AVW

Wir sichern Werte.

Versicherungsspezialist der Immobilienwirtschaft

www.avw-gruppe.de

Wohnungswirtschaft heute.

Fakten und Lösungen für Profis

Ausgabe 116 | Mai 2018

Editorial 3

Energie / Umwelt 7

Marketing 11

Gebäude / Umfeld 14

Führung/ Kommunikation 17

Sozialmanagement 36

Personalien 42

Frankfurt-Niederrad: Der Baum des Jahres 2018 – eine Esskastanie – für die „Essbare Siedlung“ gepflanzt

Die Castanea sativa, besser bekannt als Esskastanie oder Marone, ist der Baum des Jahres 2018, mag es am liebsten sonnig bis halbschattig und wird bis zu 30 Meter hoch. Aus ihren Früchten lassen sich allerlei Köstlichkeiten... Seite 38

Vom IQ zum WeQ: Prof. Weinberg, warum denken Teams zeitgemäßer und sind erfolgreicher?

In der Geschäftswelt galt lange das Prinzip: Nutze Deine Intelligenz und werde erfolg-reich, punkte mit Deinen individuellen Qualitäten und setze Dich durch. Im digitalvernetzten Zeitalter... Seite 4

Abschlagszahlungen – Gesetzliche Neuregelung vereinfacht Voraussetzungen! Was ist zu beachten, Herr Drumann?

Sind Abschlagszahlungen bei Geschäften des täglichen Lebens so gut wie gar nicht zu finden, sind sie bei Geschäften mit Handwerkern dagegen an der Tagesordnung. In der Regel werden hier Werkverträge geschlossen, bei denen der Gegenstand, um den es geht, erst noch hergestellt werden muss. Dieses herzustellende... Seite 17

Sonstige Themen: Was, bitte schön, ist eine Landing Page, und wie können Wohnungsunternehmen sie für ihr Marketing nutzen? - WG „Lipsia“ eG: Ohne Sozialarbeit geht es nicht - Wohnungslosigkeit durch Mietschulden verhindern

AGB
Kontakt
Impressum
Mediadaten

Impressum
Wohnungswirtschaft heute
Verlagsgesellschaft mbH

Chefredakteur
Gerd Warda

siehe auch unter
www.wohnungswirtschaft-heute.de

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

Editorial
3 Liebe Leserin, lieber Leser. 15 Prozent sparen mit Energieeffizienzprojekt „BETA-Nord“

Führung / Kommunikation
4 Vom IQ zum WeQ: Prof. Weinberg, warum denken Teams zeitgemäßer und sind erfolgreicher?

Energie / Umwelt
7 Der Mieterstrom kommt vom eigenen Dach - und das auch noch komplett CO2-frei - Nassauische Heimstätte und Mainova kooperieren

10 Beim Strompreis sehen 81 Prozent der Deutschen rot, ergab die Energie-Trendmonitor Studie

Marketing
11 Was, bitte schön, ist eine Landing Page, und wie können Wohnungsunternehmen sie für ihr Marketing nutzen?

Gebäude / Umfeld
14 dhu hamburg Richtfest für drei Mehrfamilienhäuser mit 58 Wohnungen Bauprojekt am Ohlsdorfer Wolkausweg

16 Wiro in Rostck baut zwei Würfelhäuser

Führung / Kommunikation
17 Abschlagszahlungen - Gesetzliche Neuregelung vereinfacht Voraussetzungen! Was ist zu beachten, Herr Drumann?

21 Erbaurecht statt Grundstückskauf – so kann bezahlbares Wohnen möglich werden

23 Gründer und Start-ups ab sofort bis zum 6. Juli 2018 - „degewo Innovationspreis: Smart up the City 2018“ startet – From virtual 2 reality!

25 Sturmschäden in Zeitlupe - Wer zahlt, wenn der Baum erst später fällt, Herr Senk?

27 Postbank Wohnatlas 2018: Wohnungen und Häuser bleiben gefragte und wo kann man günstig kaufen

30 Prof. Dr. Frank Schwab: Schimmelpilzbefall bei Nahrung ruft Ekel hervor, bei Schimmel am Bau hingegen sind wir relativ emotionsfrei.

32 BFW Deutscher Immobilien Kongress 2018 - Dr. Dorothee Stapelfeldt: Rahmenbedingungen für bezahlbares Wohnen schaffen!

34 Die WIS Wohnungsbaugesellschaft im Spreewald mbH setzt auf die Mobilen Services von Aareon, wie 199 Immobilienunternehmen auch

Soziales
36 WG „Lipsia“ eG: Ohne Sozialarbeit geht es nicht - Wohnungslosigkeit durch Mietschulden verhindern

38 Frankfurt-Niederrad: Der Baum des Jahres 2018 - eine Esskastanie - für die „Essbare Siedlung“ gepflanzt

41 eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland, Hilfswerk-Siedlung und Berliner Stadtmission helfen geflüchtete Menschen bei der Bildung

42 Nach BUWOG-Übernahme Daniel Riedl in den Vonovia-Vorstand berufen

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser. Bezahlbarer Wohnraum beginnt mit bezahlbaren Grundstücken.

Wo gibt es noch günstig Bauland? In Stuttgart hieß es: Wir schaffen oben auf dem Bahngelände 100 ha fürs „Wohnen, Leben, Arbeiten“ und legen die Gleise unter die Erde. Stuttgart 21 war geboren. Die unendliche Geschichte kennen wir, die Gesamtkosten für Bahn und Steuerzahler und ein Baubeginn der Wohnungen aber nicht.

Künftiger Tunneleingang: anspruchsvolle Gestaltung der Lärmschutzbauwerke Bild: DEGES/V-KON.media Quelle: Hamburger Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt

In Hamburg bekommt die A 7 drei Deckel – und Platz für über 3.000 Wohnungen. Baubeginn für die Deckel Schnelsen und Stellingen war 2014, fertig sind sie 2020. Der Altona-Deckel wird von 2020 bis 2025 gebaut. Wer Urlaub in Schleswig-Holstein und Dänemark macht, spürt den Baufortschritt, aber schließlich werden sich wohl alle freuen, wenn aus Autolärm nur noch ein Rauschen im Untergrund geworden ist.

In München hat die Gewofag den Parkplatz des Dantebades mit 100 Wohnungen überbaut. Der Clou: die Parkplätze blieben erhalten und die Macher bekamen noch den Bauherrenpreis 2018. Ein nicht nur preiswürdiges sondern auch ein nachahmenswertes Projekt - wenn wir alle mal genau hinschauen, könnten wir auch ähnlich günstiges „Bauland“ in unserer Nähe finden.

Drei Beispiele, die für viele Bemühungen in Lande stehen, um der Baulandknappheit zu begegnen. Aber ein Thema scheint nicht so im Fokus zu stehen, nämlich: Erbbaurecht statt Grundstückskauf. Kommunen, Stiftungen aber vor allem die Kirchen sind die großen Erbpachtgeber in der Republik. Lesen Sie auch: Erbbaurecht statt Grundstückskauf – so kann bezahlbares Wohnen möglich werden ab Seite 21

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 117** erscheint am **13. Juni 2018**

Mai 2018. Ein neues Heft, mit neuen Inhalten.

Klicken Sie mal rein.

Ihr Gerd Warda

Führung / Kommunikation

Vom IQ zum WeQ: Prof. Weinberg, warum denken Teams zeitgemäßer und sind erfolgreicher?

In der Geschäftswelt galt lange das Prinzip: Nutze Deine Intelligenz und werde erfolg-reich, punkte mit Deinen individuellen Qualitäten und setze Dich durch. Im digitalvernetzten Zeitalter haben solitäre Lösungskonzepte zunehmend ausgedient. Nicht die individuelle Performance zählt, sondern Ergebnisse, die gemeinschaftlich in Teams erzielt werden. Und so lautet auch die These von Prof. Ulrich Weinberg, Leiter der School of Design Thinking am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam: Vernetztes Denken und vernetztes Handeln gehen Hand in Hand – der IQ war gestern, was wir heute brauchen, ist der WeQ. Im Gespräch mit der „Wohnungswirtschaft heute"- Autor Kai Heddergott beschreibt er, wie die erfolgreiche Zusammenarbeit der Zukunft aussieht.

Prof. Ulrich Weinberg.
Foto: Christian Dammert

Herr Prof. Weinberg, Sie zeigen in Ihrer Tätigkeit am Hasso-Plattner-Institut an der Universität Potsdam und in Ihren Publikationen, dass wir in der heutigen nicht zuletzt digital geprägten Zeit eher durch kooperative und kreative Ansätze als Menschen und Unternehmen vorankommen. Sie stellen neben den IQ den WeQ – was ist denn die größte Herausforderung auf dem Weg vom individuellen Kon-kurrenzdenken hin zum kollaborativen Teamwork?

Prof. Ulrich Weinberg: Zunächst muss man eines feststellen: Die Digitalisierung ist der eigentliche Treiber der Veränderungsprozesse für neue Formen und Prozesse der Zusammenarbeit. Wenn man sich anschaut, was die Technik uns heute an Möglichkeiten zur Verfügung stellt, die wir vorher nicht hatten, ist das vor allem die Vernetzung. Moderne Maschinen zeichnet das ja schon aus: Dass sie permanent miteinander in Kommunikation treten und Informationen austauschen. Wir als Menschen hingegen organisieren Strukturen und entwickeln Produkte und Services oft noch eher traditionell, weil wir nicht vernetzt agieren. Hier an unserem Institut in Potsdam liegt der Schwerpunkt der Arbeit unseres Design Thinking Labs darin, herauszufinden und zu erproben, wie wir Menschen dazu bewegen können, mehr in hochgradig vernetzten Kontexten zu denken und zu arbeiten als bisher. Ganz häufig wird das Thema Digitalisierung in Unternehmen ja bislang so praktiziert, dass man sich alte analoge Prozesse anguckt und die dann einfach digitalisiert.

Ich nenne das die Brockhaus-Denke: Jede Abteilung steht für einen Buchstaben, es gibt also die Abteilung „N" und die Abteilung „P" – die Silos. Jedes Silo für sich wird digitalisiert – aber nicht vernetzt, die „Buchstaben" bleiben separiert, die gesamte Organisation namens Unternehmen bleibt von A bis Z unvernetzt sortiert, auch wenn einiges jetzt digitaler abläuft als vorher. Eine konsequente Digitalisierung stellt Verknüpfungen her zwischen den abgetrennten Bereichen. In meinem Brockhaus-Beispiel ist die Weiterentwicklung die Wikipedia: An die Stelle der traditionellen alphabetischen Aggregation von Wissen, die die Grundlage der klassischen Lexika war, tritt ein vernetzter Wissensbestand, in dem alles gleichwertig nebeneinander steht und bei dem ich in Windeseile zu weiterführenden, anderen Wissensbereichen sprin-

Prof. Ulrich Weinberg leitet seit 2007 am Hasso-Plattner-Institut an der Universität Potsdam die School of Design Thinking. Hier wird der in den 1990ern entstandene Ansatz für das Lösen komplexer Methode gelehrt, gelebt, erforscht und weiterentwickelt. Weinberg war zuvor im Film- und 3-D-Bereich tätig, davon 13 Jahre als Professor an der Filmhochschule in Babelsberg. Heute ist er ein leidenschaftlicher Vermittler gruppenbasierter Innovation und sieht für Unternehmen und Organisationen hierin einen Schlüsselfaktor für eine nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit. Seine Erfahrungen beim Training von Studierenden und Führungskräften hat er in dem Buch „Network Thinking – Was kommt nach dem Brockhaus-Denken" zusammengefasst.

gen kann, ohne blättern oder einen Begriff aufwendig in der Abteilung „M“ suchen zu müssen. Hier haben wir einen von uns allen mittlerweile alltäglich genutzten Musterbruch, den wir einsetzen können, um die vernetzte Denke in die Köpfe zu bringen. Zwar ermöglicht uns digitale Technologie diese Neuausrichtung – sie ist aber kein rein technologisches Thema, es geht um das Mindset in den Köpfen.

Diese Erkenntnis hat zunächst die Kollegen der d.school in Stanford und zwei Jahre später uns dazu getrieben, Wege und Methoden zu finden, Menschen erfahren zu lassen um wie vieles effizienter es ist, vernetzt und miteinander statt getrennt und gegeneinander zu arbeiten. Der Tenor der alten Brockhaus-Denkkultur war ja getrieben von einem kompetitiven Verhalten und erst im zweiten Schritt von der Kollaboration. Unser Anliegen ist es, Menschen zu vermitteln, dass in der Kollaboration der eigentliche Wert liegt. Wenn ich ein Produkt oder einen Service entwickele oder auch wenn ich lerne, geschieht das auf kollaborative Weise viel schneller und besser als im hochkompetitiven Kontext. Das meinen wir mit WeQ, der an die Stelle des traditionellen IQ tritt. Wir verlagern den Fokus aus den alten Strukturen hin zu einer hochgradigen Vernetzung, zum „Wir“.

Sind Ihrer Meinung nach Unternehmen in Deutschland heute schon auf einem gu-ten Weg hin zu diesen kollaborativen Arbeitsweisen und haben sie bereits die richtigen Rahmenbedingungen geschaffen – oder gibt es hier noch Nachholbedarf und was wären dann die wichtigsten Schritte?

Prof. Ulrich Weinberg: Eine ganz wichtige Erkenntnis an dieser Stelle: Das ist eine Aufgabe für jedes Branchenfeld und für kleine, mittlere und große Unternehmen gleichermaßen. Das trifft auch auf Verwaltungen und NGOs zu – auf alle Arten von Organisationsstrukturen, die aus traditionellen Zeiten stammen, in der Vernetzungstechnologien nicht zur Verfügung standen. Start-ups sind in der Regel schon gar nicht mehr im Brockhaus-Modus, sondern im Vernetzungs-Modus unterwegs oder starten die eigene Unternehmung so – und sind dadurch agiler und schneller mit neuen Ideen erfolgreich. Diese neuen Unternehmen müssen ihrerseits eher darauf achten, diesen Modus der Agilität zu bewahren und nicht in rigidere Strukturen zurückzufallen.

Es geht darum, möglichst schnell das neue Muster als Grundmuster zu begreifen und dann die Mitarbeiter im Unternehmen zu befähigen, sich eigenständig dieser neuen Möglichkeiten zu bemächtigen. Und es geht darum sich zu überlegen, wie man die neue Denke in den jeweiligen Arbeitskontexten so abbildet, dass man mit anderen – Mitarbeitern, Abteilungen, aber auch Kunden – zu besseren, nachhaltigeren Lösungen kommt als bisher.

Es gibt eine ganze Reihe von Unternehmen, die grundsätzlich begriffen haben, dass es um einen Kulturwandel und eine neue Arbeitskultur geht und nicht um die Einführung neuer Technologien. Bosch ist für mich ein Paradebeispiel in Deutschland: Dort gibt es seit einigen Jahren sehr interessante und richtige Schritte, die aber auch sehr radikal waren. Zum Beispiel wurden die Belohnungs- und Incentive-Systeme so umstrukturiert, dass man nur noch die Team- und Company-Performance incentiviert, vom Individualbonus für Einzelleistung und Zielvereinbarungen hat man sich verabschiedet. Diese Entscheidung flächendeckend für 350.000 Mitarbeiter zu treffen, war ein mutiger Schritt der Geschäftsleitung. Es geht hier eindeutig in die richtige Richtung, weil Kollaboration und Vernetzung gefördert und Einzelkonkurrenz abgebaut wird. Das ist für das Sozialverhalten in einem großen Unternehmen essentiell. Und auch für die Qualität der Produkte und Services ist das wichtig, denn intrinsisch motivierte Mitarbeiter kommen zu besseren Ergebnissen als die mit einer extrinsischen Motivation – also diejenigen, die bei ihrer Arbeit nur am eigenen Vorteil interessiert sind. Das sehe ich auch bei unseren studentischen Teams: Sobald sie an einem spannenden Thema gemeinsam arbeiten können und nicht nur Einzelne hervorgehoben werden, wird auch die Ergebnisqualität besser, weil sich alle mit ihrer vollen Power einbringen und auch mal verrückte Ideen zugelassen werden. Das ist die Reise, auf die sich auch Unternehmen derzeit machen müssen.

Da können Verbände eine große Rolle spielen. Sie können kreative Orte und Know-how zur Verfügung stellen, was einzelne Unternehmen vielleicht nicht leisten können. So ist das auch kostengünstig und mehrfach abrufbar. Wir führen derzeit entsprechende Gespräche mit Industrie- und Handelskammern oder Handwerksverbänden, um mit ihnen als Motor des Wandels Angebote zu schaffen, die bislang fehlten. Das geht weit über die pure Weiterbildung zu fachlichen Themen hinaus. Es geht darum, Räume zu schaffen, in denen man neue Erfahrungen machen kann, es geht darum, neue Arbeitsmethoden ausprobieren zu können, es geht vor allem darum, neue Kollaborationserfahrungen, auch über Branchengrenzen hinweg, zu ermöglichen. Ich nenne das „geschützte Räume des Scheiterns“. Das sind Orte, an denen Fehlschläge nicht sofort sanktioniert werden und an denen man Dinge ausprobieren kann, die zunächst total verrückt klingen, eben um Fragen und Annahmen entgegenzutreten wie zum Beispiel „Das wird doch nie Geld verdienen“ oder „Wer braucht so etwas?“. Wenn man einmal gesehen und erlebt hat, was eine kleine Gruppe

von Menschen in wenigen Wochen mit kollaborativen Ansätzen schaffen kann, dann führt das häufig dazu, dass Manager sagen „Komm' wir müssen jetzt auch in diesen Modus rein".

Allerdings braucht es hier die schützende Hand der Top-Führungskräfte. Ohne die Rückendeckung aus den Chefetagen ist es extrem schwierig, Veränderungsprozesse anzuschieben – am besten ist es, wenn nicht nur ein Vorstandsmitglied, sondern alle gemeinsam sich auf den Weg machen, diese Kulturveränderung in Gang zu setzen. Das braucht einen längeren Atem, das kann man nicht in nur einem Quartal hinbekommen – und das ist für einige Entscheider ein Problem, dann haben sie nämlich Angst, dass die Zahlen vielleicht sogar noch schlechter werden als sie es vorher waren. In der IQ-Welt gibt es ja schon lange eine ganze Reihe an Kennziffern und Tools für die Erfolgsmessung, für die Evaluierung des WeQ ist das hingegen etwas schwieriger. Die Frage lautet hier: Wie mache ich die Qualität von Team-Zusammenarbeit mess- und bewertbar? Das hat aber die Neurowissenschaftler bereits auf den Plan gerufen und die ersten Test-Prototypen sind in der Erprobung und damit die passenden WeQ-„Apparate" derzeit in der Entwicklung.

Aareon Kongress:
6. bis 9. Juni 2018
Hier per KLICK
zum Programm,
zur Anmeldung

Ihren Worten nach ist der Irrtum ein mitunter wesentlicher Faktor von Innovation. Was war in Ihrem eigenen beruflichen Leben diejenige zunächst falsche Annahme, die Sie am weitesten gebracht hat – und was war das Ergebnis?

Prof. Ulrich Weinberg: Da denke ich spontan zurück an meine Zeit als Vizepräsident der Babelsberger Filmhochschule. Nach Ablauf meiner Amtszeit war für mich klar, dass meine Zukunft in der Hochschullandschaft in China liegen würde. Ich hatte mich für ein halbes Jahr Aufenthalt an der Communication University of China in Beijing verpflichtet mit Lehre, Forschungsarbeit und Sprachkurs. Ich wollte meine Gastprofessur dort ausbauen und auch meine Sprachkenntnisse erweitern. Kurz vor Reiseantritt kam dann allerdings ein Anruf aus dem HPI, wo man gerade auf der Suche nach einem Gründungsdirektor für die School of Design Thinking war. Nach kurzer Bedenkzeit war dann meine Flugroute nicht Berlin – Beijing sondern Berlin – San Francisco und nicht nur die Reiserichtung war 180 Grad gedreht sondern auch meine ganze Perspektive eine deutlich andere. Dieser Sprung ins Ungewisse, raus aus dem angestammten Terrain rein in eine unbegrenzte Themenvielfalt, war eine Herausforderung mit knapp 50 Jahren, hat mir aber völlig neue Perspektiven eröffnet und begeistert mich bis heute. Selbst China kam nicht aus dem Blickfeld: nach fünf Jahren konnten wir den Start der ersten chinesischen D-School an der Communication University in Beijing feiern!

Prof. Ulrich Weinberg, vielen Dank für das Gespräch.

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
Christina Würl christina.wuerl@pressecompany.de

Energie / Umwelt

Der Mieterstrom kommt vom eigenen Dach – und das auch noch komplett CO2-frei – Nassauische Heimstätte und Mainova kooperieren

Den Strom lokal produzieren und gleich vor Ort verbrauchen – und das auch noch komplett CO2-frei. Diese zukunftsweisende Art der Energieversorgung setzen das Wohnungsunternehmen Nassauische Heimstätte und der regionale Energieversorger Mainova in Frankfurt gemeinsam um. Bereits vor einem Jahr unterzeichneten die beiden Unternehmen einen Rahmenvertrag über die Nutzung Frankfurter Dachflächen für die Errichtung und den Betrieb von Photovoltaikanlagen. Der mit der Kraft der Sonne vor Ort erzeugte Strom wird dabei direkt in das jeweilige Hausnetz eingespeist und kann von den Mietern auf Wunsch bezogen werden. Seit Herbst 2017 werden die Anlagen in den Quartieren Melibocusstraße (Frankfurt-Niederrad), Windthorststraße (Frankfurt-Höchst) und Apfel-Carré (Frankfurt-Preungesheim) installiert. Sie erzeugen im Jahr insgesamt rund 400.000 Kilowattstunden (kWh) umweltfreundlichen Strom aus Sonnenenergie und sparen damit rund 250 Tonnen CO2. Mainova-Vorstand Norbert Breidenbach und Dr. Constantin Westphal, Geschäftsführer der Nassauischen Heimstätte, stellten die ersten Ergebnisse der Kooperation in Preungesheim vor.

Weiterer Baustein der Nachhaltigkeitsstrategie

Kooperation im Sinne der Energiewende: Monika Fointaine-Kretschmer und Dr. Constantin Westphal (re.), Geschäftsführer der Nassauischen Heimstätte, sowie Mainova-Vorstand Norbert Breidenbach vor den Photovoltaik-Modulen auf den Dächern des Apfel-Carrée. Foto: UGNHWS / Walter Vorjohann.

„Das Mieterstrommodell mit Mainova ist ein weiterer Baustein in unserer Nachhaltigkeitsstrategie, in der wir den Anteil an regenerativen Energiequellen in unseren Quartieren steigern und so den Ausstoß an CO2 senken wollen“, betonte Westphal. „Bereits heute kauft die Nassauische Heimstätte den kompletten Strom, den sie selbst in ihren Liegenschaften und Geschäftsgebäuden verbraucht, aus regenerativen Quellen ein. Auch das Gas zur Wärmeerzeugung wird zu 83 Prozent klimaneutral beschafft.“ Die Kooperation im Bereich Mieterstrom biete den Vorteil, dass man mit Mainova einen starken Partner an der Seite habe, der das Investitionsrisiko trage und den störungsfreien Betrieb sicherstelle. „Damit können wir unseren Mietern, die auch immer mehr an Klimaschutz interessiert sind, ein attraktives Angebot machen. Es freut mich besonders, dass hier in Preungesheim, aber auch in der Windthorststraße der Allgemeinstrom so verrechnet werden kann, dass er in den Nebenkosten unserer Mieter gar nicht mehr oder nur teilweise auftaucht. Ökologie, die sich im Geldbeutel bemerkbar macht, überzeugt auch den größten Skeptiker.“ Er sei sich daher sicher, dass viele Mieter von dem Angebot Gebrauch machen würden. In allen drei Liegenschaften können die Hausbewohner den Ökostrom von ihrem Dach direkt über Mainova beziehen. Dafür muss ein entsprechender Vertrag mit dem regionalen Energieversorger abgeschlossen werden.

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt
Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/ Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit 95 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 720 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regionalcentern betreut, die in 13 Service-Center untergliedert sind.

KUNSTWERK
CARLSHÜTTE

INTERNATIONAL ART EXHIBITION

09/06 – 07/10 2018

20. NORDART: Länderfokus Tschechischer Pavillon • Fokus-Künstler Jan Koblasa
Sonderprojekte aus China • 200 ausgewählte Künstler aus aller Welt
Di—So 11—19 Uhr • Vorwerksallee, 24782 Büdelsdorf • www.nordart.de

Das Apfel-Carré mit den installierten Photovoltaik-Anlagen. Foto: UGNHWS

Das Regionalcenter Frankfurt bewirtschaftet rund 19.800 Wohnungen, darunter 16.000 direkt in Frankfurt. Unter der Marke „ProjektStadt“ werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadtentwicklungsaufgaben durchzuführen. Bis 2021 sind Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in Neubau von Wohnungen und den Bestand geplant. 4.900 zusätzliche Wohnungen sollen so in den nächsten fünf Jahren entstehen.

Mieter partizipieren an der Energiewende

„Mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien im urbanen Raum unterstützt Mainova aktiv den Klimaschutz in Frankfurt. Durch unsere Kooperation mit der Immobilienwirtschaft erhalten auch Mieter die Möglichkeit, aktiv an der Energiewende zu partizipieren. Unser Tarif Mainova Strom Lokal PV für den auf dem Dach erzeugten und selbst genutzten Strom bietet dabei nicht nur ökologischen Nutzen, sondern auch Preisvorteile“, sagte Mainova-Vorstand Norbert Breidenbach und betonte: „Das Potential für Photovoltaik in Frankfurt ist weiterhin sehr groß. Ich freue mich, dass wir zusammen mit der Nassauischen Heimstätte die Energiewende in unserer Heimatstadt weiter vorantreiben können.“

Die Quartiere im Einzelnen

Quartier	Fläche	Leistung	Wohnungen
Apfel-Carré	575,6 m2	99,12 kWpeak	101
Melibocusstraße	1.148,0 m2	198,24 kWpeak	205
Windthorststraße	683,5 m2	117,71 kWpeak	56

Es gibt immer Strom, auch wenn die Sonne nicht scheint

Der umweltfreundlich vor Ort erzeugte und verbrauchte PV-Strom entlastet darüber hinaus die öffentlichen Netze, und es entstehen keine Verluste durch den Transport des Stroms. Wird mehr benötigt als die PV-Anlagen produzieren, übernimmt das öffentliche Netz die Versorgung. Kunden, die den Mainova-Mieterstromtarif beziehen, erhalten in diesem Fall ebenfalls regenerativ erzeugten Ökostrom aus Wasserkraft. Umgekehrt wird nicht verbrauchter PV-Strom in das Netz eingespeist. Die Photovoltaik-Anlagen in den drei Quartieren nehmen zusammen rund 2.400 Quadratmeter Dachflächen ein und können insgesamt rund 360 Wohnungen direkt mit Solarstrom versorgen. Hinzu kommt der Allgemeinstrom für Flure, Keller und Außenanlagen. Die maximale Gesamtleistung der PV-Anlagen beträgt 415 Kilowatt (kWp).

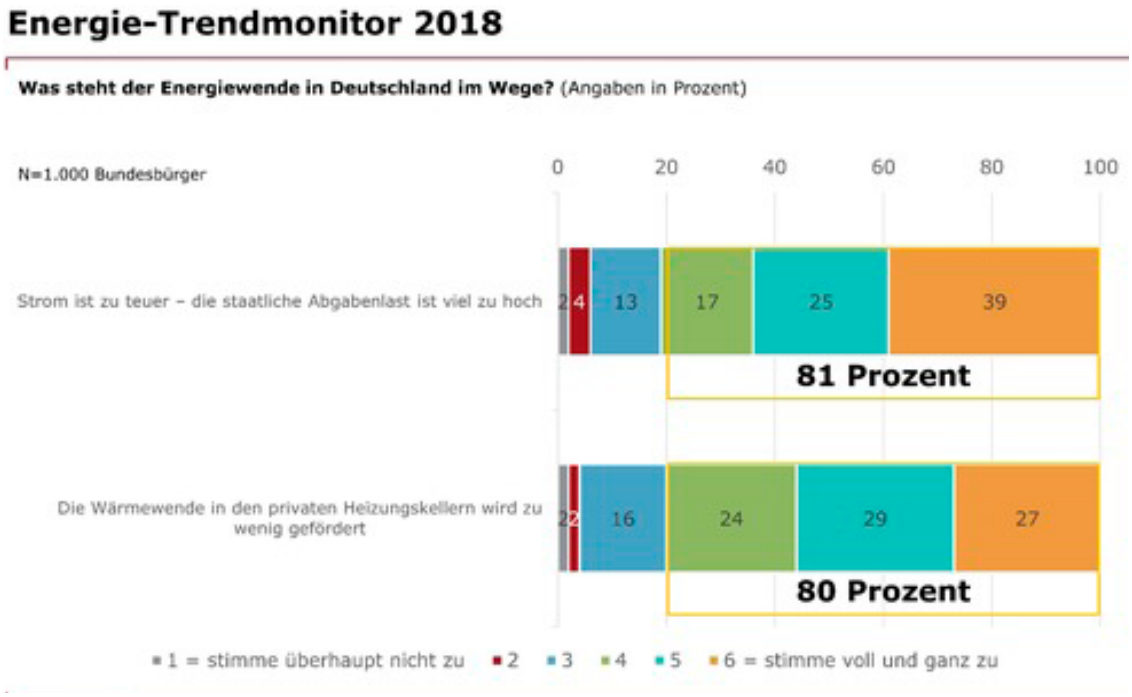
Ulrike Schulz
Frederik Lang

Über die Mainova AG
Die Mainova AG mit Sitz in Frankfurt am Main ist Hessens größter Energieversorger und beliefert mehr als eine Million Menschen mit Strom, Gas, Wärme und Wasser. Hinzu kommen zahlreiche Firmenkunden im gesamten Bundesgebiet. Das Unternehmen erzielte mit seinen knapp 2.700 Mitarbeitern im Jahr 2016 einen Umsatz von fast 2 Milliarden Euro. Größte Anteilseigner der Mainova AG sind die Stadtwerke Frankfurt am Main Holding (75,2 Prozent) und die Münchener Thüga (24,5 Prozent). Die übrigen Aktien (0,3 Prozent) befinden sich im Streubesitz.

Energie / Umwelt

Beim Strompreis sehen 81 Prozent der Deutschen rot, ergab die Energie-Trendmonitor Studie

Die Strompreise in Deutschland sind nach Meinung von 81 Prozent der Bundesbürger zu hoch. Insbesondere die staatliche Abgabenlast auf Strom sieht die überwiegende Mehrheit der Verbraucher als großen Fehler, der die Ziele der Energiewende durchkreuzt. Das sind Ergebnisse aus dem Stiebel Eltron Energie-Trendmonitor 2018, für den 1.000 Bundesbürger bevölkerungsrepräsentativ befragt wurden.



Steuern und Umlagen machen in Deutschand durchschnittlich 54 Prozent vom gesamten Strompreis für Privatkunden aus – so viel wie in keinem anderen Land in Europa. Der staatlich regulierte Anteil schlägt sich damit unmittelbar in den Stromrechnungen der deutschen Verbraucher nieder und blockiert einen Umstieg auf umweltfreundliche Heizsysteme: „Die Energiepolitik in Deutschland durchkreuzt eine Umstellung von klimaschädlichem fossilem Öl und Gas auf grüne Heiztechnik, die mit Strom betrieben wird“, sagt Dr. Nicholas Matten, Geschäftsführer vom Haus- und Systemtechnikhersteller Stiebel Eltron.

Der Wunsch der Bundesbürger nach mehr Klimaschutz im privaten Heizungskeller ist eindeutig: Knapp 70 Prozent wollen auf klimafreundliche Heiztechnik umsteigen- dazu zählt beispielsweise die mit Strom betriebene Wärmepumpentechnik. 55 Prozent sprechen sich dafür aus, die Weichen neu zu stellen. Der Staat sollte den Strom von der Abgabenlast befreien und entsprechend fossile Brennstoffe teurer machen. Für 53 Prozent wäre es sogar in Ordnung, den Einbau von Öl- und Gasheizungen nach dem Vorbild Dänemarks vollständig zu verbieten.

„Deutschland wird sein zentrales Klimaziel klar verfehlen, den CO2-Austoß bis 2020 um 40 Prozent zu reduzieren“, sagt Dr. Nicholas Matten. „Klimaschutztechnologien wie die Wärmepumpe können mit den am stärksten belasteten Strompreisen in Europa das volle Potential nicht entfalten. Einen solchen Fehler bei der Energiepolitik gilt es jetzt zügig zu korrigieren, um die Energiewende wieder auf Kurs zu bringen.“

Carsten Heer

Über Stiebel Eltron
Stiebel Eltron, gegründet 1924, gehört mit einem Jahresumsatz von rund 510 Millionen Euro (vorläufiger Umsatz 2017) zu den führenden Unternehmen auf dem Markt der Erneuerbaren Energien, Wärme- und Haustechnik.
Als innovationsgetriebenes Familienunternehmen verfolgt Stiebel Eltron bei der Produktion und Entwicklung von Produkten eine klare Linie – für eine umweltschonende, effiziente und komfortable Haustechnik. Mit über 3.100 Mitarbeitern weltweit setzt das Unternehmen von der Produktentwicklung bis zur Fertigung konsequent auf eigenes Know-how. Das Resultat sind effiziente und innovative Lösungen für Warmwasser, Wärme, Lüftung und Kühlung. Stiebel Eltron produziert am Hauptstandort im niedersächsischen Holzminden, in Eschwege sowie an drei weiteren Standorten im Ausland (Tianjin/China, Bangkok/Thailand, Poprad/Slowakei).

Marketing

Was, bitte schön, ist eine Landing Page, und wie können Wohnungsunternehmen sie für ihr Marketing nutzen?

Man braucht als Wohnungsunternehmen nicht die ganze Klaviatur des digitalen Marketings zu beherrschen. Einige Instrumente sollte man allerdings genauer betrachten. Dazu gehören auf jeden Fall Landing Pages. Mit ihrer Hilfe lassen sich zum Beispiel Neubauprojekte ganz wunderbar zielgruppengerecht bewerben. Wir erklären Ihnen, wie.

Fiktives Beispiel für eine Landing Page. Klar und übersichtlich strukturiert, fasst sie alle Informationen zusammen und bietet gleichzeitig die Möglichkeit der Kontaktaufnahme.

Definition

Eine Landing Page ist eine meist temporäre Webseite, die ausschließlich für ein bestimmtes Ziel oder zu einer speziellen Kampagne erstellt wird und den Besucher zu einer gewünschten Aktion animiert - im besten Falle zum Kauf. „Eine gute Landing Page macht aus einem Besucher einen Kunden“, heißt es auf www.relaunch.de. Sie kann als Unterseite Ihres Webauftritts eingerichtet werden oder als sogenannte Subdomain (dazu später mehr). Wichtig ist, dass man sich am Anfang genau überlegt, was man mit der Landing Page erreichen will. Welche Zielgruppe möchte ich ansprechen und welche Fragen könnten die Nutzer haben? Nur dann kann man die Landing Page so exakt und konkret formulieren, dass der Nutzer genau das findet, wonach er sucht. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass alle überflüssigen und ablenkenden Informationen vermieden werden. Auch Werbung findet man auf einer Landing Page nicht.

So weit die Theorie. In der Praxis könnten Sie als Wohnungsunternehmen eine Landing Page folgendermaßen für sich nutzen:

Christine Nagel ist Konzeptionerin und Texterin bei stolp+friends. Die Marketing-Gesellschaft aus Osnabrück unterstützt Wohnungsunternehmen aus ganz Deutschland unter anderem dabei, digitales Marketing zielgerichtet einzusetzen.
Alle Fotos: stolp+friends

Inhalt

Sie planen ein Neubauprojekt, die Pläne sind fertig, die Finanzierung steht, die Bauarbeiten können bald starten. Die Wohnungen sind für junge Paare und Familien mit mittlerem Einkommen gedacht. Ihr Ziel als Wohnungsunternehmen ist, die Wohnungen schnell zu vermieten. Auf die entsprechende Landing Page gehört natürlich erst einmal die Darstellung des Exposés mit den Grundrissen. Ihre Zielgruppe, junge Paare und Familien, könnte sich darüber hinaus auch noch weitere Fragen stellen. Zum Beispiel: In welchem Umfeld befindet sich das Neubauprojekt? Wie sehen die Infrastruktur, die Einkaufsmöglichkeiten und wie die kulturellen Angebote in dem Quartier aus? Und wie nachhaltig wird gebaut?

Indem Sie die konkreten Fragen beantworten, liefern Sie den Nutzern Ihrer Landing Page nicht nur die Antworten, nach denen sie suchen, sondern auch eine deutlichen Mehrwert, der über die reine Kerninformation („Hier entstehen xy Wohnungen“) hinaus geht. Achten Sie aber darauf, dass Sie die Seite nicht mit Informationen überfrachten.

Darstellung

Auch bei der Darstellung der Informationen ist es wichtig, dass man sich an den Bedürfnissen der Zielgruppe orientiert. Sprache, Bilder und Design sollten bei jungen Paaren und Familien eher modern sein als konservativ. Warum nicht den potenziellen Mieter auf einem 360°-Rundgang durch das Quartier oder die Wohnungen selbst führen? Den Fortgang des Bauvorhabens könnten die Nutzer außerdem mit einer Webcam am Bildschirm verfolgen. Auch Infografiken oder Videos sind nützlich für die Visualisierung von Informationen.

Layout

Beim Layout der Landing Page haben Sie zwei Möglichkeiten. Entweder übertragen Sie das Corporate Design Ihres Unternehmens auf die Landing Page und sorgen damit für einen hohen Wiedererkennungswert Ihres Wohnungsunternehmens. Oder Sie greifen für dieses besondere Projekt auf ein ganz eigenes Layout zurück, wodurch Sie mehr Freiheit bei der individuellen Gestaltung erhalten.

Aktion und Verlinkung

Um den Besucher zu einer Aktion zu animieren, bietet man ihm auf der Seite die Möglichkeit, Kontakt aufzunehmen. Im besten Fall schreibt der Nutzer eine E-Mail oder greift zum Telefonhörer, um sein Interesse zu bekunden und mehr Informationen zu erhalten. Sinnvoll ist eine Verlinkung auf die Homepage Ihres Wohnungsunternehmens. Absolut notwendig ist aber, dass die Landing Page einen Link zum Impressum und zu aktuellen Datenschutzbestimmungen Ihrer Homepage enthalten muss.

Sichtbarkeit und Traffik

Wie finden Ihre potenziellen Mieter denn nun Ihre Landing Page zu Ihrem Neubauprojekt? In der Regel werden Nutzer über soziale Medien, kostenpflichtige Google-Anzeigen (AdWords) oder über Suchmaschinen (organische Suche) auf Ihre Landing Page aufmerksam. Sie können aber auch in Ihrem Newsletter oder durch E-Mail-Marketing darauf hinweisen. Dafür braucht Ihre Landing Page eine eigene URL beziehungsweise Webadresse. Diese sollte eindeutig und aussagekräftig sein und das Hauptkeyword beinhalten. Sie haben nun drei Möglichkeiten:

*Ihre Landing Page erhält eine eigenständige URL mit eigener Domain: www.neubauprojekt.de. Hier fehlt allerdings die Verbindung zu Ihrem Wohnungsunternehmen. Aus SEO-Sicht müsste diese neue Seite erst bekannt werden, das heißt, ihre SEO-Performance ist zunächst schwach, und sie würde nicht vom Traffic Ihrer Homepage bzw. Ihrer Hauptdomain (www.ihrunternehmen.de) profitieren (Trust). Eine eigene Domain ist daher eher ungeeignet.

*Sie legen eine Unterseite auf Ihrer Homepage bzw. Hauptdomain an: www.ihrunternehmen/neubauprojekt.de. Die Verbindung zu Ihrem Unternehmen wäre eindeutig. Ein externer Link auf diese Unterseite würde den Traffic auch auf Ihrer Homepage erhöhen und deren Ranking positiv beeinflussen. Umgekehrt profitiert die Unterseite von der Linkpower der Hauptseite. Die interne Verlinkung wäre ebenfalls einfacher. Als Unterseite könnte die Landing Page allerdings die Ladezeit Ihrer Homepage beeinflussen, wenn sie Informationen mit großem Datenvolumen enthält.

*Sie richten für Ihre Landing Page eine Subdomain ein: www.neubauprojekt.ihrunternehmen.de. Diese Variante bietet sich an, wenn es sich um ein sehr eigenständiges Thema handelt. Denn auf einer Subdomain können Sie die Inhalte freier gestalten und müssen sich nicht streng an das Corporate Design halten. Auf einer themenspezifischen Sonderseite können Sie sich enger an den speziellen Bedürfnissen Ihrer potenziellen Mieter orientieren. Trotzdem empfiehlt es sich, Ihr Logo einzubauen und auf Ihre Homepage zu verlinken. Außerdem können Sie auf einer Subdomain umfangreichere Inhalte unterbringen, ohne die Ladezeit Ihrer Homepage zu beeinflussen. Externe Links auf die Subdomain kommen allerdings nicht der Haupt- sondern der Subdomain zugute, weil Google die Subdomain fast wie eine externe Domain auffasst.

SEO

Google betrachtet Unterseiten und Subdomains inzwischen als gleichwertig im Ranking. Aber egal, für welche Art von Webadresse Sie sich entscheiden, Ihre Landing Page sollte SEO-optimiert sein. Mit hochwertigem, exklusivem Inhalt und einer schnellen Ladezeit belohnt Google Sie mit einem guten Ranking, weil Nutzer dann Ihre Seite häufig anklicken. Die richtigen Keywords an den richtigen Stellen sind besonders wichtig für Landing Pages, die nicht durch Google-Anzeigen beworben werden, sondern organisch, das heißt, über Suchbegriffe gefunden werden.

Fazit

Eine Landing Page eignet sich sehr gut, um ein bestimmtes Projekt zielgruppengerecht und prominent zu präsentieren. Wo Sie Ihre Landing Page einrichten, als Unterseite oder als Subdomain, richtet sich danach, wie Sie das Thema aufbereiten möchten. Unser Tipp: Bei der Vermarktung eines Neubaus, der meist ein Leuchtturmprojekt Ihres Wohnungsunternehmens darstellt, sollten Sie das Bauvorhaben nicht auf einer Unterseite Ihres Webauftritts „verstecken“. Da würde sich eine Subdomain eher anbieten, um die Bedeutung Ihres Neubauprojektes zu unterstreichen.

Christine Nagel

Gebäude / Umfeld

dhu hamburg Richtfest für drei Mehrfamilienhäuser mit 58 Wohnungen Bauprojekt am Ohlsdorfer Wolkausweg

Es geht voran am Wolkausweg! Zusammen mit Bezirksamtsleiter Hamburg-Nord Harald Rösler, mit Torsten Götsch, Vorstandsmitglied der Baugenossenschaft dhu, und mit Stefan Wulff, geschäftsführender Gesellschafter der Otto Wulff Bauunternehmung, feierten etwa 150 Gäste aus Politik, Wirtschaft, Nachbarschaft und aus dem Mitarbeiterkreis von Otto Wulff und dhu Richtfest für das ambitionierte Wohnungsbauprojekt.

Baubeginn des Projektes war im Juni des vergangenen Jahres. Die Investitionssumme liegt bei 23,7 Millionen Euro. Für April 2019 ist die Fertigstellung und Übergabe der Wohnungen geplant. Visualisierung LRW Architekten

Auf 5.689 Quadratmetern Brutto-Grundfläche entstehen unter der Bauregie der Otto Wulff Projektbeteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG (Projektleiterin: Victoria Quast) im Stadtteil Hamburg-Ohlsdorf zwischen dem Wolkausweg und der Grundschule Ballerstaedtweg insgesamt 58 Neubauwohnungen in drei Baukörpern. 40 dieser Wohneinheiten werden in zwei Gebäuden als Eigentumswohnungen realisiert (2 bis 4 Zimmer, separate Privatgärten, Balkone und Loggien; Adresse: Wolkausweg 15 a und b sowie 16 a und b), während die verbliebenen 18 Einheiten als öffentlich geförderte Mietwohnungen geplant sind (2 bis drei Zimmer, 46-79 m²; Adresse: Wolkausweg 17 a und b). Das Haus mit den Mietwohnungen konnte Otto Wulff bereits im September 2017 an die Baugenossenschaft dhu eG verkaufen.

Die Zeilenbauten, zwischen den südlichen Freiflächen der angrenzenden Schule und dem nördlichen Wolkausweg gelegen, bilden ein städtebauliches Ensemble mit markanten Köpfen in beide Richtungen. Die Baukörper, die den energetischen Kriterien für „Kfw Effizienzhäuser 70“ entsprechen, sind dreigeschossig und haben ein zusätzliches Staffelgeschoss. Die Entwürfe dafür stammen von LRW Architekten und Stadtplaner Loosen, Rüschoff + Winkler, Hamburg. Im gemeinsamen Untergeschoss befinden sich auf 2.693 Quadratmetern Brutto-Grundfläche Abstellräume und die Tiefgarage mit insgesamt 48 Stellplätzen, von denen 40 den Eigentumswohnungen zugeordnet sind. Sämtliche Stockwerke inklusive Parkgarage können mit dem Aufzug angefahren werden.

Baugenossenschaft dhu eG
Die 1925 gegründete Baugenossenschaft dhu eG hat rund 6.700 Mitglieder und rund 4.200 Wohnungen sowie Gewerbeflächen in fast allen Hamburger Bezirken. Die dhu baut und erhält nicht nur satzungsgemäß Wohnungen für ihre Mitglieder, sondern hat auch die Quartiersentwicklung im Blick. Ein eigenes Sozialmanagement fördert Nachbarschaft und Quartiere und unterstützt die Mitglieder bei Bedarf durch soziale Beratung.

Verkehrsgünstige Lage und jede Menge zu entdecken

„Am Wolkausweg finden die künftigen Bewohnerinnen und Bewohner eine hervorragende Ausgangslage für alle Facetten des Lebens“, sagt Stefan Wulff, geschäftsführender Gesellschafter der Otto Wulff Bauunternehmung. „Kinderbetreuung, Schulen, Einzelhandel, eine verkehrsgünstige Anbindung an die City, der Ohlsdorfer Friedhof, der Alsterdorfer Markt mit zahlreichen Geschäften und Restaurants, die Alster – all das liegt direkt vor der Tür. Es gibt viel zu entdecken.“„Wir sorgen mit den 18 öffentlich geförderten Wohnungen dafür, dass Menschen mit einem geringeren Einkommen in diesem schönen neuen Gebäude wohnen können“, sagt Torsten Götsch, Vorstand der Baugenossenschaft dhu eG.

Die gemeinnützige dhu Stiftung fördert Projekte und Initiativen, vorzugsweise in den Quartieren, in denen die dhu über Wohnungsbestand verfügt.

Sanierung des Wolkauswegs geplant

Noch ein interessanter Aspekt: Nach Übergabe der Wohnungen plant die Stadt Hamburg die Straße Wolkausweg vollständig zu erneuern. Dazu gehört unter anderem die Abtragung der Deckenschicht bis zu einer Tiefe von 50-60 cm und eine Verfestigung der darunter liegenden Schichten. Abschließend wird die Straße mit einer neuen Deckenschicht versehen.

Zur nächsten Bushaltestelle sind es gerade mal 70 Meter, zur S-Bahn Ohlsdorf etwa ein Kilometer.

Frank Seeger

www.dhu.hamburg

Gebäude / Umfeld

Wiro in Rostck baut zwei Würfelhäuser

Wiro Wohnen in Rostock baut in einem der beliebtesten Wohngebiete der Hanse- und Universitätsstadt zwei Würfelhäuser mit je neun Wohnungen. Baustart für ein neues Wohnquartier in einem der beliebtesten Wohngebiete Rostocks: Im südwestlich gelegenen Stadtteil Reutershagen, an der Kuphalstraße, baut der kommunale Vermieter Wiro ein neues Domizil für Mieter. Bis September 2019 entstehen auf der Brache zwei Würfelhäuser mit insgesamt 18 Wohnungen für rund 3,6 Millionen Euro.

Ansicht Nord-Ost. Quelle: Architekturbüro A. Keipke, Rostock

Bald geht es Schlag auf Schlag“, verspricht Wiro-Bauleiter Andreas Runge. Auf dem 3.420 Quadratmeter großen Grundstück können Nachbarn und Passanten bald die beiden Dreigeschosser wachsen sehen. Sechs 2-Raum-Wohnungen, zehn 3-Raum-Wohnungen und zwei 4-Raum-Wohnungen - die kleinste mit 46, die größte mit 108 Quadratmetern Wohnfläche – sind hier geplant. Jede mit Balkon oder Terrasse, Fußbodenheizung und Smart-Home, offenen Küchen, bodentiefen Fenstern und Wannen- oder Duschbädern. Um der Parkplatznot im Quartier abzuhelfen, wird es 19 Pkw-Stellplätze geben, davon zwei für E-Mobile vorgerichtet. Ein Kleinkinderspielplatz gibt dem Projekt den letzten Schliff.

Beheizt werden sollen die Punkthäuser mit einer Gas-Brennwerttherme, unterstützt von Solarthermie. Dadurch minimiert sich der Verbrauch fossiler Brennstoffe, CO2-Emissionen werden erheblich reduziert

Dagmar Horning

Führung / Kommunikation

Abschlagszahlungen – Gesetzliche Neuregelung vereinfacht Voraussetzungen! Was ist zu beachten, Herr Drumann?

Sind Abschlagszahlungen bei Geschäften des täglichen Lebens so gut wie gar nicht zu finden, sind sie bei Geschäften mit Handwerkern dagegen an der Tagesordnung. In der Regel werden hier Werkverträge geschlossen, bei denen der Gegenstand, um den es geht, erst noch hergestellt werden muss. Dieses herzustellende Werk ist nicht selten von großem Umfang und die Herstellungsdauer dementsprechend lang. Die dadurch dem Handwerker entstehenden, nicht selten hohe Kosten sollen durch Abschlagszahlungen besser handhabbar sein. Geregelt ist die ‚Abschlagzahlung' vor allem im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) in § 632a. Das Werkvertragsrecht hat sich mit Wirkung zum 01.01.2018 geändert – auch zur Abschlagszahlung. Im Wesentlichen werden die Voraussetzungen dafür vereinfacht.

Bernd Drumann. Er gründete die Bremer Inkasso GmbH. Foto: © Y. Drumann / Bremer Inkasso

Auch bei Werkverträgen größeren Umfangs ist der Handwerker zur Vorleistung verpflichtet. Das bedeutet für ihn nicht selten ein hohes Risiko. Seit dem Jahr 2000 gibt es gesetzliche Vorschriften, die dem Handwerker das Recht einräumen, Abschläge zu verlangen, auch wenn keine vertragliche Abrede dazu vorliegt. Diese Regelung wurde zuletzt mittels des Forderungssicherungsgesetzes (FoSiG) mit Wirkung ab 2009 deutlich erweitert. Die jüngste Neufassung des § 632a BGB bringt weitere Vereinfachungen in Bezug auf die Abschlagszahlung. Regeln bzw. Voraussetzungen, die für Abschlagszahlungen gelten bzw. erfüllt sein müssen, sollte man kennen und beachten. Wohnungswirtschaft-heute befragte dazu Bernd Drumann, Geschäftsführer der Bremer Inkasso GmbH

Herr Drumann, sind Abschlagszahlungen sinnvoll und warum?

Bernd Drumann: Über einen Großauftrag freut sich wohl erst einmal jeder Handwerker. Ein ganz anderes Thema sind dann aber häufig schon die vorhandenen oder aber eben nicht vorhandenen liquiden Mittel, die notwendig sind, um für die benötigten und angelieferten Baustoffe oder teile komplett in Vorleistung gehen zu können. Durch Abschlagszahlungen kann der Handwerker liquide bleiben, und die Gefahr der eigenen Insolvenz wird gemindert. Abschlagszahlungen bewahren ihn u. U. sogar vor dem Totalverlust seiner Forderung, sollte der Kunde zahlungsunfähig werden. Abschlagszahlungen sind also durchaus sinnvoll."

Die Bremer Inkasso GmbH bietet ihren Kunden kompetente Beratung und juristische Unterstützung im Bereich des Forderungseinzugs - bundesweit und international. Das 1984 von Bernd Drumann gegründete Unternehmen ist seit 1996 unter dem Namen Bremer Inkasso GmbH tätig und beschäftigt rund 20 Mitarbeiter in der Firmenzentrale. Die Sachbearbeitung erfolgt überwiegend durch speziell ausgebildete Volljuristen. Die Bremer Inkasso GmbH ist Mitglied im Bundesverband Deutscher Inkassounternehmen e. V. und erhält aufgrund qualitativ hoher Standards vom TÜV seit 2010 das Zertifikat „Geprüftes Inkasso". Weitere Infos unter www.bremer-inkasso.de

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

Sollten Abschlagszahlungen im Vertrag berücksichtigt werden?

Bernd Drumann: In der Neufassung (s. o.) des § 632a BGB heißt es in Abs. 1 Satz 1 jetzt: ‚Der Unternehmer kann von dem Besteller eine Abschlagszahlung in Höhe des Wertes der von ihm erbrachten und nach dem Vertrag geschuldeten Leistungen verlangen.' Streng genommen müssen Abschlagzahlungen also nicht extra vertraglich geregelt werden, da sie bereits gesetzlich vorgesehen sind. Die Erfahrung hat aber gezeigt, dass es für beide Vertragspartner besser ist, genau zu vereinbaren, wann eine Abschlagszahlung in welcher Höhe gezahlt werden soll, wenn z. B. erforderliche Stoffe angeliefert wurden. Es hilft sowohl dem Auftraggeber als auch dem Auftragnehmer bei der Finanzplanung und beugt Missverständnissen und ‚Gedächtnisverlust' vor.

Abschlagszahlungen können also auch verlangt werden, wenn sie vertraglich nicht vereinbart waren?

Bernd Drumann: Ja, das können sie, sofern die Bedingungen dafür erfüllt sind und der Vertrag nicht umgekehrt Abschlagszahlungen explizit ausschließt oder einschränkt.

In welcher Höhe und wofür können Abschlagszahlungen verlangt werden?

Bernd Drumann: Auch wenn das Verlangen von Abschlagszahlungen ein Recht des Auftragnehmers ist, kann deshalb noch lange nicht jede x-beliebige Summe gefordert werden. Aus dem bereits zitierten Gesetzestext geht hervor, dass eine Abschlagszahlung in Höhe der vom Auftragnehmer erbrachten und auch vertraglich so vereinbarten Leistung' gefordert werden darf. Dies stellt eine erhebliche Vereinfachung der bis dahin gültigen Regelung dar, da es nicht mehr auf einen (vom Auftragnehmer nachzuweisenden) Wertzuwachs beim Auftraggeber ankommt – ein sehr unbestimmtes Kriterium, über das leicht Streit entstehen kann. Jetzt gilt die im Vertrag bestimmte Wertfestsetzung der Leistung. Die erbrachte Leistung muss aber weiterhin in einer Aufstellung nachgewiesen werden, und zwar so, dass sie für den Auftraggeber schnell und sicher zu beurteilen ist.

Abschlagszahlungen dürfen gemäß § 632a Abs. 1 Satz 6 BGB auch gefordert werden ‚[…] für erforderliche Stoffe oder Bauteile, die angeliefert oder eigens angefertigt und bereitgestellt sind, wenn dem Besteller nach seiner Wahl Eigentum an den Stoffen oder Bauteilen übertragen oder entsprechende Sicherheit hierfür geleistet wird'. Eigentum wird einem Auftraggeber z. B. an einem Bauteil in der Regel spätestens dann übertragen, wenn dies in ‚seinem' Werk verbaut wurde, und eine geleistete Sicherheit kann z. B. eine Bankbürgschaft sein.

Einige Besonderheiten gelten nach § 650m BGB für den Verbrauchervertrag – insbesondere werden die Abschläge hier auf 90% der Gesamtvergütung begrenzt und muss der Auftragnehmer dem Auftraggeber im Gegenzug eine Sicherheit für die ordnungsgemäße Herstellung des Werks leisten (z. B. durch die bereits genannte Bankbürgschaft oder auch durch eine Kürzung der verlangten Abschläge.)

Muss der Auftraggeber eine Abschlagsrechnung auch dann zahlen, wenn die bisher ausgeführte Leistung Mängel aufweist?

Bernd Drumann: Das Wort „Mängel" ist in der Neufassung des § 632a BGB nicht mehr zu finden. Vielmehr heißt es nun in § 632a Abs. 1 Satz 2 BGB: ‚Sind die erbrachten Leistungen nicht vertragsgemäß, kann der Besteller die Zahlung eines angemessenen Teils des Abschlags verweigern.' Der Auftraggeber kann also nach Fälligkeit der Abschlagsrechnung einen angemessenen Teil des Abschlags (aber nur den) zurückbehalten, bis die vertraglich vereinbarte Leistung ordnungsgemäß erbracht wurde, wobei die Beweislast hierfür (bis zur Abnahme) beim Unternehmer liegt. Fällig ist eine Abschlagsrechnung normalerweise sofort, sobald diese samt einer Aufstellung über die erbrachten Leistungen (für die der Abschlag zu zahlen ist) den Auftraggeber erreicht.

Nach wie vor wird gemäß § 641 Abs. 3 BGB das Doppelte der für die Beseitigung des Mangels erforderlichen Kosten in der Regel als angemessen angesehen.

Muss der Auftraggeber die Leistung, für die die Abschlagszahlung verlangt wird, zuvor abnehmen?

Bernd Drumann: Nein! Eine Abnahme einer Teilleistung ist nicht erforderlich. Nach § 640 BGB hat der Handwerker sogar keinen gesetzlichen Anspruch auf die Abnahme einer in Teilen erbrachten Leistung. Für das Recht auf eine Abnahme muss das Werk abnahmefähig und reif sein. Von einer Teilleistung ist nicht

wirklich darauf zu schließen, ob das Werk letztendlich in seiner Gänze vertragsgemäß fertiggestellt werden wird. Nur auf die Abnahme eines ‚vertragsmäßig hergestellten Werkes' hat der Handwerker ein Recht bzw. nur dann ist der Auftraggeber zur Abnahme verpflichtet.

Gesetzlich geregelte Rechte und Pflichten sind das eine, das andere ist der tatsächliche Arbeitsalltag. Nach meiner Erfahrung kann es nie schaden, wenn beide, Auftragnehmer und Auftraggeber, miteinander im Gespräch bleiben und auch bereits schon hergestellte Teile des bestellten Werkes gemeinsam begutachten. Missverständnissen, Unstimmigkeiten und Einwänden kann man so vorbeugen.

Geregelt ist die ‚Abschlagzahlung' vor allem im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) in § 632a. Foto: © Y. Drumann / Bremer Inkasso

Was kann man tun, wenn trotz Mahnung die Abschlagsrechnungen nicht bezahlt werden?

Bernd Drumann: Hat ein Unternehmer die fällige Abschlagsrechnung angemahnt und der Auftraggeber zahlt trotzdem nicht, kann ich dem Auftragnehmer nur raten, sich umgehend an einen Rechtsanwalt oder ein Inkassounternehmen zu wenden. Diese sind stets mit der neusten Gesetzeslage sowie mit den möglichen Schritten zur Realisierung einer Forderung vertraut. Sollte der Auftraggeber trotz Beauftragung eines Rechtsdienstleisters dennoch nicht zahlen, sollte ihm, in Absprache mit dem Rechtsdienstleister, eine Kündigungsandrohung mit einer letzten Zahlungsfrist übermittelt werden. Dies ist für die Gültigkeit einer Schlussrechnungsstellung zwingend notwendig. Eine Kündigung führt zum Ende des Vertragsverhältnisses. Das bedeutet, dass nur die Leistungen abgerechnet werden dürfen, die bis zu diesem Zeitpunkt erbracht worden sind – sowie im Übrigen ggf. eine angemessene Entschädigung. Dies geschieht dann in Form der erwähnten Schlussrechnung.

Sind offene Forderungen aus Abschlagsrechnungen noch durchsetzbar, obwohl eine Schlussrechnung erstellt ist?

Bernd Drumann: Generell geht die Schlussrechnung vor. Ist diese erstellt, können Ansprüche aus offenen Abschlagsrechnungen gerichtlich nicht mehr gesondert geltend gemacht werden; vielmehr ist darauf zu achten, dass die noch nicht vereinnahmten Beträge aus Abschlagsrechnungen von der Schlussrechnungssumme nicht abgezogen werden.

Schutzmechanismen muss man nicht nutzen, sollte man aber!

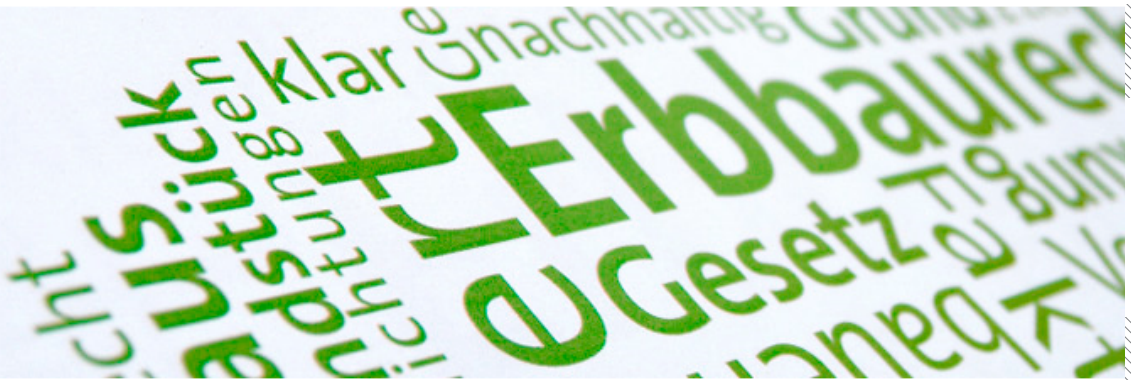
Bernd Drumann: Die Abschlagszahlung kann sich durchaus als ein sehr gutes Mittel erweisen, sich vor Forderungsverlusten zu schützen. Daneben, und das sei hier noch einmal ausdrücklich erwähnt, sind gute individuelle Geschäftsbedingungen, auf deren Grundlage man alle Vertragsabschlüsse zur Erbringung von Lieferungen und Leistungen tätigen sollte, unbedingt anzuraten. Ein Rechtsdienstleister kann aber auch im Vorfeld schon zu Rate gezogen werden, denn manchmal ist kompetente, rechtzeitig eingeholte Unterstützung wesentlich günstiger als ‚orientierungslose' Selbstversuche."

Herr Drumann, vielen Dank für das Gespräch.

Führung / Kommunikation

Erbbaurecht statt Grundstückskauf – so kann bezahlbares Wohnen möglich werden

Das Erbbaurecht bietet die Möglichkeit, Wohneigentum zu erwerben und dabei die Liquidität zu schonen. Deshalb wird es vielerorts als Maßnahme diskutiert, um mehr Menschen bezahlbaren Wohnraum zu ermöglichen. Das Prinzip: Der Erbbaurechtsnehmer kauft kein Grundstück, sondern erwirbt nur das Recht, auf diesem Grundstück sein eigenes Haus zu bauen oder zu nutzen. Hierfür entrichtet er regelmäßig ein Entgelt an den Erbbaurechtsgeber. Dieses Entgelt ist der Erbbauzins. Wie hoch darf er sein? Und was ist angemessen? – Der Deutsche Erbbaurechtsverband hat die Fakten zusammengestellt.



Quelle: Deutscher Erbbaurechtsverband

Das deutsche Erbbaurechtsgesetz besteht seit 1919. Es besagt, dass ein Erbbauzins vereinbart werden kann, aber es sagt nichts über dessen Höhe aus. Diese wird deshalb im jeweiligen Erbbaurechtsvertrag festgelegt. Grundsätzlich gibt es keine Begrenzungen nach oben oder nach unten. So können Erbbaurechte auch vergeben werden, ohne dass der Erbbaurechtsnehmer dafür etwas zahlt. Dies ist beispielsweise manchmal der Fall, wenn damit soziale Zwecke gefördert werden sollen.

Wohl aber gibt es Richtwerte, an denen sich die Erbbaurechtsgeber orientieren: Die Grundlage für die Berechnung des Erbbauzinses sind üblicherweise der aktuelle Bodenrichtwert oder der reine Bodenwert abzüglich der Erschließungskosten. Hiervon zahlt der Erbbaurechtsnehmer einen bestimmten Prozentsatz pro Jahr. Laut einer Studie des Deutschen Erbbaurechtsverbands lag dieser Prozentsatz für Wohnimmobilien 2017 durchschnittlich bei 3,1, für Gewerbeimmobilien bei 4,3 Prozent und für sonstige Nutzungen bei 3,0 Prozent.

Abweichungen nach oben und unten möglich

Allerdings sind hier Schwankungen möglich. Diese hängen zum einen von der Zielsetzung des Erbbaurechtsgebers ab: Wenn er bestimmte Zielgruppen fördern möchte, um wohnungsbaupolitische Ziele zu erreichen, kann er diesen Gruppen einen günstigeren Zins einräumen. Andererseits sind bei öffentlichen Erbbaurechtsausgebern die Erbbauzinsen verbindlich vorgegeben und liegen dort oft zwischen 4 und 5 Prozent bei privater Nutzung und bei bis zu 7 Prozent für gewerblich genutzte Erbbaurechte.

Erbbaurechtsverträge haben überwiegend eine sehr lange Laufzeit von mehreren Jahrzehnten. Deshalb wird in den Verträgen auch die Anpassung des Erbbauzinses geregelt. Bei privat genutzten Erbbaurechten darf diese frühestens alle drei Jahre erfolgen. Bei neueren Verträgen orientiert sie sich meist am Verbraucherpreisindex. Wertsteigerungen des Grundstücks sind dabei nicht zu berücksichtigen.

Quelle: Deutscher Erbbaurechtsverband / Marcel Schauer / AdobeStock

Neuer Vertrag, neuer Bodenrichtwert

Wenn ein Erbbaurecht ausläuft und verlängert werden soll, wird der Vertrag neu verhandelt. Dabei wird auch der Zins angepasst. Er orientiert sich dann wieder am aktuellen Bodenrichtwert oder dem reinen Bodenwert. Da dieser fast überall in Deutschland in den vergangenen Jahrzehnten deutlich gestiegen ist, kommt es in dieser Situation regelmäßig zu Erhöhungen des Erbbauzinses.

Aber: „Auch neue Erbbaurechtsverträge bedeuten immer einen Liquiditätsvorteil gegenüber dem Grundstückskauf“, sagt Dr. Matthias Nagel, der Geschäftsführer des Deutschen Erbbaurechtsverbands. „Dazu ein Beispiel: Bei einem Hypothekenzins von 2,5 Prozent und einem Erbbauzins in der gleichen Höhe besteht der Liquiditätsvorteil gegenüber Kauf und Finanzierung für bis zu 59 Jahre – wenn von 0,- Euro Eigenkapital, 2 Prozent Tilgung und 2,5 Prozent Zinsen in den ersten 10 Jahren sowie 5 Prozent Zinsen ab Jahr 11 ausgegangen wird. Selbst bei einem Erbbauzins von 5 Prozent würde in diesem Beispiel der Liquiditätsvorteil noch für fast 20 Jahre bestehen.“

Die größten Erbbaurechtsgeber in Deutschland sind Kommunen, Stiftungen und Kirchengemeinden. Wer sich für ein Erbbaurecht interessiert, sollte deshalb in seiner Stadt oder Gemeinde sowie bei Landeskirchenämtern und Bistümern nachfragen. Auch die großen Immobilienportale im Internet veröffentlichen Erbbaurechtsangebote.

Cathrin Christoph

Über den Deutschen Erbbaurechtsverband:

Der Deutsche Erbbaurechtsverband e. V. wurde 2013 gegründet. Er ist ein Zusammenschluss aus namhaften Erbbaurechtsausgebern, die bundesweit einen erheblichen Anteil der im Erbbaurecht ausgegebenen Flächen repräsentieren, sowie Dienstleistern der Branche. Der Deutsche Erbbaurechtsverband vertritt die Interessen der Erbbaurechtsgeber in Deutschland gegenüber Öffentlichkeit, Medien, Politik und Verwaltung und versteht sich als universeller Ansprechpartner zum Thema Erbbaurecht. Er ist unabhängig, parteipolitisch neutral und nicht auf einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb ausgerichtet. Der Präsident des Verbandes ist Hans -Christian Biallas. Geschäftsführer ist Dr. Matthias Nagel. www.erbbaurechtsverband.de

Führung / Kommunikation

Gründer und Start-ups ab sofort bis zum 6. Juli 2018 – „degewo Innovationspreis: Smart up the City 2018“ startet – From virtual 2 reality!

degewo, das führende Wohnungsbauunternehmen in Berlin, geht mit dem „degewo Innovationspreis: Smart Up the City 2018”, gerichtet an PropTech-, Smart City- und Smart Building Startups, mit dem Claim “From virtual 2 reality!” in die zweite Runde.

Neu in diesem Jahr ist die Einbindung der degewo-Mieter und -Mitarbeiter, die Teil der Jury werden können. Über die Themenkomplexe, für die Lösungen gesucht werden, stimmen in diesem Jahr die degewo-Mitarbeiter vorher ab. Zur Auswahl stehen beispielsweise die Bereiche “Lösungen für bezahlbares Wohnen”, “Neue Mehrwertdienste für Mieter”, “Energiewende im Wohnungsbestand”, “Mieter-partizipation” oder “Sharing”. Zudem wird es eine “Wildcard” geben, mit der besonders innovative und disruptive Lösungen Eingang in den Juryentscheid finden können.

Was den degewo-Wettbewerb von anderen Formaten unterscheidet? Wie in 2017 erhält der Gewinner die Möglichkeit, ein Pilotprojekt mit degewo umzusetzen. Zudem winkt ein Preisgeld in Höhe von 3.000 Euro. Auch dieses Jahr werden wieder Mentoren und Experten die Finalteilnehmer im Hinblick auf ihr Business Model, Produkt, Fundraising und Teambuilding coachen. Allen Teilnehmern des Wett-bewerbs sind beste Kontakte in die Branche und zu potenziellen Kunden sicher. Bewerbungen für Gründer und Start-ups sind ab sofort bis zum 6. Juli 2018 möglich. Christoph Beck, degewo-Vorstandsmitglied: „Wir suchen digitale Lösungen für eine zukunftsfähige, lebenswerte und wachsende Stadt, die auch umsetzbar sind. Denn das Besondere an unserem Innovationspreis ist das Pilotprojekt, bei dem die Idee oder Lösung auch verwirklicht werden kann. Damit kann nicht nur degewo als Kunde gewonnen werden. Der Sieg im Wettbewerb ist die beste Basis, mit unserer Hilfe in der gesamten Immobilienbranche bekannt zu werden und damit bundesweit ein innovatives Referenzprojekt zu launchen.”

Die Jury, die die fünf Teilnehmer für die Endrunde bestimmt, wird dieses Jahr durch degewo-Mieter und -Mitarbeiter ergänzt. Zur Jury gehören zudem u.a. die degewo-Vorstände Christoph Beck und Sandra Wehrmann sowie Nicolai Roth (Bundesverband deutscher Startups). Aus allen Bewerbungen werden 20 Teilnehmer für das Pitch-Event im September ausgewählt. Die Jury bestimmt daraus die fünf Finalisten, die das Experten-Coaching erhalten, und am Finale mit der Preisverleihung im November im Telefónica BASECAMP in Berlin-Mitte teilnehmen. Der „degewo Innovationspreis: Smart Up the City 2018“ ist neben der re:publica auf weiteren Messen, u.a. bei der CEBIT in Hannover, der TECH OPEN AIR in Berlin und der MIPIM PropTech Europe in Paris präsent.

Sabrina Gohlisch

www.smartupthecity.berlin

KUNSTWERK
CARLSHÜTTE

INTERNATIONAL ART EXHIBITION

09/06 – 07/10 2018

20. NORDART: Länderfokus Tschechischer Pavillon • Fokus-Künstler Jan Koblasa

Sonderprojekte aus China • 200 ausgewählte Künstler aus aller Welt

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

Führung / Kommunikation

Sturmschäden in Zeitlupe – Wer zahlt, wenn der Baum erst später fällt, Herr Senk?

In den letzten Jahren ist ein vermehrtes Auftreten von Starkwindereignissen zu beobachten gewesen, vermutlich begünstigt durch die Effekte des Global Warming, vorausgesetzt man ist kein Anhänger der Lesart, dass dieses nur eine Erfindung der Chinesen sei. Die Thematik der Sturmschäden hat in einer Entscheidung des OLG Hamm aus dem Herbst letzten Jahres allerdings eine sehr spezielle Ausprägung erfahren, da sich die Sturmeinwirkung in Gestalt eines umgestürzten Baumes dort erst mit einer Zeitverzögerung von immerhin sechs Tagen manifestierte (vgl. Urteil des OLG Hamm vom 25. September 2017, Az.: I-6 U 191/15, abgedruckt auch in RuS 2018, 18f; MDR 2018, 277).

Wolf-Rüdiger Senk. Foto:AVW

Erst mit einer „Verspätung" von sechs Tagen stürzte ein Baum

Kläger dieses Rechtsstreits war ein Versicherungsnehmer, der bei der beklagten Versicherungsgesellschaft seit 1991 eine Gebäudeversicherung, welche u.a. das Risiko Sturm beinhaltete, vorhielt. Im Februar 2010 herrschte unstreitig im Bereich des klägerischen Grundstücks Wind mit einer Stärke von 8 Beaufort, so dass insoweit die bedingungsseitigen Voraussetzungen des Versicherungsvertrages für das Vorliegen eines Sturmschadens erfüllt waren. Während des Sturms sowie unmittelbar danach passierte jedoch nichts. Erst mit einer „Verspätung" von sechs Tagen stürzte ein auf dem Nachbargrundstück stehender Baum um und beschädigte das Gebäude des Klägers erheblich. Daraufhin regulierte der Haftpflichtversicherer des Nachbarn den Schaden in Höhe von 18.583,09 EUR.

Der Kläger meldete daraufhin den Schaden seinem Gebäudeversicherer und begehrte den Ersatz der über den Entschädigungsbetrag des Haftpflichtversicherers, welcher nur den Zeitwertschaden erstattet hatte, hinausgehenden Schadens. Insgesamt belief sich die Klagforderung auf 34.818,68 EUR.

Die Beklagte verweigerte jedoch die Regulierung. Sie berief sich darauf, der Schaden am klägerischen Gebäude sei nicht durch eine unmittelbare Einwirkung des Sturms auf versicherte Sachen eingetreten. Das erstinstanzlich angerufene Landgericht holte daraufhin mehrere Gutachten ein und gab der Klage schließlich in Höhe von 17.758,87 EUR statt. Das LG begründete seine Entscheidung damit, dass der Kläger bewiesen habe, dass der Versicherungsfall eingetreten sei. Aus dem Wortlaut der dem Vertrag zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen ergebe sich für einen durchschnittlichen Versicherungsnehmer nicht, dass nur solche Schäden gedeckt seien, die durch unmittelbar während des Sturmereignisses herumgewirbelte Gegenstände verursacht wurden.

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

Kläger als auch die Beklagte legte Berufung ein

Gegen dieses Urteil legten sowohl der Kläger als auch die Beklagte Berufung ein. Der Kläger begehrte über den ausgeurteilten Betrag hinaus die Erstattung weiterer Reparaturkosten, während die Beklagte nach wie vor die Ansicht vertrat, es habe sich um keinen versicherten Schadenfall gehandelt, so dass die erstinstanzliche Entscheidung insgesamt aufzuheben und die Klage abzuweisen sei. Das OLG erhob daraufhin weiteren Sachverständigenbeweis und gab der Klage in Höhe von weiteren 3.108,12 EUR unter Abweisung im Übrigen statt, während es die Anschlussberufung der beklagten Versicherungsgesellschaft insgesamt verwarf.

Der Senat begründete seine Entscheidung in Übereinstimmung mit dem erstinstanzlichen erkennenden Landgericht damit, es sei nach dem Sachverständigengutachten bewiesen, dass das unstreitige Sturmereignis den Baum entwurzelt habe, Dass dieser erst sechs Tage nach dem Abflauen des Sturms umgestürzt sei ändere nichts an der Ursächlichkeit des Sturmes für den Gebäudeschaden. Unter Berücksichtigung dessen, dass Versicherungsbedingungen grundsätzlich so auszulegen seien, „wie ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer sie bei verständiger Würdigung, aufmerksamer Durchsicht und unter Berücksichtigung des erkennbaren Sinnzusammenhangs verstehen muss“ (vgl. OLG Hamm a.a.O., Rdnr. 63), könne dieser Versicherungsnehmer die einschlägige Regelung in § 8 Nr. 2 b VGB 88 dahin verstehen, dass jedenfalls dann wenn ein Sturm die maßgebliche Ursache dafür gesetzt hat, dass Gebäudeteile, Bäume o.ä. auf eine versicherte Sache fallen und diese dadurch schädigen, ein versicherter Sturmschaden vorliegt. Unerheblich ist in diesem Kontext, ob diese Gegenstände zeitlich unmittelbar während des Sturms oder erst mit zeitlicher Verspätung wie im vorliegenden Fall auf die versicherte Sache einwirken, sofern nur zwischen das Kausalereignis „Sturm“ und den Erfolg „auf das Gebäude geworfen werden“ keine weitere Ursache tritt, welche die Kausalkette unterbrechen könnte (vgl. OLG a.a.O., Rdnr. 64 m.w.N.).

Der Sturm war kausale Ursache für das Umstürzen des Baumes

Es ist zu begrüßen, dass das OLG hier eine versicherungsnehmerfreundliche Auslegung der zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen vorgenommen hat. Glück hatte der Kläger auch insoweit, als das Sachverständigengutachten eindeutig ergab, dass Sturm kausale Ursache für das Umstürzen des Baumes war. Wäre diese Aufklärung nicht möglich gewesen, hätte sich der Kläger mit der Zeitwertentschädigung des Haftpflichtversicherers des Nachbarn begnügen müssen, da ein auslösendes Moment für das Eintreten der zur Entschädigung des Neuwertes verpflichteten Gebäudeversicherung gefehlt hätte.

Wolf-Rüdiger Senk

AVW Unternehmensgruppe

Führung / Kommunikation

Postbank Wohnatlas 2018: Wohnungen und Häuser bleiben gefragte und wo kann man günstig kaufen

Anlageobjekte mit Chancen auf Wertsteigerungen, zum Beispiel auch für die private Altersvorsorge. Aber wo sind die Bedingungen für Immobilienkäufer besonders vorteilhaft? Antworten gibt der Investitionschancen-Index, den Experten des Hamburgischen WeltWirtschaftsInstituts (HWWI) für den Postbank Wohnatlas 2018 berechnet haben. Günstige Bedingungen für Immobilieninvestments weist der Index für etwa jeden zehnten deutschen Kreis aus. In 36 von 401 Landkreisen und kreisfreien Städten gibt es Immobilien für Selbstnutzer oder auch als Geldanlage zu moderaten Preisen und mit guten Aussichten auf Wertsteigerungen. In weiteren 186 Kreisen ist die Werthaltigkeitsprognose ebenfalls positiv, das aktuelle Preisniveau allerdings schon vergleichsweise hoch.

Investitionschancen außerhalb der Großstädte

Fündig werden Kaufinteressierte bevorzugt außerhalb der Großstädte und besonders im Nordwesten und Süden der Republik. So sind beispielsweise Teile von Niedersachsen sehr attraktiv für Immobilienkäufer geworden. Im Vergleich zur Vorjahresuntersuchung stehen jetzt drei große Landkreise mehr auf der Liste der Regionen mit besonders guten Investitionschancen: Osnabrück, Diepholz und Gifhorn. Immobilienschätze sind auch im nördlichsten Teil Deutschlands zu finden, der Landkreis Schleswig-Flensburg ist so ein guter Tipp. Sogar rund um Hamburg, Deutschlands drittteuerster Metropole, gibt es noch interessante Optionen. Dazu zählen die Landkreise Harburg, Stade, Segeberg, das Herzogtum Lauenburg und Lüneburg. Unweit der Hauptstadt Berlin gibt es in Oberhavel noch vergleichsweise günstige Immobilien mit Potenzial.

Sogar in der Nähe der Metropole Frankfurt am Main, im Main-Kinzig-Kreis, finden sich noch attraktive Investitionschancen. Gleiches gilt für die Regionen um Darmstadt oder Mainz, für die Landkreise Darmstadt-Dieburg und Mainz-Bingen. Entlang der Grenze zwischen Hessen und Rheinland-Pfalz sehen die Experten ebenfalls gleich in mehreren Regionen gute Bedingungen für langfristig lohnende Immobilieninvestments, etwa im Landkreis Bergstraße, in Alzey-Worms, Groß-Gerau sowie im Westerwaldkreis.

Unter den Städten in dieser Region sind laut Index-Berechnungen nur zwei sehr empfehlenswert, wenn es um die Geldanlage in Immobilien geht: Bonn und Worms bieten noch vergleichsweise preiswerten Wohnraumbei guter Wertsteigerungsprognose. Außerhalb des Großraums Berlin bietet das in Thüringen gelegene Weimar attraktive Investitionschancen.

Schlechte Karten für Käufer im Süden der Republik

Im Freistaat Bayern, für den außerhalb der nördlichen Landkreise fast flächendeckend durch positive Preisentwicklungen erwartet werden, glänzt nur ein Landkreis mit vergleichsweise moderaten Immobilienpreisen: Im niederbayerischen Straubing-Bogen unweit von Regensburg sind die Kaufpreise den örtlichen Mieten noch nicht so weit enteilt wie in anderen Landstrichen Bayerns. Steigende Preise am Immobilienmarkt sorgen in Baden-Württemberg für eine ähnliche Tendenz: Wiesen im Vorjahr noch zehn Kreise besonders gute Investitionschancen auf, sind es in der diesjährigen Untersuchung nur noch sechs. Auszahlen könnte sich der Blick in den äußersten Südwesten an den Grenzen zu Frankreich und zur Schweiz. Regionen mit Potenzial sind etwa die Kreise Rastatt, Ortenaukreis, Lörrach und Waldshut.

Hintergrundinformationen zum Postbank Wohnatlas 2018

Der Postbank Wohnatlas 2018 ist eine jährlich erscheinende, mehrteilige Studienreihe, die den deutschen Immobilienmarkt unter verschiedenen Aspekten regional auf Kreisebene beleuchtet. Die vorliegende Analyse ist der dritte Studienteil des diesjährigen Wohnatlas. Untersucht wurden dafür unter der Leitung von Diplom-Volkswirtin Dörte Nitt-Drießelmann, Senior Researcherin beim Hamburgischen WeltWirtschaftsInstitut (HWWI), die regionalen Ertragschancen eines Immobilieninvestments in den 401 deutschen Landkreisen und kreisfreien Städten.

Wo sich Investitonen am meisten lohnen

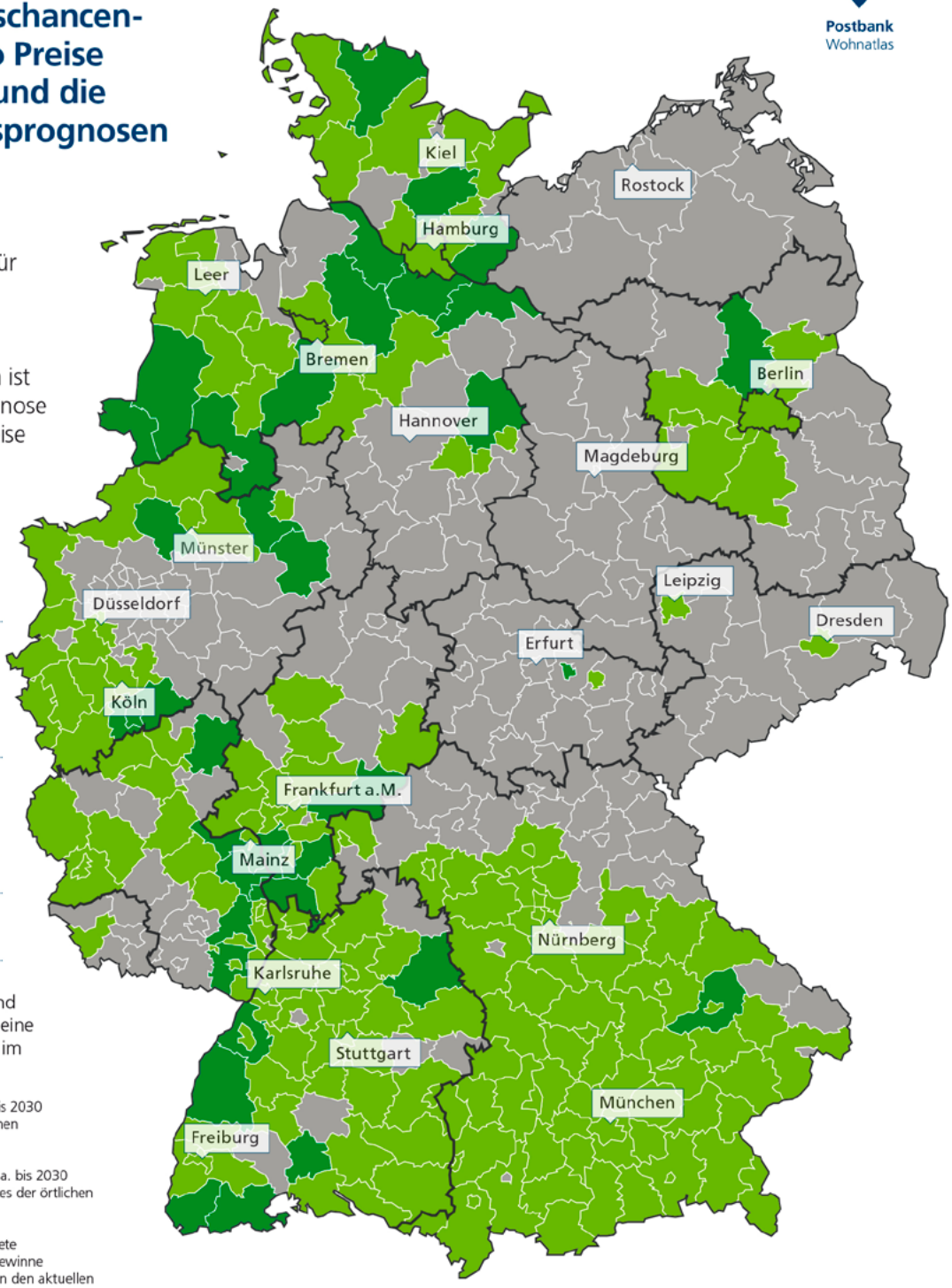
Immobilienmarkt weiter im Aufwärtstrend

Postbank
Wohnatlas

Der Investitionschancen-Index zeigt, wo Preise noch moderat und die Werthaltigkeitsprognosen positiv sind

In 36 von 401 Kreisen sind die Bedingungen für Immobilieninvestments besonders gut.

In weiteren 186 Kreisen ist die Werthaltigkeitsprognose positiv bei vergleichsweise hohem aktuellen Preisniveau.



Index Investitionschancen

- **2** Hohe positive Preisentwicklung bei moderatem Kaufpreis in Relation zur Miete*
- **1** Leichte positive Preisentwicklung und/oder hoher Kaufpreis in Relation zur Miete**
- **0** Negative Preisentwicklung (real)

Basis: Kaufpreis, Mietpreis und Werthaltigkeitsprognose für eine 70-Quadratmeter-Wohnung im jeweiligen Kreis

* Preisentwicklung > 0,5% real p.a. bis 2030 und Kaufpreis als Vielfaches der örtlichen Jahresnettokaltmiete < 22,5.

** Preisentwicklung real 0 bis ≥ 0,5 p.a. bis 2030 positiv und/oder Kaufpreis als Vielfaches der örtlichen Jahresnettokaltmiete ≥ 22,5.

Ein hoher Kaufpreis in Relation zur Miete birgt das Risiko, dass erwartete Wertgewinne (Trendentwicklung) bereits spekulativ in den aktuellen Wohnungspreis eingeflossen sind.

Quelle: Postbank

Indikatoren für ein Immobilieninvestment

In die Berechnung des Investitionschancen-Index wurden zwei wesentliche Faktoren einbezogen: Wie werden sich die Preise bis 2030* voraussichtlich entwickeln? Und: Wie hoch sind die Preise aktuell? Als Messlatte für die Kaufpreise wurden die Mietpreise vor Ort angelegt: Der sogenannte Vervielfältiger drückt den durchschnittlichen Kaufpreis für eine 70-Quadratmeter-Wohnung in örtlichen Jahresnettokaltmieten aus. Ein hoher Vervielfältiger kann bedeuten, dass ein Teil des bis 2030 erwarteten Preiswachstums bereits jetzt schon realisiert wurde. Die Ertragschancen eines Wohninvestments sind tendenziell umso höher, je geringer der gegenwärtige Vervielfältiger und je höher die prognostizierte Preissteigerung ist. Besonders gute Investitionschancen bescheinigen die Experten Kreisen und Städten mit einem erwarteten Preis-Plus von real mindestens 0,5 Prozent pro Jahr bis 2030 und umgerechnet weniger als 22,5 Jahresnettokaltmieten für den Wohnungskauf.

Prognose Reales Preiswachstum pro Jahr in Prozent bis 2030 nach dem HWWI-Wohnungsmarktmodell

In die Kaufpreisprognose des HWWI für die 401 kreisfreien Städte und Landkreise sind die Angebots- und Nachfrageentwicklung anhand verschiedener Regionaldaten zur Bevölkerungs- und Altersstruktur, Haushaltsgröße, Einkommensentwicklung, Wohnausgaben und Wohnungsangebot eingeflossen. Das HWWI-Wohnungsmarktmodell vollzieht nach, wie sich die Faktoren wechselseitig beeinflussen. Am Ende der Modellrechnung steht die Kaufpreisprognose für den Zeitraum 2017-2030.

In den Metropolen hängen die Kaufpreise die Mieten ab

In den deutschen Großstädten deuten Bevölkerungs- und Einkommensprognosen zwar weiterhin auf steigende Nachfrage und Wertgewinne bis 2030 hin - allerdings sind die Immobilienpreise bereits vergleichsweise hoch und liegen teils deutlich über der 22,5-fachen Jahresnettokaltmiete, die Mieter in der Region zu zahlen hätten. In München, Hamburg und Berlin entsprechen die Kaufpreise mehr als 30 Jahresnettokaltmieten. “Hier sollten Interessenten genau hinsehen und das Preis-Leistungs-Verhältnis prüfen. Es hängt sehr vom einzelnen Objekt ab - von der Bausubstanz, der Ausstattung und vor allem der Lage der Immobilie. Stimmen all diese Faktoren, können durchaus auch hohe Preise gerechtfertigt sein”, sagt Eva Grunwald, Bereichsleiterin für das Immobiliengeschäft Privatkunden bei der Postbank. “Wer unsicher ist, sollte sich unbedingt kompetente Beratung von einem Immobilienfachmann holen.”

Und nicht nur für die Metropolen gilt: Eine Kaufentscheidung sollte nicht allein vom Verhältnis zwischen Miet- und Kaufpreisen abhängig gemacht werden. “Ein Investment kann auch aus anderen Gründen sinnvoll sein, etwa zum Vermögensaufbau oder zur Alterssicherung”, sagt Eva Grunwald.

Ralf Palm

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

Führung / Kommunikation

Prof. Dr. Frank Schwab: Schimmelpilzbefall bei Nahrung ruft Ekel hervor, bei Schimmel am Bau hingegen sind wir relativ emotionsfrei.

Neue Wege ging in diesem Jahr das Würzburger Schimmelpilz-Forum. Die Fachvorträge des Expertenforums wurden mit der 25 Jahrfeier des Instituts Peridomus kombiniert. Auch thematisch beschritt das Fachforum mit „Schimmel und Psychologie“ Neuland. Ein Thema über das sich bisher kaum jemand Gedanken gemacht hat. Trotzdem - oder gerade deswegen - ist unser Umgang mit Schimmel in Innenräumen und vor allem, wenn Schimmel verdeckt und zunächst nicht sichtbar vorliegt, in unserem Alltag eher wenig von Rationalität geprägt.

Ist unsere Beziehung zum Schimmel in erster Linie eine emotionale? Prof. Dr. Frank Schwab, Medienpsychologe an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg gab eine Antwort. Foto: Christine Scharf.

Erfinden wir uns heute unsere eigene Wirklichkeit Verhalten wir uns nicht logisch, so fragen Viele inwiefern wir uns denn dann psycho-logisch verhalten. Erste Ideen hierzu hat Prof. Dr. Frank Schwab, Medienpsychologe an der Julius-Maximilians-Universität Würzburg. Ist unsere Beziehung zum Schimmel in erster Linie eine emotionale? Sind in der Auseinandersetzung mit Schadfaktoren am Bau Realitätsverzerrungen am Werk? Welche Formen der Fehlwahrnehmung kennt die Psychologie und wie funktionieren diese? Oder geht es hier um unpassende Risikowahrnehmungen? Sind wir als Menschen hier besonders gehandicapt und unvernünftig? Schließlich schauen wir uns den Umgang mit Medien an: Was machen die Medien mit uns und was machen wir mit den Medien?, fernab von Messungen und Fakten?

Schwab gab Einblicke in unsere Psyche und erläuterte, dass unter anderem Emotionen hier eine große Rolle spielen. Sie beeinflussen unser Denken, Urteilen, Entscheiden und Handeln. Sie sind kulturübergreifende, komplexe Verhaltensmuster, die sich im Laufe der Evolution gebildet haben. So löst beispielsweise bei existenziell wichtigen Dingen wie der Nahrungsaufnahme ein Schimmelpilzbefall die Emotion Ekel bei uns aus. Zu Schadfaktoren am Bau hingegen sind wir relativ emotionsfrei. Der Grund: Evolutionstechnisch gesehen bauen wir noch nicht lange genug Häuser. Noch haben wir keine Sensibilität dazu aufgebaut.

Ein weiterer wichtiger Ansatz sind unsere Überzeugungen. Haben wir diese erst einmal gewonnen, neigen wir dazu an ihnen festzuhalten. Auch dann, wenn diese Überzeugungen später korrigiert werden oder sich als wenig glaubhaft oder gar als schlecht begründet herausstellen.

Auch die Entscheidungsfindung spielt eine relevante Rolle. Jeden Tag müssen wir unzählige Entscheidungen treffen. Banale wie z. B. blaue oder schwarze Socken? Aber auch Komplexe wie der Kauf eines neuen Autos. Steht uns genügend Zeit und ausreichend Information zur Verfügung? Können wir alle Optionen vergleichen und die Vor- und Nachteile gründlich abwägen? Doch wie entscheiden wir, wenn unser Wissen

nur begrenzt und die Zeit knapp ist, wir eigentlich keine Lust auf die Auseinandersetzung mit einer komplizierten Thematik haben? Hier greifen wir oft auf Heuristiken zurück. Auch Daumen- oder Faustregel genannt. Der Begriff Heuristik kommt aus dem Griechischen und beschreibt eine einfache Denkstrategie für effizientere Problemlösungen. Sie hilft uns das Nachdenken zu vereinfachen, wenn wir bei wenig Zeit und begrenztem Wissen eine Entscheidung treffen müssen. Doch gerade bei komplexen Sachverhalten wie verdeckten Schimmelbelastungen kann diese Kombination zu fatalen Fehlentscheidungen führen.

Christine Scharf

www.schimmelpilz-forum.de

Führung / Kommunikation

BFW Deutscher Immobilien Kongress 2018 – Dr. Dorothee Stapelfeldt: Rahmenbedingungen für bezahlbares Wohnen schaffen!

„Heimat 4.0 – Immobilienwirtschaft mit Zukunft": Unter diesem Motto lud der BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen zum diesjährigen Deutschen Immobilien Kongress am 19. April ins Berliner AXICA ein. Rund 300 Experten aus Wirtschaft, Verwaltung und hochrangige Gäste aus der Politik diskutierten hier über die aktuellen und künftigen Herausforderungen für die Immobilienwirtschaft in Deutschland.

BFW Deutscher Immobilien Kongress 2018
19. April Berlin

„Mit dem Motto unseres diesjährigen Deutschen Immobilien Kongresses verdeutlichen wir die zentrale Verantwortung, die unsere mittelständischen, meist regional verankerten Immobilienunternehmen wahrnehmen. Denn sie schaffen nicht nur Gebäude – sie schaffen die zentralen Voraussetzungen dafür, dass eine Heimat für die Menschen entstehen kann. Deshalb müssen Heimat und Bauen miteinander gedacht werden", betonte BFW-Präsident Andreas Ibel in seiner Eröffnungsrede. Der neue Ressortzuschnitt im Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat sei deshalb ein wichtiger und richtiger Schritt.

Eine Gemeinschaftsaufgabe aller

Die Hamburger Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen skizzierte, wie sich die Hansestadt den künftigen Herausforderungen stellt und betonte: „Heimat muss kein perfektes Paradies sein, um geliebt zu werden. Zugleich gehört es zu den vordringlichsten Aufgaben deutscher Politik, Rahmenbedingungen für bezahlbares Wohnen zu schaffen, in denen sich das gemeinschaftliche Zusammenleben gut entwickeln kann. Das berührt naturgemäß alle Lebensbereiche, vor allem aber ist diese Aufgabe eine Gemeinschaftsaufgabe, die wir weder dem Markt noch der Verwaltung allein überlassen können. Dabei kommt es uns nicht allein auf die Quantitäten an, sondern ebenso auf die Qualität des Wohnungsbaus – eine Gemeinschaftsaufgabe aller, denen Heimat am Herzen liegt. Der BFW und seine Mitglieder sind uns dafür ein Hauptansprechpartner."

Marco Wanderwitz, parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister des Innern, für Bau und Heimat würdigte in seinem Grußwort die Rolle der mittelständischen Immobilienwirtschaft und sagte, dass die Wohnrauminitiative eine gesamtgesellschaftliche Kraftanstrengung erfordert, bei der die Politik auf das starke Engagement der Branche angewiesen ist.

Die aktuelle gesellschaftliche Debatte rund um den Heimat-Begriff wurde vom Innenpolitik-Chef der Süddeutschen Zeitung Heribert Prantl skizziert. In den folgenden Fachvorträgen wurden Analysen und Entwicklungen zu den Themenblöcken Zukunftstrends, Umwelt und Innovation aufgezeigt. In zwei Gesprächsrunden diskutierten BFW-Mitgliedsunternehmen und Partner aus anderen Branchen die Auswirkungen der Urbanisierung, der Digitalisierung und einer veränderten Mobilität der Zukunft auf Immobilienunternehmen und Nutzer.

Dass die Digitalisierung ein Schlüssel für ein zukunftsweisendes Heimat-Verständnis darstellt, wurde in der key-note des stellvertretenden Vorsitzenden der FDP-Bundestagsfraktion Michael Theurer deutlich. Im Vorfeld betonte Theurer: “Deutschland befindet sich im Tiefschlaf: Während die Wirtschafts- und Arbeitsmarktzahlen auf den ersten Blick gut sind, bereiten wir uns auf die Megatrends Digitalisierung, Globalisierung, demographischer- und Klimawandel kaum vor. Niedrige Bildungsausgaben, kaum Investitionen in Technik und Infrastruktur und im internationalen Vergleich auch wenig Forschung und Entwicklung: Deutschland lebt von der Substanz. Damit die Menschen hierzulande auch zukünftig noch in Wohlstand leben und am gesellschaftlichen Leben teilhaben können, braucht Deutschland ein Update: Ein Fitnessprogramm für die Wirtschaft und faire, zeitgemäße Regeln für das 21. Jahrhundert.”

„Es ist die mittelständische Immobilienwirtschaft, die die Klammer zwischen Heimat und Bauen bildet. Immobilien in Deutschland werden überwiegend vom Mittelstand gebaut und von der Mittelschicht gehalten”, resümierte BFW-Präsident Ibel. „Deshalb ist es unabdingbar, bei der Gesetzgebung die Auswirkungen auf den Mittelstand im Blick zu behalten.”

Marion Hoppen

wohnenplus Akademie

Im Dienste der Wohnungswirtschaft

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

Führung / Kommunikation

Die WIS Wohnungsbaugesellschaft im Spreewald mbH setzt auf die Mobilen Services von Aareon, wie 199 Immobilienunternehmen auch

Aareon, Europas führendes Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft und ihre Partner, hat mit der WIS Wohnungsbaugesellschaft im Spreewald mbH, Lübbenau, den 200. Kunden für ihre Mobilen Services gewonnen. Die WIS ist der größte Wohnungsanbieter in der Spreewaldregion. Ihre derzeit über 4.000 Wohneinheiten in Lübbenau und Altdöbern verwaltet sie mit der ERP-Lösung Wodis Sigma. Darüber hinaus nutzt die WIS bereits eine weitere Lösung aus der Aareon Smart World: das Service-Portal Mareon zur Handwerkeranbindung. Als richtungsweisendes Immobilienunternehmen in der Region wird die WIS künftig das Mobile Wohnungsmanagement (Bestandsdatenmanagement und Wohnungsübergabe) und den Mobilen Auftrag von Aareon einsetzen.

V.l.: Rolf Potrikus (Regionalvertrieb Aareon), Michael Jakobs (Geschäftsführer WIS), Carsten Wiese (Direktor Regionalvertrieb Aareon) bei der Vertragsunterzeichnung

An jedem Ort einen direkten Zugriff auf aktuelle Daten

„Uns ist es wichtig, den Prozess der zahlreichen Wohnungsabnahmen und übergaben einfacher und schneller zu gestalten – für unsere Außendienstmitarbeiter wie auch für die Sachbearbeiter im Unternehmen. Daher haben wir den Markt nach einer geeigneten Lösung sondiert. Letztendlich haben uns die Mobilen Services von Aareon überzeugt, da sie sich sehr komfortabel in unser ERP-System integrieren lassen und auch mit den anderen Lösungen zusammenspielen“, sagt Michael Jakobs, Geschäftsführer der WIS. „Das ermöglicht unseren Mitarbeitern jederzeit und an jedem Ort einen direkten Zugriff auf aktuelle Daten. So muss beispielsweise niemand mehr extra zurück in das Büro, um einen Auftrag zu erteilen. Darüber hinaus werden alle Vorgänge und Dokumente revisionssicher dokumentiert.“

Schäden gleich mit Fotos dokumentieren

Carsten Wiese, Direktor Regionalvertrieb Aareon: „Das Mobile Wohnungsmanagement erleichtert die Arbeit des Außendienstmitarbeiters. Erfolgte zum Beispiel die Wohnungsabnahme bisher handschriftlich anhand eines Protokollblatts, ermöglicht ihm die mobile Lösung, Schäden jetzt über sein mobiles Endgerät aufzunehmen und auch mit Fotos zu dokumentieren. Darüber hinaus kann er über die Mobile Schadensmeldung direkt einen Reparaturauftrag initiieren. Gerade in Zeiten, in denen die Rekrutierung von qualifiziertem Personal immer schwieriger wird und die Mitarbeiter dadurch für immer mehr Wohnungen zuständig sind, können die Wohnungsunternehmen durch den Einsatz mobiler Lösungen die Effektivität erhöhen und Zeit sparen."

Stefanie Meik

Soziales

WG „Lipsia“ eG: Ohne Sozialarbeit geht es nicht – Wohnungslosigkeit durch Mietschulden verhindern

„Sozialarbeit wird immer wichtiger für uns. Zum einen ist es für uns als Genossenschaft wesentlich, dass wir uns um unsere Mitglieder kümmern. Zum anderen wächst die Zahl der Problemfälle stetig“, so Marco Rosenberger, Vorstand der Wohnungsgenossenschaft „Lipsia“ eG. Die mittlerweile zwei Soziarbeiterinnen kümmern sich zu einem großen Teil um Schulden bei Nutzungsentgelten (entspricht der Miete). „Wir müssen unsere Mitglieder vor Wohnungslosigkeit schützen. Wer wegen Mietschulden seine Wohnung verliert, findet auf dem angespannten Wohnungsmarkt keine neue“; erklärt Karin Bauer, Sozialarbeiterin der WG „Lipsia“ eG. Während im Stadtgebiet die Zahl der Zwangsräumungstermine kontinuierlich steigt*, gelingt es der Lipsia auch mittels Sozialarbeit, die Zahl der Zwangsräumungen in der Genossenschaft konstant niedrig zu halten.

Isabell Bergmann und Karin Bauer (v.l.n.r.) sind die Sozialarbeiterinnen der WG „Lipsia“ eG. Ihr Büro ist im Verwaltungsgebäude der Lipsia, Brünner Straße 12, 04209 Leipzig, unterge-

Durch die Sozialarbeit der WG „Lipsia“ eG konnte von 2016 zu 2017 die Summe der Mietschulden der Mitglieder bei der Genossenschaft um 7.000 Euro gesenkt werden. Die Sozialarbeiterinnen helfen bei der Beantragung von Sozialleistungen und begleiten betroffene Mitglieder auf dem Weg zur Schuldnerberatung. „Jede verhinderte Zwangsräumung ist für uns nicht nur eine Kostenersparnis, sondern auch Beweis für die gelebte soziale Verantwortung in unserer Wohnungsgenossenschaft“, sagte Marco Rosenberger.

Hilfe zur Selbsthilfe

Daneben ist die Sozialarbeit vor allem mit Problemen durch Vereinsamung und Hilfsbedürftigkeit sozialer Randgruppen befasst. Unter dem Ansatz „Hilfe zur Selbsthilfe“ unterstützt die Wohnungsgenossenschaft ihre Mitglieder bei der Beantragung von Pflege- und Sozialleistungen. „Allein schon durch die zeitnahe, vollständige Abgabe von Anträgen können viele Krisensituationen entschärft werden“, bringt es Sozialarbeiterin Isabell Bergman auf den Punkt. „Oftmals benötigen die Betreffenden nur ein offenes, authentisches Ohr für ihre Belange und Zuspruch, dass sie die Herausforderungen bewältigen können“, ergänzt Karin Bauer.

* Amt für Statistik und Wahlen der Stadt Leipzig, Zahl der Zwangsräumungstermine stieg von 876 im Jahr 2012 auf 1.000 im Jahr 2016.

Die helfende Hand der Sozialarbeit

Die meisten Mitglieder der WG „Lipsia“ eG kommen ihren Verpflichtungen pünktlich nach und können Probleme selbstständig lösen. Diejenigen, die in Notlagen geraten, brauchen die helfende Hand der Sozialarbeit. Für die Wohnungsgenossenschaft ist sie unabdingbar geworden. Vereinsamungstendenzen, Scham, Überforderung führen dazu, dass Mitglieder heute mehr Hilfebedarf haben.

Für Menschen, die erstmals in eine schwierige Lage geraten, ist der Weg zur Beratung oft mit großer Scham verbunden. Hier versuchen die Sozialarbeiterinnen, die Schwelle niedrig zu halten. Das Angebot ist kostenlos und steht allen Mitgliedern offen. „Bei Problemen sollte keiner den Kopf in den Sand stecken. Wir fühlen uns für unsere Mitglieder verantwortlich und helfen, soweit wir können“, appelliert Marco Rosenberger an die Genossenschaftsmitglieder, sich rechtzeitig zu melden.

Die Wohnungsgenossenschaft „Lipsia“ eG wurde 1954 gegründet und ist eines der bedeutendsten genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen Leipzigs. Zu ihr gehören fast 8.000 Wohnungen im Bestand, davon über 3.000 im Stadtteil Grünau sowie eine hauseigene Spareinrichtung.

Elisabeth Enders

Soziales

Frankfurt-Niederrad: Der Baum des Jahres 2018 – eine Esskastanie – für die „Essbare Siedlung“ gepflanzt

Die Castanea sativa, besser bekannt als Esskastanie oder Marone, ist der Baum des Jahres 2018, mag es am liebsten sonnig bis halbschattig und wird bis zu 30 Meter hoch. Aus ihren Früchten lassen sich allerlei Köstlichkeiten herstellen, etwa Maronensuppe mit Wacholder und Majoran, Crostini mit Kastaniencreme oder Spargelrisotto mit gehobelter Marone. Der Baum, der als symbolischer Schlusspunkt unter die Neugestaltung der „Essbaren Siedlung“ in Frankfurt-Niederrad gesetzt wurde, ist freilich noch zu klein, um die Grundzutat für all diese Leckereien zu liefern. Aber in ein paar Jahren soll er seinen Beitrag leisten zu der Vielfalt, die das Freiflächenmanagement der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt hier in den vergangenen Jahren hat entstehen lassen.

15 Jahre ist die Esskastanie alt, in zwei bis drei Jahren soll sie erste Früchte tragen: Mit reichlich frischer Erde versorgt wurde der „Baum des Jah-res 2018“ von Geschäftsführerin Monika Fontaine-Kretschmer (2. v. li.), der Deutschen Baumkönigin Anne Köhler, Michael Mayer Marczona (re., Leiter des Fachbereichs Freiflächenmanagement) und Rolf Bauer (Mitarbeiter Gartenpfle-gebetrieb Louisa). Foto: UGNHWS / Marc Strohfeldt

Nachbarschaft stärken, Gemeinschaft fördern

Die Nassauische Heimstätte verfolgt in der Melibocusstraße/Adolf-Miersch-Straße ein ganzheitliches Konzept, um das Quartier fit für die Zukunft zu machen. In die energetische Modernisierung ihrer Bestandsgebäude, die Quartiersergänzung mit 25 geförderten Wohnungen im Passivhausstandard und die Neugestaltung der Freianlagen hat die Unternehmensgruppe rund 27 Millionen Euro investiert. „Üblicherweise laden wir ja zum ersten Spatenstich ein“, sagt Geschäftsführerin Monika Fontaine-Kretschmer. „Hier haben wir ganz bewusst noch einmal zum letzten Spatenstich eingeladen, der symbolisch für den Abschluss einer biodiversen Freiflächengestaltung sowie der Neugestaltung der Essbaren Siedlung steht.“ Den Bewohnern steht nun ein attraktives Wohnumfeld zur Verfügung. Die Kinder können sich auf Spielplätzen austoben, Sitzgelegenheiten laden dazu ein, sich zu treffen und Zeit miteinander zu verbringen. In Hochbeeten können die Mieter Küchenkräuter anpflanzen und ernten. „All das stärkt die Nachbarschaft und fördert die Ge-

DAS BUCH

ÜBER WILDBIENEN & BLÜHPFLANZEN

Jeder kann zum Wildbienen-Helfer werden und damit zum Erhalt unserer Artenvielfalt beitragen.

Kaum einer kennt sie – ihre Vielfalt ist atemberaubend. Auch in unseren heimischen Gärten. Aber: Die unersetzlichen Bestäuber sind ernsthaft bedroht. Wie jeder von uns Wildbienen helfen kann, steht in diesem Buch.

Wie erkenne ich Wildbienen und welche Pflanzen brauchen sie? Das sind die Themen dieses Buches. Nach Monaten gegliedert, führt es durch die Wildbienensaison. Es schärft den Blick auf die teilweise recht unscheinbaren Wildbienenarten und auf unsere heimischen Blühpflanzen.

**Es macht jeden – der will – zum Wildbienenhelfer.
Denn letztlich kann man nur schützen, was man kennt.**

Ein Buch für Entdecker und alle, denen unsere Artenvielfalt am Herzen liegt.

Anja Eder / 248 Seiten / Hardcover / Verlag: TiPP 4 GmbH / Rheinbach

Bestellungen unter:
www.schleswig-holstein.sh/kiosk/wildbienenhelfer

Darüber informiert Sie dieses Buch:

- Vorkommen und Flugzeit heimischer Wildbienen
- Blütenbesuch / Lebensraum / Lebensweise
- Originalgröße der Bienen als Grafik
- Blühmonat wichtiger Bienenpflanzen
- Angabe über Nektar- und Pollengehalt
- Die wichtigsten, heimischen Blühpflanzen für oligolektische Wildbienen
- Nisthilfen / Kuckucksbienen / invasive Pflanzen

Mit dem Kauf dieses Buches unterstützen Sie das Projekt „Zukunft für Wildbienen & Co“ der Deutschen Umwelthilfe. Ein Euro je Exemplar wird gespendet.

meinschaft“, ergänzt Monika Fontaine-Kretschmer. „Schließlich wollen wir, dass unsere Mieter möglichst lange in ihren Wohnungen bleiben. Das ist aber nur möglich, wenn sie auch mit ihrem Wohnumfeld zufrieden sind. Mit der Modernisierung der Außenanlagen konnten wir einen wertvollen Beitrag dazu leisten.“ Baumkönigin Anne Köhler freute sich darüber, dass die Wahl auf die Esskastanie gefallen ist, den Baum des Jahres 2018. „Sie gilt zwar nicht als heimische Baumart und hat in unseren Breiten eine eher junge Geschichte. Zumindest in Teilen Deutschlands gehört sie aber zu Recht längst in die Kulturlandschaft. Schließlich dienten ihre Früchte über viele Jahrhunderte als wichtiges Nahrungsmittel.“ Von den Qualitäten der Marone als Nahrungsmittel konnten sich die Besucher im Anschluss an die Pflanzaktion überzeugen. Neben den bereits erwähnten Crostini, dem Risotto und der Suppe standen nämlich auch ein rosa Roastbeef mit Maronen-Apfel-Grösti und eine Kastanientarte auf dem Speiseplan.

Wichtiger Beitrag zum Erhalt der Artenvielfalt

Mit der „Essbaren Siedlung“ hat die Nassauische Heimstätte den in Stadtzentren beliebten Gedanken des „Urban Gardening“ ins Wohnviertel gebracht. Zusammen mit den Mietern wurden Obst- und Nussbäume, Beerensträucher und Kräuter gepflanzt. Nach und nach werden Brombeere, Himbeere, Johannisbeere, Holunder und Heidelbeere Früchte tragen, Schnittlauch, Thymian, Borretsch, Lavendel, Melisse, Pfefferminze, Majoran und Rosmarin die Speisen der Mieter verfeinern. Gemeinsam das Obst ernten, selbst gezüchtete Kräuter oder den frischen Apfelkuchen mit den Nachbarn genießen – das soll das Gemeinschaftsgefühl stärken sowie Freude bereiten. „

Gemeinsam säen, pflanzen, ernten: Mit der „Essbaren Siedlung“ hat die Nassauische Heimstätte den Gedanken des „Urban Gardening“ ins Wohn-viertel gebracht. Foto: UGNHWS / Thomas Rohnke

Die Nassauische Heimstätte leistet mit ihrem Freiflächenmanagement darüber hinaus einen wichtigen Beitrag zum Erhalt der Artenvielfalt“, betonte Michael Mayer-Marczona, Leiter des Fachbereichs Freiflächenmanagement. „Blühpflanzen sind für Bienen eine wichtige Nahrungsquelle, Insektenhotels und Nisthilfen für Mauersegler sowie Singvögel bieten bedrohten Arten Lebensraum.“ In der Neugestaltung der Freianlagen wurden zwischen 2014 und 2018 insgesamt rund 1,2 Millionen Euro eingesetzt. Geld, das gut investiert ist, wie Geschäftsführerin Monika Fontaine-Kretschmer findet. „Die Nassauische Heimstätte zeigt hier beispielhaft, welch großes Naturschutz-Potenzial in den Grünflächen einer Stadt schlummert – und wie man dieses Potenzial ausschöpfen kann.“

Frederik Lang

Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt am Main und Kassel bietet seit 95 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Sie beschäftigt rund 720 Mitarbeiter. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Der Wohnungsbestand wird aktuell von rund 260 Mitarbeitern in vier Regionalcentern betreut, die in 13 Service-Center untergliedert sind. Das Regionalcenter Frankfurt bewirtschaftet rund 19.800 Wohnungen, darunter 16.000 direkt in Frankfurt. Unter der Marke „ProjektStadt“ werden Kompetenzfelder gebündelt, um nachhaltige Stadtentwicklungsaufgaben durchzuführen. Bis 2021 sind Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in Neubau von Wohnungen und den Bestand geplant. 4.900 zusätzliche Wohnungen sollen so in den nächsten fünf Jahren entstehen.

Soziales

eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland, Hilfswerk-Siedlung und Berliner Stadtmission helfen geflüchtete Menschen bei der Bildung

Die Hilfswerk-Siedlung GmbH (HWS) und die Berliner Stadtmission haben im Dezember 2016 ein Projekt gestartet: Die Unterbringung und Betreuung von geflüchteten Menschen in Zehlendorf-Süd. Damit ehemals geflüchtete Neumieter und Alt-Bewohner der HWS-Wohnanlage am Lupsteiner Weg in Berlin-Zehlendorf bestmöglich betreut werden, ein gutes nachbarschaftliches Miteinander erlangt wird und die Neumieter in der neuen Heimat unterstützt werden, wurde das Willkommensbüro ins Leben gerufen.

Quelle: Hilfswerk-Siedlung GmbH

Die Hilfswerk-Siedlung GmbH stellt die Räumlichkeiten zur Verfügung und finanziert die vor Ort eingesetzten ausgebildeten Fachkräfte der Berliner Stadtmission. Im Willkommensbüro werden unter anderem freizeitpädagogische Aktivitäten, Unterstützung bei bürokratischen Formalitäten, Hausaufgabenhilfe, gemeinsame Nachbarschaftsabende in gemütlicher Runde und Sprachkurse angeboten.

Zum Ende des Jahres 2017 wurde dem Willkommensbüro eine große Freude bereitet: Der Evangelische Immobilienverband Deutschland (kurz eid) hat einen Zuschuss in Höhe von 1.000 € gespendet. Mit den Fördergeldern wurden Laptops erworben, die dringend benötigt werden. Die Laptops wurden bei der IT-Firma AfB, Europas erstem gemeinnützigen und inklusiven IT-Unternehmen, gekauft. Somit hat der Evangelische Immobilienverband Deutschlands den geflüchteten Menschen die Möglichkeit gegeben, lang ersehnte Sprach- und Computerkurse zu belegen, die unter anderem bei der zukünftigen Arbeitssuche und bei der Korrespondenz mit deutschen Behörden helfen werden.

Das Willkommensbüro der Berliner Stadtmission und die Hilfswerk-Siedlung GmbH bedanken sich recht herzlich bei seinem Förderer, dem Evangelischen Immobilienverband Deutschland.

Die Hilfswerk-Siedlung GmbH gewann Anfang März 2018 mit dem Willkommensbüro den 2. Platz beim diesjährigen BBU-ZukunftsAward. Hierbei war das Leitthema des Wettbewerbs auf den Mensch fokussiert. Die Hilfswerk-Siedlung GmbH überzeugte die Jury mit dem sozialen und humanen Projekt.

Red

Die HWS ist ein Unternehmen der Evangelischen Kirche Berlin-Brandenburg-schlesische Oberlausitz und verwaltet rund 10.000 Einheiten aus eigenem und fremdem Bestand. Dazu gehören neben Wohnungen und Erbbaurechten auch Liegenschaften sowie ein eigener Forst. Zum Besitz der HWS zählen verschiedenartige Immobilien in Berlin, Brandenburg, Sachsen und Mecklenburg-Vorpommern. Unsere langjährigen und bewährten Erfahrungen sowie immobilienwirtschaftlichen Kompetenzen stützen sich auf über 60 Jahre erfolgreiche Immobilienverwaltung. Als evangelisches Unternehmen ist es unser erklärtes Ziel, Sozialverträglichkeit und wirtschaftliches Handeln im Sinne unserer Mieter und Kunden miteinander zu verbinden. Darüber hinaus engagieren wir uns für soziale Projekte.

Personen

Nach BUWOG-Übernahme Daniel Riedl in den Vonovia-Vorstand berufen

Der Aufsichtsrat der Vonovia SE hat Daniel Riedl in den Vorstand berufen. Daniel Riedl wird ab dem 10. Mai 2018 für das Development-Geschäft und Österreich verantwortlich sein.

Daniel Riedl, ab 10. Mai 2018 Vorstand der Vonovia SE (Bild @Photo Simonis Wien)

Prof. Dr. Edgar Ernst, Aufsichtsratsvorsitzender der Vonovia SE: „Daniel Riedl hat die überaus erfolgreiche Entwicklung der BUWOG Group maßgeblich vorangetrieben. Wir freuen uns sehr, dass Daniel Riedl nach der Übernahme der BUWOG den Vorstand von Vonovia ergänzen und seine Expertise für das Development-Geschäft und für den österreichischen Markt einbringen wird. Für seine neue Rolle wünsche ich Daniel Riedl weiterhin viel Erfolg und alles Gute."

Daniel Riedl ist studierter Handelswissenschaftler und Fellow der Royal Institution of Chartered Surveyors. Bereits in den Jahren 2004 bis 2011 stand Riedl an der Spitze der BUWOG, von 2008 bis 2014 war er Mitglied des Vorstands der IMMOFINANZ AG. Von Anfang 2012 bis Oktober 2013 war Riedl als Vorsitzender des BUWOG-Aufsichtsrats tätig. Im November 2013 wurde Riedl zum CEO der BUWOG Group ernannt und führte die BUWOG über die Abspaltung von der IMMOFINANZ AG erfolgreich an die Börse.

Wohnungswirtschaft heute.
Fakten und Lösungen für Profis

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