

editorial



Liebe Leserin und lieber Leser,

„In der Kürze liegt die Würze“: Diesem Sprichwort wollen wir mit einer lesefreundlichen Rubrik entsprechen. Wir bieten Ihnen die Gelegenheit, Ihr Unternehmen knapp und knackig vorzustellen.

Innerhalb von maximal 60 Sekunden Lesezeit. Hier geht es vor allem um Ihre Alleinstellungsmerkmale und den Mehrwert für eine Wohnungseigentümergeinschaft (WEG). Also: Was können Sie, bieten Sie an, was keiner kann und hat? Hier sollen Fakten stehen statt Allgemeinplätze wie „beste Qualität“ oder „qualifizierte Mitarbeiter“ – und das stets im Kontext zu einer WEG. Dazu gibt es ein Interview, in dem die beschriebenen Alleinstellungsmerkmale und der Mehrwert erläutert werden. Folgende Fragen sind vorgesehen:

1. Wie kann eine Hausverwaltung von Ihrem Unternehmen profitieren?
2. Warum sollte sich eine Wohnungseigentümergeinschaft für Ihre Produkte zur Sanierung/Modernisierung entscheiden?
3. Wie kann Ihr Unternehmen bei schwierigen technischen und baupraktischen Fragen und Problemen helfen?
4. Was kann Ihr Unternehmen anbieten, wenn es im Rahmen der Gewährleistung zu eventuellen Reklamationen noch nach Jahren kommt?
5. Wie spezifisch informieren Sie interessierte Eigentümer/Beiräte?
6. Nicht alle Eigentümer kommen zu Ihnen, um sich ein Bild von Ihrem Unternehmen zu machen. Haben Sie einen Vor-Ort-Service mit informellem Charakter?
7. Das Thema Brandschutz wird zunehmend wichtiger, die Menschen in Wohnanlagen sind wegen entsprechender Vorfälle um ihre Sicherheit besorgt. Wie können Sie deren Ängste nehmen?
8. Falls Sie einen umfangreichen kommunikativen Service bieten: Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Mitarbeiter qualifiziert beraten?
9. Welche Frage sollte Ihnen unbedingt gestellt werden?

Ich freue mich auf Ihre Resonanz!
Mit herzlichen Grüßen und Wünschen,

Ihr Michael Eschenbrenner

AGEB Dialog mit Farbtex führt zu 30 neuen Workshop Standorten in Süddeutschland

In den Dialog treten, miteinander reden: Das ist eine Devise der AGEB-AG. Nun hat sie mit Ihrem Dialogmodell einen weiteren wichtigen Schritt in die Zukunft für Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) gemacht. Das Fachhandelsunternehmen Farbtex GmbH & Co. KG mit seiner über hundertjährigen Unternehmensgeschichte ist Poolpartner geworden. Das ermöglicht an über 30 Standorten Mini-Workshops für Beiräte zum Thema Modernisierung.

Bereits 2014 lernten sich die beiden Unternehmen kennen. Für Projekte der AGEB-AG lieferte die Farbtex Dämmstoffe – allerdings an die ausführenden Unternehmen, die Fachhandwerker. Die Mehrwertdiskussion begann um die Frage, wie sich die beiden Unternehmen ergänzen, wie sie in Synergie treten könnten. Nach einigem Hin und Her mündeten die Abwägungen in einem optimalen Dialogkonzept im Bewusstsein, dass Internet- und Halbwissen in der Modernisierungsszene eine vernunftorientierte Diskussion unmöglich machen. „Alle Häusle-Besitzer sind von diesem Dilemma betroffen“, so Ulrich Schabel. Was aber tun, damit wichtige Informationen nicht verwirren und eine Modernisierung scheitert?



Der Vorstands-Vorsitzende der AGEB-AG Michael Eschenbrenner (im Bild links) und der Geschäftsführer der Farbtex GmbH, Ulrich Schabel (rechts), besiegelten das Dialogkonzept mit einem symbolischen Handschlag.

Der Kommunikations- und WEG-Experte Michael Eschenbrenner weiß um erfolglose Aktionen: „Jeder neue Flyer zum Thema Modernisierung verunsichert zusätzlich.“ Ulrich Schabel, langjähriger, erfahrener Handelsexperte, sitzt oft mit Handwerkern an einem Tisch. Er kennt die Probleme: „Gute Handwerker, die ihr Fach verstehen, sind das Eine. Sich in allen Gesetzeslagen und Förderungen und letztlich Forderungen des Marktes auszukennen, auf alles eine Antwort zu haben, ist das Andere.“

... Fortsetzung nächste Seite

Dies kann vom Handwerker nicht erwartet werden. Wir vom Handel können das zwar nicht kompensieren, aber wir können an Lösungen arbeiten und uns mit den Anforderungen des Marktes auseinandersetzen.“ Neue Wege der Kommunikation müssten geschaffen werden, weg vom Theoretischen. Man müsste wie mit einem Auto eine Probefahrt unternehmen, um zu wissen, was man eventuell kauft. Das gehe aber leider nicht, so Ulrich Schabel.

Wohnungseigentümergeinschaften kämpfen mit einer Vielzahl von Hindernissen. Die Umweltverträglichkeit einer Dämmung und mögliche Brandgefahren sind ernste Themen. Viel größer jedoch ist die Angst, eine falsche Entscheidung zu treffen. Eine Entscheidung, die ein junger Mensch möglicherweise in seinem Leben noch einmal korrigieren kann. Ein 60-Jähriger hat jedoch nicht genug Lebenszeit, um eine Fehlinvestition als „Lehrgeld“ abzuhaken.

Das Kommunikationsmodell der AGEB-AG ist für die Basis. Es holt jeden ab, egal welchen Wissensstand oder welches Alter der Fragesteller hat. Es umfasst alle Fragen, mit denen sich der Beirat einer WEG beschäftigen will und muss. Viele Eigentümer erwarten sogar von den Beiräten geprüfte Informationen, die Hand und Fuß haben. Diese werden in den Mini-Workshops vermittelt. Dabei werden alle eventuellen Fragestellungen, beziehungsweise Antworten darauf berücksichtigt. Die Firma Farbtext hat ihren Handelsschwerpunkt zwar im Maler- und Innenausbaubereich, doch Ulrich Schabel und Michael Eschenbrenner sind sich einig: „Forderungen und Wünsche kann man nur erfüllen, wenn man gewerkübergreifend denkt.“

Ganzheitliches Denken ist das vielversprechende Schlagwort in Verkaufsprospekten. Die AGEB-AG verspricht das nicht nur, sie füllt das Leitwort gemeinsam mit ihren Experten auf den gemeinsamen Mini-Workshops mit Inhalten. Das haben die beiden Unternehmenslenker zum Grundsatz erklärt, an dem sie sich auch messen lassen.

Lesen Sie weiter unter der Rubrik „60 Sekunden“ auf Seite 4.

Immobilienpreise driften weiter auseinander



Die unverändert hohe Nachfrage nach Immobilien und die zu geringe Neubautätigkeit ziehen Preissteigerungen von drei bis fünf Prozent bis Ende 2017 nach sich.

Nach Ansicht vieler Immobilienspezialisten werden die Kaufpreise von Immobilien in 71 der 79 deutschen Großstädte noch weiter steigen. Die höchsten Steigerungen werden kleine Großstädte unter 500.000 Einwohnern verbuchen. Sie holen den Trend der Metropolen und Topstandorte nach. Die Prognose bis 2030 sieht etwas anders aus. Die schrumpfende Bevölkerung und eine veränderte Altersstruktur werden zu einer wachsenden regionalen Polarisierung der Immobilienpreise führen. Aufgrund der sinkenden Nachfrage nach Immobilien werden die Marktwerte für selbst genutzte Eigentumswohnungen bis 2030 in einem Drittel aller deutschen Kreise und kreisfreien Städte um mehr als 25 Prozent sinken. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern könnte das in einem Viertel aller Kreise der Fall sein. Vor allem ländliche Regionen in Ostdeutschland werden betroffen sein. In und um Ballungszentren wie München, Frankfurt oder Hamburg ist dagegen mit weiteren Preisanstiegen zu rechnen.

Hohes Erbschaftsvermögen

In den kommenden zehn Jahren wird in Deutschland gut ein Viertel mehr vererbt und verschenkt als bisher angenommen – insgesamt wird das Erbvolumen rund 400 Milliarden Euro pro Jahr betragen, hat das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung errechnet. Vor allem in wohlhabenden Haushalten wird deutlich mehr Vermögen an die nächste Generation weiter gegeben als bislang geschätzt. Die Mehrzahl der Erbschaften kann wegen hoher Freibeträge steuerfrei übertragen werden und steht für neue Investitionen zur Verfügung – zum Beispiel für den Kauf von Immobilien.

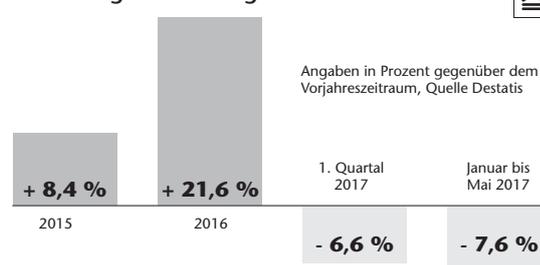
Fortbildungspflicht für Immobilienberufe

Der Bundestag hat ein neues Gesetz für gewerbliche Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter beschlossen. Bisher mussten diese ihr Gewerbe lediglich anmelden. Zukünftig müssen Immobilienverwalter eine Erlaubnis beantragen, die nur erteilt wird, wenn der Gewerbetreibende zuverlässig ist, in geordneten Vermögensverhältnissen lebt und eine Berufshaftpflichtversicherung nachweist. Außerdem gibt es eine neue Fortbildungspflicht von 20 Stunden in drei Jahren, die auch für Immobilienmakler gilt. Die Berufsverbände hatten schon lange eine strengere Berufszulassung angemahnt und plädieren über die jetzigen Regeln hinaus zusätzlich für einen Sachkundenachweis.

Neubauboom knickt ein

Bereits das zweite Mal in Folge sanken die Baugenehmigungszahlen deutlich. Im ersten Quartal 2017 waren es minus 6,6 Prozent, von Januar bis Mai 2017 dann schon minus 7,6 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Zum Vergleich: Im Jahr 2016 wurden insgesamt 21,6 Prozent mehr Wohnungen genehmigt als im Jahr 2015, im Jahr 2015 waren es 8,4 Prozent mehr gegenüber dem Vorjahr.

Genehmigte Wohnungen



Impressum: Grabener Verlag GmbH, Stresemannplatz 4, 24103 Kiel
E-Mail: info@grabener-verlag.de, © Grabener Verlag GmbH, Kiel, 2017
Redaktion: Henning J. Grabener v.l.S.d.P., Tirza Reneberg
Herausgeber: Arbeitsgruppe – Energie & Betriebswirtschaft Holding AG, verantwortlich: Michael Eschenbrenner MBA / Christiane Keutner,
Redaktionskontakt: Beirat-Direkt: Redaktion@Beirat-Direkt.de
Unterlagen, Texte, Bilder, Quellen: Institut der deutschen Wirtschaft Köln, Institut für Wirtschaftsforschung DIW Berlin, Hans-Böckler-Stiftung, IVD, Haus & Grund Deutschland, LBS und Sparkassen, Immowelt.de, destatis.de, Postbank, Dr. Klein Privatkunden AG, Zukunft Altbau, Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), Ibr Immobilien & Baurecht, BGH, Dachverband Deutscher Immobilienverwalter, Bundesstiftung Baukultur, Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), Beratungsinstitut empirica, pixabay.com
Layout/Grafik/Satz/Korrektur: Astrid Grabener, Leo Kont, Petra Matzen
Vorbehalt: Alle Berichte, Informationen und Nachrichten wurden nach bestem journalistischen Fachwissen recherchiert. Eine Garantie für die Richtigkeit sowie eine Haftung können nicht übernommen werden.

Die selbsterfüllende Prophezeiung

Brigitte Schübl ist Fachwirtin für Marketing und Geschäftsführerin (CEO) der OCP-GmbH (Office Consulting Professional GmbH, Tochterunternehmen der Arbeitsgruppe Energie- und Betriebswirtschaft). Ihre Aufgabe ist es, mit ihrem Team mit rund 26.000 Hausverwaltungen und vielen hunderten Beiräten bundesweit in einen Dialog zu treten. Seit zehn Jahren ist der Kommunikationsschwerpunkt auf das Segment Wohnungseigentümergeinschaften gelegt.



Brigitte Schübl

Frau Schübl, ist es sehr schwierig, Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) vom Nutzen einer Sanierung zu überzeugen?

Die Hausverwalter zeigen sich durchweg aufgeschlossen gegenüber dem Thema Modernisierung. Aber jetzt kommt das große Aber: Nahezu alle Hausverwaltungen berichten von ihren jahrelangen Bemühungen, die Gemeinschaft von der Notwendigkeit einer Rücklagenbildung zu überzeugen. Das hat in vielen Fällen auch geklappt – allerdings keine einzige WEG hat es geschafft, Rücklagen in ausreichender Höhe zu bilden. So konnten nur kleine Reparaturen ohne Sonderumlage durchgeführt werden.

Welche Auswirkungen hat das?

Weil das Kapital fehlt, entwickeln die WEG ein ganz eigenes „Modernisierungsverhinderungskonzept“. Es wird alles verunglimpft, was auch nur mit einem Hauch von Modernisierung behaftet ist. Sie hören dann solche Sätze wie „Dämmung verhindert, dass Wände atmen können.“ „Dämmung brennt, dann ist es Sondermüll“. „Bisher war doch alles in Ordnung, der Schornsteinfeger hat gesagt, dass ‚alles gut‘ ist mit unserer 20 Jahren alten Ölheizung.“

Den Eigentümern ist nicht bewusst, dass beispielsweise eine alte Ölheizung auf Dauer mehr Energie verbraucht und ohnehin bald ein Austausch ansteht?

Genau. Wir haben uns gefragt, ob sich wirklich alle Eigentümer einer WEG gegen das Sanieren oder Modernisieren sperren. Es sieht so aus, als ob manche nach einem Alibi suchen, um sich mit den Notwendigkeiten nicht auseinander setzen zu müssen. Die Hausverwaltungen wissen um diese Alibisucher. So verwundert es wenig, dass die Idee einer Modernisierung nicht gerade mit großem Enthusiasmus vorgeschlagen und vorangetrieben wird. Den „Verweigerern“ ist nicht beizukommen und so bleibt dem Verwalter nichts anderes übrig, als das Thema zu vertagen. Nur Rohrbrüche und/oder drohender Versicherungsverlust verursachen Leidensdruck, der zum schnellen Handeln und zu großen Investitionen führt.

Oft wird der Schwarze Peter den Hausverwaltungen zugeschoben.

Ja. Viele glauben, die Hausverwalter müssten nur entsprechend Druck machen, damit eine Sanierung – und damit verbunden eine Aufwertung und auf Dauer auch eine Kostenersparnis – erfolgen kann. Etliche werfen den Verwaltern mangelnden Einsatz vor. Aber das ist ungerecht. Die Verwalter stützen sich auf ihre Erfahrungen mit unmotivierten Wohnungseigentümern und solchen, die ihnen sogar drohen, sie bei der Neubestellung ihres Amtes zu entheben, wenn sie eine Modernisierung vorschlagen. So verwundert die fehlende Dynamik in der Frage der Modernisierung nicht. Die Verwalter und auch modernisierungswillige Wohnungsbesitzer gehen schon mit der Erwartung in die Eigentümerversammlung, dass es mit einem größeren Vorhaben nichts wird. Das nennt man dann „selbsterfüllende Prophezeiung“.

Bleibt also bei vielen WEG alles beim Alten?

Wenn sich die Haltung nicht ändert. Wer jedoch aus dieser negativen Spirale ausbrechen will, muss die Perspektive, seine Haltung ändern. Ohne externe Unterstützung wird das aber kaum gelingen.

Erklären Sie uns das Warum?

Gruppendynamische Ansätze sind zu berücksichtigen, Kommunikations- und Visualisierungsbedürfnisse müssen verstanden werden und die Frage, wie die Informationssuche verläuft. Wertung und Speicherung beim Eigentümer sind zentrale Bausteine. Auch der ökonomische Teil muss berücksichtigt werden. Und: Eine Hausverwaltung, die sich auf einen „langen Weg des Verständnisses“ begibt, die muss auch ihren Aufwand vergütet bekommen. Alle diese Aspekte sind in der Modernisierungsdiskussion als zentrale Komponenten zu betrachten. Es wäre zu viel verlangt, dies von der Hausverwaltung abzuverlangen.

Dazu benötigt man ja auch sehr viel und spezielles Hintergrundwissen.

Das ist richtig. Kein Patient verlangt von einem guten Allgemeinarzt, dass dieser auch seinen Beinbruch operiert. Er setzt voraus, dass sein Hausarzt die Überweisung ausfüllt und die Nachbehandlung der Operation begleitet. Vielleicht können wir dieses Verständnis oder diese Einsicht auch von den Eigentümern und von den Hausverwaltungen bekommen. Sie sollten sich auf ihre Kernkompetenzen berufen, verwalten und wichtige Prozesse informell in Gang setzen.

Und Sie helfen Hausverwaltern und Eigentümern mit Ihrem Wissen und Können?

Sehr gerne. Wir unterstützen jede Initiative zum Thema Modernisierung und kommunizieren das verständlich. Unsere Devise ist: Nicht überreden, sondern überzeugen!



Das Thema Modernisierungen in Eigentümerversammlungen ist oftmals negativ besetzt.

Sie haben 60 Sekunden um die Dienstleistung Ihres Unternehmens und den Mehrwert für eine WEG zu beschreiben.

Unternehmen bringt Farbe in die Region

Seit über 100 Jahren ist die Firma Farbtex nun im Farbengeschäft tätig und mit über 300 Mitarbeitern in 32 Niederlassungen im ganzen Land vertreten. Außer Farben sind dort auch Tapeten, Werkzeuge, Böden und Wärmedämmung erhältlich. Das Konzept der Farbtex GmbH ist von einem konsequenten Servicegedanken geprägt. Jeder Kunde kann sich in der Filiale von qualifiziertem Personal über die verschiedenen Produkte beraten lassen. Darüber hinaus wird bei Bedarf noch der passende Handwerker vermittelt, der sich um die Verarbeitung der gekauften Materialien kümmern kann.

Ein Interview mit Ulrich Schabel, dem Sprecher der Geschäftsführung und geschäftsführender Gesellschafter der Farbtex GmbH & Co KG

Wie kann eine Hausverwaltung von Ihrem Unternehmen profitieren?

Ulrich Schabel: Mit unserem breiten und durchaus auch tiefen Produktportfolio in den Bereichen Farben, Tapeten, Bodenbeläge, Werkzeug und Wärmedämmung sind wir bestens aufgestellt. Wir haben über 1.000 Lieferanten und 12.000 Artikel, darunter Topmarken wie Caparol, Festool, einzA und MPlus. Hier sollte jeder Hausverwalter das passende Produkt finden.

Warum sollte eine Wohnungseigentümerschaft darauf Wert legen, dass die Produkte im Zuge einer Sanierung/Modernisierung über Ihr Unternehmen bezogen werden?

Wir sind ein sehr verlässliches Unternehmen, das bereits seit über 100 Jahren besteht und schon in der vierten Generation familiengeführt wird. Durch unsere Einbettung in der DAW (Deutsche Amphibolin-Werke) ist unser weiteres Bestehen gesichert. Dadurch hat der Kunde die Sicherheit, dass wir auch in Zukunft für ihn da sein werden. Durch unseren Außendienst sowie die Beratung in unseren Filialen helfen wir dem Kunden, die richtigen Produkte zu finden. Unser flächendeckender Lieferservice bringt sie ihm direkt nach Hause. Natürlich können die Artikel auch in die Filiale geliefert werden.

Wie kann Ihr Unternehmen bei schwierigen technischen oder baupraktischen Fragen helfen?

Bei der Farbtex GmbH & Co KG sind über 300 Mitarbeiter beschäftigt, zum größten Teil in unseren Verkaufszentren. Viele dieser Mitarbeiter haben vor ihrer Tätigkeit bei Farbtex bereits eine Maler-, Stuckateur- oder Raumausstatterlehre absolviert und kennen sich deshalb auch mit den Problemstellungen in der Praxis aus. Außerdem ist uns die stetige Weiterbildung unserer Mitarbeiter sehr wichtig. Falls unser Personal doch einmal nicht weiterwissen sollte, haben wir mit unseren Industriepartnern noch kompetente Partner in der Hinterhand.

Was kann Ihr Unternehmen anbieten, wenn es im Rahmen der Gewährleistung zu Reklamationsfragestellungen noch nach Jahren kommt?

Im Regelfall sind wir sehr kulant und gehen die Lösung des Problems schnellstmöglich an. Unser Außendienst-Mitarbeiter sowie ein Sachverständiger der Industrie kümmern sich um eine sachliche und fundierte Analyse zur schnellen Problembeseitigung.

Was bieten Sie interessierten Eigentümern/Beiräten an spezifischen Informationen an?

Unsere Homepage ist auf jeden Fall der richtige Ort für Informationen über unsere aktuellen Sonderaktionen oder über Neuigkeiten des Unternehmens. Darüber hinaus haben wir ein breites Angebot an Produktkatalogen, Tapetenbüchern usw., um den Kunden auch ein Gefühl für den jeweiligen Artikel vermitteln zu können.



Ulrich Schabel

farbtex[®]

„Unser Herz schlägt für die Zufriedenheit unserer Kunden. Diese spornt uns immer wieder dazu an noch besser zu werden“, so Robin Randecker, der das Familienunternehmen seit April in der 4. Generation weiter führt.

Diese Philosophie schlägt sich auch in der Logistik der Farbtex nieder. Denn neben dem Erwerb von Waren in der Niederlassung, kann der Kunde sich diese auch nach Hause liefern lassen. Alles in allem also eine runde Sache.

Nicht alle Eigentümer kommen zu Ihnen, um sich ein Bild von Ihrem Unternehmen zu machen. Haben Sie einen Vor-Ort-Service mit informellem Charakter?

Derzeit beschäftigen wir über 30 Außendienst-Mitarbeiter. Deren Aufgabe ist es, den Kunden vor Ort zu beraten und zu betreuen. Nach einer Terminvereinbarung besuchen wir ihn also gerne auf seiner Baustelle. Mit 32 Standorten in ganz Baden-Württemberg und Bayern bieten wir auch ein gutes Filialnetz. Unser Service wird durch unsere Logistik abgerundet. Nach der Bestellung werden die Produkte zum Wunschtermin nach Hause geliefert.

Das Thema Brandschutz wird immer wichtiger, die Menschen in Wohnanlagen sind besorgt. Was haben Sie hier im Portfolio, um gegen die Angst zu arbeiten?

Auch hier haben wir einen Lieferanten im Portfolio, der sich auf diese Thematik spezialisiert hat. Mit Hensel haben wir einen starken Partner in unserem Sortiment, der sich mit dem Thema Brandschutz bestens auskennt. Auch unsere Malerkunden haben wir in diesem Bereich, durch gemeinsame Schulungen mit dem Lieferanten, weitergebildet.

Wenn Sie einen umfangreichen kommunikativen Service anbieten, wie stellen Sie sicher, dass Ihre entsandten Mitarbeiter auch wirklich qualifiziert in Ihren Geschäftsräumen und dann vor Ort beraten?

Grundsätzlich ist es uns wichtig, unser Personal selbst auszubilden. Derzeit haben wir wieder 30 Auszubildende in der Firma, die bei uns den Beruf des Groß- und Außenhandelskaufmanns/frau lernen. Viele dieser jungen Leute haben davor bereits eine Lehre zum Maler, Stuckateur oder Raumausstatter absolviert und kennen deshalb bereits die Produkte und die Problemstellungen in der Praxis. Um dieses Wissen zu erweitern und auszubauen bieten wir zudem noch E-Learning Kurse und individuelle Weiterbildungen an.

Was wäre aus Ihrer Sicht eine wichtige Frage, die Ihnen gestellt werden sollte?

Die Gesellschaft entwickelt sich und das Onlinegeschäft gewinnt immer mehr an Bedeutung. Das macht auch vor unserer Branche nicht Halt. Deshalb ist eine wichtige Frage, die Sie uns stellen sollten, wie wir unser Online-Geschäft in Zukunft gestalten möchten. Durch die Integration eines Handwerker-Onlineshops haben wir bereits einen ersten Schritt in diese Richtung gewagt. Dieses Gebiet gilt es nun verstärkt auszubauen und zu verbessern.

Die Auftaktveranstaltung
der Mini-Workshop-Reihe
findet am 18. Januar in Günzburg statt

Mietpreisbremse abgeschafft

Elf Bundesländer nutzen zumeist in einzelnen Städten und Regionen seit 2015 die Mietpreisbremse, um die zum Teil deutlichen Mietsteigerungen zu begrenzen. Doch das Instrument ist umstritten, weil es sich zum Beispiel in Berlin als wirkungslos erwiesen hat. Die Untersuchung von 117.000 Wohnungsinseraten ergab, dass ein Großteil der inserierten Mietwohnungen der Hauptstadt noch immer über der ortsüblichen Vergleichsmiete angeboten wird: Vor Einführung der Mietpreisbremse lagen 61,4 Prozent der Angebote im Schnitt um 24 Prozent über der Vergleichsmiete; bis Ende 2016 erhöhte sich der Wert auf rund 26 Prozent. Die Konsequenz: Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein schaffen die Mietpreisbremse ab.

Große Unterschiede bei den Kosten für Abwasser

Der Vergleich der jährlichen Abwassergebühren unter den 100 größten deutschen Städten hat ergeben, dass die Kosten je nach Stadt um mehrere hundert Euro pro Jahr variieren. So zahlt beispielsweise ein Vierpersonenhaushalt in Ludwigsburg im Durchschnitt 260 Euro im Jahr, in Potsdam dagegen mehr als 910 Euro. In der Mitte des Rankings findet sich die Stadt Marl mit 494 Euro im Jahr. Die günstigsten Abwasserentsorger kommen aus Bayern oder Baden-Württemberg, die zwanzig teuersten Abwassersysteme liegen mit Ausnahme von Bremerhaven und Saarbrücken ausschließlich in ostdeutschen und nordrhein-westfälischen Städten.

Im Sondereigentum darf umgebaut werden



Das Sondereigentum an einer Wohnung steht dem Eigentümer zur freien Gestaltung und Nutzung zur Verfügung. Die übrigen Eigentümer müssen Änderungen in diesem Bereich grundsätzlich dulden. In einem konkreten Fall ging es um das Vordach eines Penthauses, das im Zuge von Dacharbeiten im Auftrag der Gemeinschaft abgerissen werden musste. Der Sondereigentümer baute den teilverglasteten, hölzernen Dachvorbau in veränderter Form wieder auf, was einer Mitbewohnerin missfiel. Der Bundesgerichtshof entschied, dass ein Vorher-Nachher-Vergleich herangezogen werden muss. Nur wenn eine Baumaßnahme den optischen Gesamteindruck des ganzen Gebäudes und nicht nur einzelner Bauteile erheblich verändert, können die anderen Wohnungseigentümer dagegen vorgehen (BGH, 18.11.2016, V ZR 49/16).

Unterschiede: Instandhaltung und Instandsetzung

Die Kosten für Instandhaltung und Instandsetzung von Gemeinschaftseigentum können ganz oder teilweise auf Sondereigentümer übertragen werden. Wenn es darum geht, wer wofür zahlt, kommt es auf den genauen Wortlaut in der Teilungserklärung an. In einem konkreten Fall stand: „Die Kosten der Instandhaltung von Ver- und Entsorgungsleitungen, die nur von einem Eigentümer genutzt werden, sind nur von diesem zu tragen“. In der Praxis ist es nicht immer leicht, eine Wartung von einer Reparatur zu unterscheiden. Doch im Falle eines Wasserrohrbruchs war die Sache klar: Es ging eindeutig um die Instandsetzung und nicht um die Instandhaltung. Der Bundesgerichtshof hielt sich genau an die Teilungserklärung und entschied, dass die Gemeinschaft für die Kosten der Reparatur aufkommen muss (BGH, 09.12.2016, Az. V ZR 124/16).

In Deutschland fehlen eine Million Wohnungen



Um dem Wohnungsengpass entgegenzuwirken, wird alles gebraucht: Mietwohnungsbau, sozialer Wohnungsbau, Eigenheimbau und der Bau von Eigentumswohnungen.

Der Wohnraum wird knapp – vor allem in Großstädten, Ballungszentren und Universitätsstädten, mittlerweile aber auch in 138 Städten und Kreisen. Zwischen 2010 und 2015 sind die 78 Großstädte in Deutschland um mehr als 1,2 Millionen Einwohner beziehungsweise um 4,9 Prozent gewachsen. Der Mieterbund fordert eine Vervierfachung des Mietwohnungsbaus. Auch der soziale Wohnungsbau dürfe in der nächsten Legislaturperiode nicht vernachlässigt werden, sondern müsse auf hohem Niveau fortgesetzt werden. Die Bauparkassen gehen davon aus, dass Mietwohnungen allein die Probleme nicht lösen können. Junge Familien seien die Verlierer der galoppierenden Immobilienpreise in den Ballungsräumen. Für diese sollte der Bau eines Eigenheimes oder der Erwerb einer Eigentumswohnung erleichtert werden. Immobilieneigentum dient überdies der Altersvorsorge, denn mietfreies Wohnen im Alter kompensiert einen Teil der immer niedriger werdenden Renten. Außerdem macht jeder Umzug in eine eigene Wohnung eine andere Wohnung frei. Fazit: Es gibt nicht nur eine Lösung für den Wohnungsmarkt, sondern viele Stell-schrauben, an denen gedreht werden kann.

Eigenbedarf: „Für eigene Zwecke“ ist kein ausreichender Kündigungsgrund

Wer seinen Mietern wegen Eigenbedarf kündigen will, muss die Kündigungsgründe nachvollziehbar darstellen. Der pauschale Hinweis, die Wohnung werde „für eigene Zwecke“ benötigt, genügt nicht den Anforderungen des § 573 BGB. Der Vermieter hätte konkrete Umstände nennen müssen, die eine Kündigung rechtfertigen, zum Beispiel, warum er die Räume als Wohnung für sich, seine Familie oder Angehörige seines Haushalts benötigt. Der Vermieter hatte aber lediglich darauf verwiesen, dass er seit zwei Jahren in Berlin lebe, ein Restaurant betreibe, derzeit bei Freunden wohne und die Wohnung ersteigert habe, um dort einzuziehen (LG Berlin, 15.11.2016, Az. 67 S 247/16).

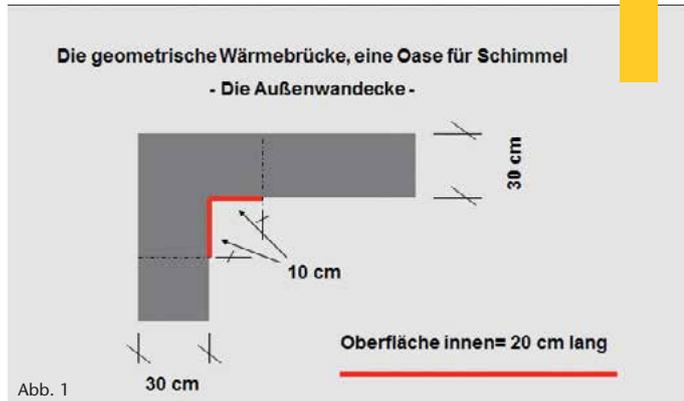
Warum schimmelt es in den Ecken von Wohnungen sehr häufig?

Dipl.-Ing. Karin Reichert-Beck ist Architektin, Gebäudeenergieberaterin und KfW-Expertin bei der Bewertung von bauphysikalischen Zusammenhängen, die in eine Förderung führen sollen.

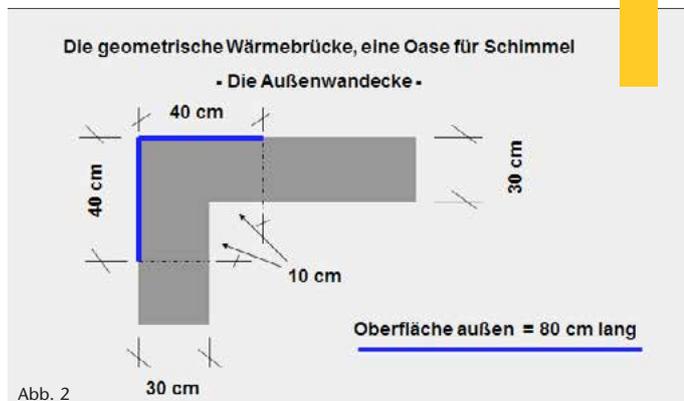


Dipl.-Ing. Karin Reichert-Beck

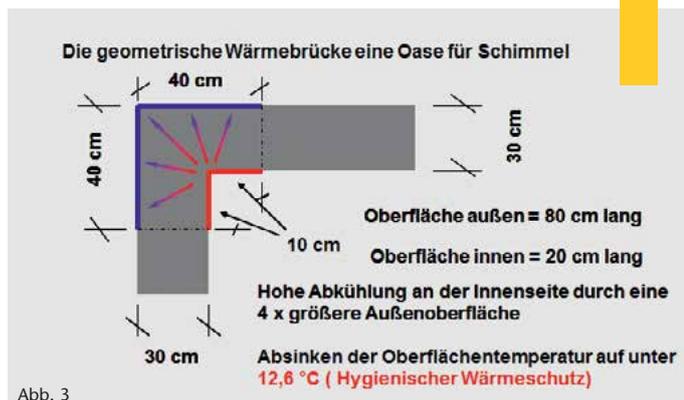
Das Problem von Kondensationschäden findet man oft an unsanierten Gebäuden und kann ganz leicht erklärt werden. Macht man einen Schnitt durchs Mauerwerk (Abbildung 1), jeweils 10 Zentimeter weg von der Innenecke, ergibt sich innen eine Oberflächen-Länge von 20 Zentimetern.



Wenn man nun die Kantenlänge außen jeweils von der Schnittlinie zur Außenkante misst, ergeben sich zu den 10 Zentimetern bei einer angenommenen Mauerwerkstärke von 30 Zentimetern auf jeder Seite 40 Zentimeter (Abbildung 2), und somit eine Gesamtlänge von 80 Zentimetern.



Die Außenfläche einer Ecke kann also viermal größer sein als die Innenfläche. Im Beispiel ist die Innenlänge 20 Zentimeter lang und die Außenlänge 80 Zentimeter (Abbildung 3).



Damit kann dann die Oberfläche auf der Außenseite viermal mehr Wärme an die Umwelt abgeben, als an der Innenseite an Raumwärme ankommt.

Die Konsequenz ist, dass die Oberfläche auf der Innenseite stark abkühlt.

Kalte Oberflächen führen zu einem verstärkten „Ausfall“ der Feuchtigkeit, die in jeder Raumluft vorhanden ist. Feuchtigkeit und die Bestandteile des normalen Hausstaubs führen dann zu einer Schimmelbildung.



Gefahr erkannt, Gefahr gebannt? Was kann man nun gegen kalte Wohnungsecken machen?

Das Beste wäre, außen ein Wärmedämmverbundsystem anzubringen. Das wäre auch die wirtschaftlich sinnvollste Lösung.

Eine Innendämmung ist zwar auch möglich, ist jedoch kompliziert.

Mit mehr (oder wie manche glauben) richtigem Lüften lässt sich die Problemzone „Außenecke“ alleine jedenfalls nicht in den Griff bekommen.

Welche weiteren Maßnahmen noch ergriffen werden können und wie Sie diese mit Ihrer Wohnungseigentümergeinschaft rational diskutieren können, erfahren Sie in einem unserer kostenfreien Workshops für Beirate.

PS: Eine Außenwanddämmung reduziert zwar nicht das Verhältnis von Innenecke zur Außenecke, aber die Wärmeleitfähigkeit der Dämmung ist viel niedriger.

WISSENSWERTES: Ein 3-Personen-Haushalt produziert in der Woche rund 180 Liter Wasser aus Wasserdampf (durch duschen, putzen, Blumen, atmen usw.) Dieses Wasser wird zu 98 % rausgelüftet; nur 2 % entweichen durch die Bauteile (Dampfdiffusion).

Quelle Grafiken: AGEB – AG Referat Bauphysik 2017
© Arbeitsgruppe – Energie & Betriebswirtschaft Holding AG

Wie verhindert man Mehrkosten bei einer Sanierung?

Michael Ense ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und unterstützt das Kompetenzteam der AGEB-AG seit 10 Jahren in Rechtsfragen. Bislang hatte Herr Ense noch keinen Rechtsfall von Mehrkosten oder Mängeln, die im Kontext zu Baumaßnahmen der AGEB-AG stehen. Wir fragten ihn: Wie schafft man das, ohne Mehrkosten und ohne Mängel ein Projekt in Millionenhöhe zu verwirklichen?



RA Michael Ense

Seine Antwort: Das Umsetzungskonzept der AGEB-AG basiert auf einem einfachen Satz:

„Am Anfang wird dem Kunden schlecht und nicht am Ende!“

Dahinter verbirgt sich ein ganz einfaches Konzept, das von „Experten“ jedoch unterschiedlich beurteilt wird. Denn der Handwerker wird in die Planungspflicht genommen, was letztlich als Aufgabe des Architekten/der Architektin und Planer/in verstanden wird.

Wie sieht das in der Praxis aus?

Die Grundlagenermittlung, also das Analysieren der vorhandenen Bausubstanz, ist zwingend. Dazu gehören auch die bauphysikalischen Grundlagen „energetische Berechnung“. Will eine Wohnungseigentümergeinschaft modernisieren, muss eine Vielzahl von Varianten als Option errechnet werden. Nur so können diese auf Wirtschaftlichkeit geprüft werden.

Die funktionale Baubeschreibung dient als Beschreibung des zu erreichenden Erfolges. Dieser Soll-Erfolg wurde in der Grundlagenermittlung ermittelt. Entweder ist hier eine technische Vorgabe der Energieeinsparverordnung (EnEV) oder eine technische Vorgabe der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) maßgeblich, soweit es sich um energetisch motivierte Baumaßnahmen handelt. Alle anderen Baumaßnahmen sind dem zu erwartenden Soll-Zustand entsprechend zu beschreiben. Dazu gehört die Erläuterung des Systems. Ein Beispiel: Außenwanddämmung mit dem System CAPAROL 200 mm Mineralwolle, Oberputz 2 mm, Farbe mediterran.

Die kooperative Preisfindung wird unterstützt durch eine gemeinsame Begehung der Anbieter (Handwerker) und Planer/Planerin. Details können diskutiert und Lösungsansätze auf Umsetzbarkeit geprüft werden. Auf Basis des Plansolls und der gemeinsamen Begehung vor Ort ergibt sich das Angebot des Hand-

werksunternehmens. Das Angebots-Leistungsverzeichnis des Handwerkers kann mit Blick auf das Plansoll überprüft und – ist es im Soll - in einen Bauvertrag überführt werden.

Der Global-Pauschal-Vertrag beschreibt, dass das Vertragsverhältnis eine „globale“ Leistung umfasst, die dann in eine Endsumme „pauschal“ mündet.

Das Nachtragsrisiko für Unvorhergesehenes ist damit so gut wie ausgeschlossen. Denn die Leistungsbeschreibung wurde vom Handwerker vorgenommen, die Massen selbständig ermittelt. Die Funktionstauglichkeit ist auch dann geschuldet, wenn das Angebot des Anbieters/Handwerkers lückenhaft ist. Natürlich hängt die Belastbarkeit des „Festpreises“ von der weiteren Ausgestaltung des Global-Pauschal-Vertrages ab. Aber grundsätzlich gilt, dass Nachträge sehr schwer durchzusetzen sind.

Grundsätze, die in einen vertraglichen Endpreis führen, können nur partnerschaftlich erfolgen. Nachtragsjäger werden sich kaum auf einen Global-Pauschal-Vertrag einlassen. Zusätzliches Geld wird über Nachträge verdient.

Das Modell der AGEB-AG basiert auf einer kooperativen Preisfindung, die von Anfang an den Endpreis im Fokus hat. Dieser wird von vielen Akteuren am Bau als zu hoch betrachtet. Ist der Bau fertig, kann leider nicht mehr geprüft werden, ob der konventionelle Weg der Ausschreibung oder der des Global-Pauschalvertrages besser gewesen wäre. Das Konzept der AGEB-AG ist jedenfalls frei von Kostenüberraschungen.

Sie interessieren sich für weitere Rechtsthemen? Dann begrüßen wir Sie gerne in einem unserer Workshops!

Reform des Bauvertragsrechtes (ab dem 01.01.2018)

Die Baurechtsreform im Kontext einer Wohnungseigentümergeinschaft. Ausblick auf die kommende Ausgabe und welche Themenschwerpunkte wir setzen wollen:

- Neu geregelt werden die Abschlagszahlungen
- Abnahmefiktion
- Recht der außerordentlichen Kündigung
- Einseitiges Anordnungsrecht des Bauherrn
- Vergütungsanspruch für geänderte Leistungen
- Zustandsfeststellung (Abnahmereife)
- Textformpflicht
- Einführung des Architektenvertragsrecht
- Änderungen im Kaufrecht

Alle Änderungen sind im kaufmännischen Geschäftsverkehr als wenig belastbar zu bewerten. Das bedeutet, dass erst die Gerichtsurteile und letztlich der BGH die Wirkung im Praxisfall aufzeigen werden.

Wir beschäftigen uns in der kommenden Ausgabe des *Beirat direkt* mit den Interpretationen bei einer umfangreichen Sanierungsmaßnahme in Wohnungseigentümergeinschaften.

AUSBLICK
AUSGABE FRÜHJAHR 2018

Bauen: Unbedingt, aber am richtigen Ort

Der Neubau von Wohnungen ist wegen der angespannten Situation dringend geboten. Entscheidend ist aber, wo gebaut wird, denn die Versiegelung wirkt sich negativ auf das Klima aus. Der schonende Umgang mit Grund und Boden ist daher seit den 1990er-Jahren im Bau- und Planungsrecht verankert. Trotzdem werden immer noch 66 Hektar Land täglich durch Siedlungs- und Verkehrsflächen neu beansprucht und 140 Hektar im Bestand versiegelt. 84 Prozent der deutschen Gemeinden stellen derzeit neue Einfamilienhausgebiete zur Verfügung, oft am Ortsrand bei gleichzeitig aussterbenden Ortskernen, meldet die Bundesstiftung Baukultur. Dabei könnten die Deutschen weitere fünf Jahre bauen, ohne neue Flächen in Anspruch zu nehmen, wenn das Potenzial zur Nachverdichtung von deutschlandweit 120.000 Hektar in der Innenentwicklung genutzt würde, erläutert Dr. Gotthard Meinel vom Leibniz-Institut.

Wohnen in der Zukunftsregion

Deutschland geht es so gut wie lange nicht: Die Beschäftigung liegt auf Rekordniveau, der Staat schreibt schwarze Zahlen und die Schulden sinken. Doch der demografische Wandel wird für Verschiebungen sorgen. Wie viele Menschen in einem Land leben, ist für die Zukunft genauso wichtig wie die Alters- und Qualifikationsstruktur der Bevölkerung. Im Jahr 2035 werden in Deutschland schätzungsweise 1,2 Millionen mehr Menschen leben als heute, und 25,8 Prozent der Bevölkerung werden älter als 67 Jahre sein. Der Zuzug in die Städte wird bis zu diesem Zeitpunkt anhalten und deutliche Auswirkungen auf die Lebensqualität haben. Für die ländlichen Abwanderungsregionen wird es dann schwerer werden, eine hochwertige Versorgung zu gewährleisten.

Was unterscheidet München und Berlin von Paris oder London?



Die Nachfrage nach Immobilien konzentriert sich in Deutschland nicht ausschließlich auf die Hauptstadt, sondern verteilt sich auf viele weitere attraktive Standorte.

Der deutsche Immobilienmarkt erlebt eine Ausnahmekonjunktur. Forscher und Fachleute fragen sich, wie lange diese Situation noch anhalten wird. Die Meinungen reichen von „Die Party ist vorbei“, „mit Preisrückgängen bis zu einem Drittel ist zu rechnen“, bis „die enorme Lücke“ zwischen Nachfrage und Bautätigkeit „hält das Preisniveau relativ weit oben“. Die wirtschaftlichen Aktivitäten verlagern sich weltweit zunehmend in die Städte, weil die Wissensgesellschaft vom Austausch lebt. Doch der Blick über den Tellerrand in andere europäische Metropolen hilft nicht weiter, erläutert Harald Simons vom Berliner Forschungs- und Beratungsinstitut empirica: „Berlin und auch München werden niemals zum deutschen Paris oder London werden.“ Dort gebe es keine Standortalternative zur jeweiligen Hauptstadt. In Deutschland sei das anders. Daher würden sich die Preise in den deutschen Städten niemals so hochschaukeln, wie es aus anderen Ländern bekannt ist.

Luxusgut Autostellplatz

In Deutschland kommen auf je 1.000 Einwohner 548 Autos. Damit hat die Bundesrepublik einen neuen Höchststand erreicht und schob sich im europäischen Vergleich von Rang 8 auf Rang 6 vor. Im Jahr 2010 lag die Pkw-Dichte noch bei 527 Pkw. Fast zwei Drittel der Deutschen fahren mit dem Auto zur Arbeit. Die Folge: Die Mietpreise für Garagen und Stellplätze erreichen in den deutschen Großstädten laut immowelt.de stattliche Höhen. In Stuttgart werden pro Monat 93 Euro verlangt, in München 65 Euro. Die günstigsten Stellplätze gibt es in Hannover, Dresden und Leipzig.

Mietpreise für Garagen und Stellplätze

| | |
|-------------------|---------|
| Berlin | 60 Euro |
| Bremen | 50 Euro |
| Dresden | 40 Euro |
| Düsseldorf | 60 Euro |
| Essen | 55 Euro |
| Frankfurt am Main | 75 Euro |
| Hamburg | 63 Euro |
| Hannover | 40 Euro |
| Köln | 51 Euro |
| Leipzig | 40 Euro |
| München | 65 Euro |
| Stuttgart | 93 Euro |

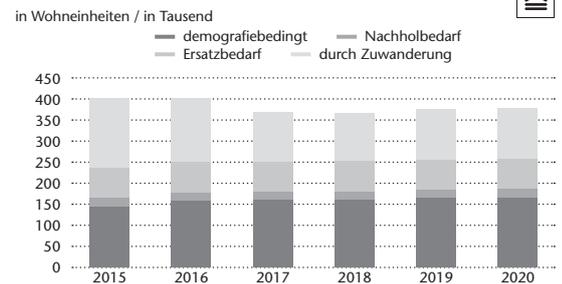


Quelle: immowelt.de

Gute Perspektiven für den Neubau bis 2035

Die aktuelle Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln bescheinigt der Bau- und Immobilienwirtschaft große Chancen. Nach heutigem Stand sei von einer weiter steigenden Nachfrage nach Wohnraum auszugehen. Die Bautätigkeit liegt derzeit deutlich unter dem Baubedarf, der auf bundesweit 385.200 Wohnungen jährlich bis zum Jahr 2020 geschätzt wird. In den Großstädten wird tatsächlich nicht einmal die Hälfte des dortigen Bedarfs gebaut. Der sehr hohe Bedarf wird bis 2020 zwar deutlich zurückgehen, aber auf hohem Niveau bleiben. Zwischen 2020 und 2035 wird er sich auf jährlich 283.000 Wohnungen verringern.

Baubedarf in Deutschland



Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln



Frauenhaus-
koordinierung e.V.