner Denkanstoß."

Kay P. Stolp

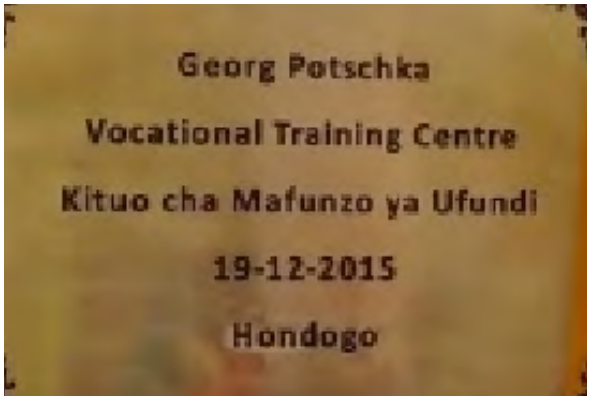
Deswos

DESWOS: Einweihung des "Georg-Potschka-Training-Centre", Kibamba, Tansania, Werner Wilkens berichtet

Gäste mit fröhlichem Gesang und betörendem Trällern zu empfangen, gehört mit zu den besonderen Traditionen der meisten Ethnien in Afrika. Das ist auch in Tansania bei den Daughters of Mary Immaculate (DMI) und ihren Schützlingen in Kibamba nicht anders. Fast 50 Mädchen haben sich in rote und blaue T-Shirts und dunkle Röcke gekleidet und bilden einen Spalier trommelnder, singender und tanzender Mädchen zur Begrüßung von Hans Peter Trampe, Arno Canzler, Nassoro Mkwesso, Mbwana Msangule und mir. Es ist schön, so willkommen geheißen zu werden: die Begrüßung offenbart trotz einiger Routine die Freude, Herzlichkeit und Neugier, wer wohl diese Besucher sind.

50 Absolventinnen der Abschlussklasse singen vom 1. Stock des neuen Ausbildungszentrums ein Lied zum Abschied. Alle Fotos: DESWOS

Es ist eine gemeinsame Projektmission der DESWOS mit leicht unterschiedlichen Zielen der Beteiligten. Hans Peter Trampe von der Dr. Klein & Co. AG gehört seit vielen Jahren zu den tatkräftigsten Förderern der DESWOS. Er hat schon früher Projekte der DESWOS besucht und möchte dieses Mal auf eigene Kosten das jüngste von ihm angestoßene und geförderte Projekt, das „Georg Potschka Training Centre" in Kibamba, kennenlernen. Arno Canzler begleitet uns als Kameramann, ebenfalls auf eigene Initiative. Er macht auch sonst Filme in aller Welt und hofft auf tolle Bilder, die die DESWOS bei ihrer Werbung um Engagement unterstützen helfen. Nassoro Mkwesso und Mbwana Msangule sind im Vorstand des Kigamboni Community Centre, einer weiteren Partnerorganisation der DESWOS in Tansania. Sie planen ebenfalls ein Ausbildungszentrum und begleiten uns, um hier zu sehen, wie andere Organisationen ihre Arbeit machen. Als Projektbetreuer der DESWOS habe ich großes Interesse, das die Partnerorganisationen Austausch miteinander pflegen und sich gute Beispiele erfolgreicher Arbeit voneinander abschauen und ihre Talente ergänzen. Neugier ist hier Produktivkraft. Und natürlich bin auch ich besonders neugierig, denn ich möchte meine Projektpartnerinnen der Daughters of Mary Immaculate (DMI), deren Arbeit ich vorher nur in Indien begleitet habe, jetzt in Tansania kennenlernen. Sie arbeiten in ihrem Orden vom christlichen Glauben inspiriert, aber wenn man diesen Beweggrund in den Hintergrund rückt, machen sie Sozial-, Bildungs- und Ausbildungsarbeit in einem Süd-Süd-Austausch. Die Arbeit mit unterprivilegierten Gruppen ähnelt sich auf beiden Kontinenten.



Enthüllung der Namenstafel im Andenken an Georg Potschka

Auf dem Campus der DMI-Schwestern fühlen sich die Mädchen mit der Zeit wieder sicher und können auch ausgelassen lachen. Einige Mädchen lernen im Ausbildungszentrum an handbetriebenen Nähmaschinen schneidern.

Beeindruckende Förderung junger Menschen

50 Auszubildende

Die Bemühungen auf dem 1,6 Hektar großen Gelände der DMI sind beeindruckend. Neben den Unterkünften für die Mädchen, einem Schwesternhaus, vermieteten Appartements und einer Vorschule ist das jüngste und größte Gebäude jetzt das „Georg Potschka Training Centre“. Benannt nach dem früheren Generalsekretär der DESWOS, dem Ausbildungschancen und –möglichkeiten für junge Menschen sehr am Herzen lagen, haben die DMI-Schwestern in gut einjähriger Bauzeit ein multifunktionales Ausbildungszentrum bauen lassen. „Es war ein harter Kampf“, lässt Sr. Viji, die Missionsdirektorin, die Ereignisse für uns Revue passieren, „wir mussten zweimal den Bauunternehmer wechseln und am Ende haben wir die einfacheren Maurerarbeiten mit eigenen Leuten zu Ende gebracht.“ Da der Einweihungstermin gesetzt war, schafften die Bauarbeiter und Bauarbeiterinnen die Fertigstellung sozusagen just-in-time. Es roch noch nach Mörtel und Farbe – aber alles war parat. Es war ein bewegender Moment, als wir mit Sr.

Viji und ihren Mitschwestern der DMI, allen Mädchen, Lehrerinnen, Betreuern und Mitarbeitern über das Gelände zum Ausbildungszentrum zogen und die Namenstafel aus Messing enthüllten. Das Zentrum wird jährlich mehr als 50 Auszubildende aus Dar-es-Salaam und anderen Orten Tanzanias aufnehmen. Es sind durchweg Mädchen aus schwierigen Familienverhältnissen dort. Viele von ihnen wurden gegen eine Geldzahlung an die Familie nach Dar-es-Salaam geschleust, um dort in Haushalten und bei ausbeuterischen Leuten zu arbeiten. Viele werden dabei nicht nur um ihren Lohn gebracht, sondern auch um ihre Kindheit und Jugend betrogen. Der Missbrauch ihrer Unerfahrenheit zeigt sich nicht nur in der Ausbeutung, es gibt für viele auch sexuelle Gewalterfahrungen und eine unausweichliche schwere Traumatisierung.

Mütterliche Fürsorge für traumatisierte Mädchen

„Meine Tante hat meinen Eltern versprochen, dass sie mich in Dar-es-Salaam in die Schule schickt“, sagt eines der Mädchen in einem kleinen Theaterstück. „Aber sie hat mich bei einer Familie als Hausmädchen abgegeben und ich habe weder Lohn bekommen noch durfte ich in die Schule gehen. Meine Tante hat sich nicht mehr um mich gekümmert, nur das Geld hat sie kassiert. Die Frauen von der Selbsthilfegruppe der DMI haben mich auf der Straße aufgelesen.“ Die Schicksale ähneln sich. Man darf aber vermuten, dass die Mädchen nicht alles vortragen, was ihnen widerfahren ist. Die szenischen Playlets sind ein Weg, um überhaupt solche Geschehnisse zur Sprache zu bringen. Neben der verständlichen Angst, Unsägliches aus der privatesten Sphäre zu offenbaren, gibt es auch ein gesellschaftliches Tabu. Über Missbrauch herrscht Schweigen. Für die Aufnahme der Mädchen ist Mama Ngolle zuständig. Sie ist die warmherzige Verkörperung, besser gesagt, eine Seele von Mutter, mit einer Ausstrahlung, die bei den Mädchen Vertrauen schafft.

Das ist wichtig nach den vielen Enttäuschungen und bedrückenden Erfahrungen. Sie ist ausgebildete Sozialberaterin und selbst Mutter von vier erwachsenen Kindern. „In den ersten Tagen hier sind die Mädchen sehr verschlossen, sitzen mit starren Gesichtern. Manche weinen, manche sind aggressiv. Sie kommen alle ja aus verschiedenen Gegenden Tansanias, aus sehr unterschiedlichen Familien, mit anderen Gebräuchen und Sitten. Und sie haben bittere Erfahrungen gemacht. Ich bin der erste Kontakt für sie, berate in Gruppen oder die Mädchen auch einzeln. Nach etwa drei Monaten sind die Mädchen wie ausgewechselt, sie haben Freundschaften geschlossen, kennen den Tageslauf und die Dinge, die ihnen Spaß machen.“ Dann wird Mama Ngolle etwas wehmütig. „Und mich nennen sie dann Bibi, ihre Großmutter. Das macht mich stolz, es belohnt mich für alles, was ich hier tue. Wenn nach einem Jahr ein Kurs zu Ende ist, sind meine Mädchen so stolz auf das Erlernte. Sie kamen mit nichts – und jetzt können sie Schneidern und Batiken, kennen die Arbeit mit einem Computer, können Kochen und tolle Frisuren machen. Aber am letzten Tag müssen die Mädchen allerdings wieder weinen, wie am ersten. So groß ist unser aller Abschiedsschmerz.“

Sie haben bittere Erfahrungen gemacht

Mit Zuversicht und Lebensfreude in die Zukunft

„Fully human & fully alive“ – sehr menschlich und sehr lebendig – steht unten auf den Kangas, den selbstgenähten bunten Wickelröcken der Mädchen. Es ist das Motto des gerade abgeschlossenen Ausbildungskurses. Die Mädchen verlassen das Ausbildungszentrum mit kleinen und großen Geschenken und sie gehen aus der Obhut der Schwestern der DMI mit neuen menschlichen Werten und tatsächlich quicklebendig in Erwartung ihrer neuen Zukunft.

Werner Wilkens

DESWOS-Projektbetreuer und Geschäftsführer

Wohnungswirtschaft *heute.*
Fakten und Lösungen für Profis

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

Anmeldung