



Verband Berlin-Brandenburgischer
Wohnungsunternehmen e.V.

WOHNUNGSNEUBAU: ENTWICKLUNGSSTRATEGIEN FÜR METROPOLREGIONEN GESUCHT

25.04.2012 Fachinformation

Prosperierende Wachstumsräume kommen zunehmend an ihre Grenzen: bezahlbarer Wohnraum wird immer stärker nachgefragt, ist aber zunehmend Mangelware. Welchen Beitrag kann Stadtentwicklung zur Stabilisierung eines Wohnungsmarktes leisten? Wie gehen Wohnungsunternehmen mit ihrem Fürsorgeauftrag um? Und in welche Marktsegmente investieren Investoren? Fragestellungen, denen sich Experten unterschiedlicher Disziplinen am 15. Mai 2012 im Berlin bei der BBA-Fachtagung "Projektentwicklung von Wohnimmobilien" stellen. Kay Schulte, Geschäftsführer der WIRO Wohnen in Rostock Wohnungsgesellschaft mbH und Referent, appelliert: "Schraubt die ökologischen Anforderungen an das Bauen nicht weiter in die Höhe!" Herr Schulte, wer an die Hansestadt Rostock denkt, assoziiert seine Gedanken nicht zwingend mit den Problemen, die Wohnungsnachfrager in den Ballungsräumen Hamburg, Berlin, Frankfurt oder München haben. Gleichwohl gibt es einen steigenden Bedarf an preiswertem Wohnraum. Wie passt das zusammen? Was die wenigsten wissen: Rostock wächst, und das seit einigen Jahren. In kleinen Schritten zwar, aber die Hansestadt zählt inzwischen wieder 203.000 Einwohner. Diese positive Entwicklung wird unter anderem durch erfolgreiche Ansiedlungspolitik forciert. Dadurch kommen Arbeitskräfte in die Stadt. Parallel dazu steigt der Bedarf an Mietwohnungen. Die Preisentwicklung, die wir hier in den letzten Jahren erlebt haben, ist bezeichnend: Die Mieten auf dem Rostocker Wohnungsmarkt stiegen zwischen 2006 und 2011 um rund 10 Prozent. Die Nettokaltmieten im WIRO-Bestand, der aus 36.000 modernisierten Wohnungen besteht, liegen bei durchschnittlich 5,54 Euro pro Quadratmeter – ein Anstieg zum Vorjahr von rund 0,3 Prozent. Als kommunales Wohnungsunternehmen liegen wir damit deutlich unter der allgemeinen Teuerungsrate für Rostocker Wohnungsmieten. Das heißt die WIRO verzeichnet keinen nennenswerten Leerstand? Mit weniger als zwei Prozent ist unser Leerstand so niedrig wie seit 15 Jahren nicht. Wie haben Sie das geschafft? 2007 lagen wir noch bei 5,72 Prozent. Ursächlich für unseren Leerstandsabbau ist ein ganzes Bündel an Maßnahmen. Ein positives Firmenimage, eine glaubwürdige persönliche Unternehmenskommunikation, vor allem aber ein innovatives Vermarktungskonzept und die vertriebsorientierte Vermietung haben zu dieser Entwicklung beigetragen. Dabei haben wir uns auch die Eigenheiten des Rostocker Wohnungsmarktes zunutze gemacht. Junge Menschen, die die Rostocker Universität besuchen, bringen viel Bewegung ins Spiel – die Fluktuation mit rund 11 Prozent ist in der Hansestadt vergleichsweise hoch. Studenten und Azubis, die nach einer freien 3- oder 4-Raum-Wohnung für sich oder eine WG im Nordwesten und Nordosten der Stadt suchen, können sich bei der WIRO über gute Angebote informieren. Zum Beispiel ein halbes Jahr mietfrei wohnen und nur die Betriebskosten zahlen. Preiswerten Wohnraum wollen Sie jetzt erstmals auch im Neubau abbilden. Gelingt Ihnen das? Die Marktsituation erlaubt uns, nach fünf Jahren Pause wieder neu zu bauen. Dabei kommt uns zugute, dass wir über einen vergleichsweise großen Flächenvorrat verfügen und somit an unterschiedlichen Standorten unterschiedliche Projekte realisieren können. Das haben wir auch vor: Mit der aktuellen Projektentwicklung "Likedeelerhof" richten wir uns gezielt an kleinere bis mittlere Einkommensschichten, die in der Nähe der Ostsee Eigentum erwerben wollen. In sieben skandinavischen Haustypen mit 33 Wohneinheiten werden Singles, Jungfamilien und Seniorenpaare für einen sehr attraktiven Preis den passenden Raum für jeden Lebensabschnitt finden. Die überwiegend barrierefreien Wohneinheiten haben bis zu vier Zimmer und einen kleinen Garten mit Terrasse. An welcher Stellschraube wurde gedreht, um diesen Verkaufspreis zu ermöglichen? Eine große Wirkung erzielen wir über die Baukosten. Wir sind nach Dänemark gefahren und haben uns sehr genau umgeschaut, wie man dort Wohnungsbau betreibt. Es

stand dann sehr schnell fest, dass die typisch skandinavische Holzbauweise hervorragend dafür geeignet ist, kostengünstig zu bauen. Natürlich haben wir getestet, ob die Idee am heimischen Markt eine Chance hat. Die Resonanz war positiv, was sicherlich auch an der regionalen Nähe zu Dänemark liegt. Das nennt man wohl Standortvorteil. Es heißt doch regelmäßig, dass die Holzbauweise in Deutschland bei den meisten Kunden gar nicht so hoch im Kurs steht. Selbstverständlich gibt es auch in Rostock Kunden, die kein Holz wollen, aber an diesem konkreten Projekt wird diese Bauweise stark nachgefragt. Und so allein sind wir damit gar nicht, schließlich wird auch in anderen Bundesländern, aber auch in Österreich und der Schweiz mit Holz gebaut. Dazu kommt eine Klientel, deren finanzielle Ausstattung nur wenig Spielraum zulässt. Wir haben sehr viele Kunden, die bereits bei uns wohnen und entweder günstig Eigentum erwerben oder aus dem Plattenbau in eine andere Wohnform ziehen möchten. Denen bieten wir mit dem "Likedeelerhof" eine echte Option, die sich auch für uns als wirtschaftlich erweist.... in Zahlen ausgedrückt heißt das? Wir verfolgen bei unseren Projektentwicklungen die Erreichung einer Mindestrendite von 5 Prozent. Wenn wir die nicht nachweisen können, lassen wir die Finger davon. Wie lässt sich die skandinavische Bauweise mit den hiesigen gesetzlichen Anforderungen an die Energieeffizienz einer Immobilie und den Renditeanforderungen in Einklang bringen? Sehr gut! Der "Likedeelerhof" ist eine Mustersiedlung für energetisches und kostenbewusstes Bauen, da wir in entscheidenden Energiekennwerten die Anforderungen der EnEV 2012 übererfüllen. Und auf die erforderliche Mindestrendite aufgrund der kostengünstigen Bauweise kommen wir auch. Die Außenwände sind durch das Dreischichtsystem (Wetterschale, tragende Holzrahmenwand und Installationsschicht) die optimale Kombination für Wetterschutz, Winddichtigkeit und Dämmeffekt. Der Gesamtdämmanteil in der Außenwand beträgt ca. 23 cm und erreicht einen U-Wert von ca. 0,19. Dieser liegt deutlich unter den bis jetzt veröffentlichten zukünftigen Forderungen der EnEV 2012. Die Dächer werden in Gurtebene mit 240 mm Dämmung ausgelegt und erreichen einen U-Wert von 0,18. Die EnEV 2009 fordert einen U-Wert von 0,20 und ist damit eingehalten. Die Fenster liegen mit einem Gesamtwärmedurchgangskoeffizienten von 1,1 ebenfalls deutlich unter der EnEV-Forderung von 1,3. Durch den Einsatz von Fernwärme besteht ein erheblicher Vorteil beim Primärenergiebedarf gegenüber anderen Energieträgern, wie beispielsweise Gas. Der Primärenergiefaktor der Fernwärme liegt bei 0,185 im Vergleich zu Gas mit einem Primärenergiefaktor von 0,8 bis 1,1. Eine abschließende Frage: Deutschland hat sich beim Klimaschutz hohe Ziele gesetzt. Die Immobilienwirtschaft soll dazu einen erheblichen Beitrag leisten. Gibt es eine Schmerzgrenze? Wir argumentieren seit Jahren leidenschaftlich dafür, die ökologischen Anforderungen an das Bauen nicht weiter in die Höhe zu schrauben. Was spräche denn dagegen, auf dem Level von 2009 zu bleiben? Um Investitionsentscheidungen im Neubaubereich mit einer angemessenen Mindestrendite abbilden zu können, sollte man mit den bereits erreichten ökologischen Anforderungen zufrieden sein, die Schmerzgrenze ist bereits seit Einführung der EnEV 2009 erreicht.

Flyer zum Download

Downloads

6786F6_Flyer_Projektentwicklung_2012

162

PDF

<https://bbu.de/beitraege/wohnungsneubau-entwicklungsstrategien-fuer-metropolregionen-gesucht>