

Bundesamt
für Bauwesen und
Raumordnung

ExWoSt-Informationen 29/5

Kostengünstig qualitätsbewusst Bauen

Wohnungsobjekte
im Bestand

Ein ExWoSt-Forschungsfeld



Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt) ist ein Forschungsprogramm des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und wird betreut vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR).

Vorwort

**Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,**

im ExWoSt-Forschungsfeld „Kostengünstige und qualitätsbewusste Entwicklung von Wohnungsobjekten im Bestand“ wurden in sechs Modellvorhaben kommunale Initiativen und Strategien zur Sensibilisierung privater Einzeleigentümer im Umgang mit ihren Immobilien wissenschaftlich begleitet. Im Laufe der Projektbegleitung wurden in den Modellvorhaben zentrale Aspekte identifiziert, die in drei Sondergutachten vertieft untersucht wurden.

Aufgrund der sich stärker ausdifferenzierenden regionalen Wohnungsmärkte und den damit verbundenen unterschiedlichen Preisentwicklungen für Wohnimmobilien bestehen bezüglich der Wertentwicklung von Investitionen in den Bestand gerade bei kleineren Wohnungsbeständen große Unsicherheiten. Im Rahmen eines Sondergutachtens wurden daher belastbare Aussagen zu den Marktchancen

von Einfamilienhäusern und kleineren Mehrfamilienhäusern aus den 1950er und 1960er Jahren durch eine breit angelegte Befragung von Experten aus dem Bereich Finanz- und Immobilienwesen gewonnen.

Um einen umfassenden Einblick in Strategien und Handlungsansätze zur Weiterentwicklung von privaten Wohnungsbeständen im Zusammenhang mit einer zukunftsfähigen Stadtentwicklungspolitik zu erhalten, wurden in einem weiteren Sondergutachten ausländische Beispiele ausgewertet.

Durch die wachsenden Anforderungen des Wohnungsmarktes und deren Weiterentwicklung steigen der Informations- und der Beratungsbedarf der Eigentümer. Eine neutrale Beratung kann den Eigentümern eine wesentliche Entscheidungshilfe bieten. In allen sechs Modellvorhaben des ExWoSt-Forschungsfeldes bieten die Kommunen Informationen und Beratungen an. In einem dritten Sondergutachten wurden

deshalb Ansätze zur Sicherstellung der Neutralität von Beratungsangeboten untersucht.

Die drei Sondergutachten liegen inzwischen vor. Die wesentlichen Ergebnisse werden in diesen ExWoSt-Informationen vorgestellt. Die beiden Sondergutachten zu den Marktchancen und zu den ausländischen Erfahrungen werden zusätzlich als Downloads auf der Homepage des BBR zur Verfügung gestellt.

Nachdem nunmehr die Experimentierphase in den sechs Modellvorhaben und die Sondergutachten abgeschlossen sind, wird das Gesamtforschungsfeld ausgewertet. Die Ergebnisse werden voraussichtlich bis Ende 2008 vorliegen.

Ihre

KARIN LORENZ-HENNIG

Ausgabe
29/5 06/2008



Initiative
kostengünstig
qualitätsbewusst
Bauen
umweltgerecht
innovativ
bezahlbar

02	<i>Vorwort</i>
04	<i>Marktchancen</i>
10	<i>Ausländische Erfahrungen</i>
15	<i>Neutralität von Beratungsinstanzen</i>
20	<i>Impressum</i>

Marktchancen

Einschätzung der Marktchancen von Reihenhäusern, Einfamilienhäusern und kleinen Mehrfamilienhäusern aus den 1950er und 1960er Jahren

Hintergrund

Bei der Projektumsetzung in den Modellvorhaben hat sich gezeigt, dass für die Beurteilung der Zweckmäßigkeit von baulichen Maßnahmen die Frage nach deren Wirtschaftlichkeit mitbetrachtet werden muss. Für das Forschungsfeld sollten daher für die Auswertung der Modellvorhaben zusätzliche fundierte Informationen über die Wirtschaftlichkeit von Investitionen in die untersuchten Wohnungsbestände gewonnen werden. Bauliche Anpassung und marktgerechte Inwertsetzung von Bestandsimmobilien müssen sich vor dem Hintergrund der Preisentwicklung und der Veränderung baulicher Qualitäten beim Neubau einem Vergleich vor allem unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten stellen. Die Diskussionen, die zu diesem Thema im Verlauf der Bearbeitung des Forschungsvorhabens geführt wurden, haben deutlich gemacht, dass die Wissensbasis über die Marktentwicklung für kleinere Wohnbestandsobjekte noch relativ gering ist. Allein die Expertenmeinungen in den ausgewählten Kommunen erschienen als empirische Basis für eine Beurteilung dieser Frage zu wenig repräsentativ. Daher wurde das IfS Institut für Stadtforschung und Strukturpolitik GmbH beauftragt, eine telefonische Befragung von Experten aus der wohnungswirtschaftlichen Praxis durchzuführen. Diese Befragung wurde im September und Oktober 2007 in Zusammenarbeit mit der USUMA als Feldinstitut durchgeführt. Die Ergebnisse der Studie werden im Folgenden zusammengefasst dargestellt.

Methodik

Die Befragung zielte auf zwei Gruppen von Experten, die im Rahmen ihrer Tätigkeit regelmäßig mit der Wertentwicklung von Bestandsimmobilien be-

fasst sind: Mitarbeiter der Kreditabteilungen von Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken sowie Grundstücks- und Gebäudemakler.

Es wurde eine nach Bundesländern, sozioökonomischen Rahmenbedingungen und Stadtgrößen geschichtete Stichprobe gebildet, um einerseits eine zu große Beteiligung von Befragten in Großstädten zu vermeiden. Andererseits sollte dies sicherstellen, dass bei der Auswertung unterschiedliche räumliche Kategorien Berücksichtigung finden können, da sich die regionalen Wohnungsmärkte zunehmend ausdifferenzieren.

Befragt wurden jeweils 275 Experten pro Gruppe, d.h. es sind insgesamt 550 Interviews durchgeführt worden. Alle Befragten hatten vorab angegeben, dass sie die untersuchten Immobilien aus den 1950er und 1960er Jahren vermitteln oder finanzieren. Die ganz überwiegende Mehrzahl der Befragten war lokal oder regional, nur 10% überregional tätig. Im Durchschnitt waren die Makler seit 18 Jahren in ihrem Gewerbe aktiv. Gegenstand der Befragung waren die Gebäudetypen, die sich im Verlauf des Forschungsfeldes als besonders relevant für Anpassungsmaßnahmen herausgestellt hatten. Um es den Befragten zu erleichtern, diese zu beurteilen, wurden ihnen vor dem eigentlichen Interview eine idealtypische Beschreibung sowie ein beispielgebendes Foto zu jedem Gebäudetyp als schriftliches Kurz-Briefing (Datenblatt) mit einem idealtypischen Foto zugeschickt (vgl. Abbildung Seite 5). Es wurde jeweils die Zahl der Verkaufsfälle erhoben, an die sich die Befragten für die einzelnen Gebäudetypen erinnern konnten.

Ergebnisse

1. Allgemeine Marktbedingungen

Zunächst sind die Experten um eine Einschätzung der allgemeinen Marktlage für Wohnimmobilien gebeten worden. Um gegebenenfalls unterschiedliche Dynamiken abbilden zu können, wurde nach der Einschätzung der Marktlage selbstgenutzter Immobilien einerseits und von Mietobjekten andererseits gefragt. Die Fragen bezogen sich noch nicht auf die exemplarischen vier Bautypen, sondern auf selbstgenutzte Objekte und Mietobjekte ganz allgemein. Ziel war es, einen Bezugsrahmen für die Einschätzung der Marktlage der vier im Fokus stehenden Gebäudetypen zu gewinnen. Bei den selbstgenutzten Wohnimmobilien wurden zusätzlich die Einschätzung der zukünftigen Marktentwicklung sowie die Beurteilung verschiedener Lagetypen erfragt.

Die aktuelle Nachfrage nach Wohnimmobilien wird von den Befragten zurückhaltend eingeschätzt. Sowohl bei den selbstgenutzten Immobilien als auch bei den Mietobjekten wird sie nur von knapp einem Fünftel der Befragten als hoch bezeichnet. Bei den selbstgenutzten Immobilien registrieren die Befragten überwiegend eine mittlere, bei den kleineren Mietobjekten mehrheitlich eine geringe Nachfrage. Für beide Gruppen stellen etwas mehr als 40% der Befragten eine Abnahme der Nachfrage in den letzten drei Jahren fest. Die Marktbedingungen für die selbstgenutzten Immobilien werden etwas positiver eingeschätzt.

Die Beurteilung der aktuellen Marktbedingungen fallen bei selbstgenutzten und bei Vermietungsobjekten mit steigender Größe der Stadt positiver aus. Die Marktentwicklung der Vermietungsobjekte während der letzten drei Jahre wird

in größeren Städten positiver, in den kleineren Gemeinden mit unter 5.000 EW deutlich negativer bewertet als die der selbstgenutzten Immobilien. Die Unterschiede nach Regionstypen sind bei den Vermietungsobjekten schwächer ausgeprägt als bei den selbstgenutzten. Sie unterliegen offensichtlich in stärkerem Maße strukturell dämpfenden Einflüssen.

Mehr als ein Drittel der Befragten rechnet für die kommenden Jahre bei den selbstgenutzten Wohnimmobilien mit einem Anstieg der Nachfrage. Die Mehrheit prognostiziert eine stagnierende Marktentwicklung. Auch hier sind die Erwartungen in den großen Städten deutlich positiver.

Bei der Einschätzung der Marktchancen selbstgenutzter Immobilien nach Lagetypen schneiden innenstadtnahe Lagen mit Abstand am besten ab. Drei Viertel der Befragten betrachten sie als gut, kaum einer als schlecht. Lagen in der Innenstadt oder im Zentrum werden von 60% und Stadtrandlagen von rund der Hälfte der Befragten als gut bezeichnet. Ganz deutlich schlechter schneidet das Umland ab, selbst bei Gemeinden mit weniger als 5.000 Einwohnern. Die hohe Gunst von innerstädtischen und innenstadtnahen Lagen tritt in den Großstädten am deutlichsten hervor, allerdings werden sie in schrumpfenden Regionen etwas zurückhaltender bewertet. Für die in den Modellvorhaben behandelten Bestandsim-

mobilien stellen diese Lageeinschätzungen einen grundsätzlich positiven Faktor dar, da sie sich ganz überwiegend in innenstadtnahen Lagen befinden. Deutschland, der Zunahme des Angebots und der qualitativen Veränderungen der Nachfrage ist ein Wandel festzustellen. Heute ist es nicht mehr überall gewährleistet, dass die Immobilie einen Wertzuwachs erfährt, in einigen Regionen muss vielmehr mit spürbarem Wertverlust gerechnet werden. Es ist anzunehmen, dass dies die hier untersuchten Immobilientypen in unterschiedlichem Maße trifft, da bei der Marktgängigkeit auch der Gebrauchswert eine nicht unwesentliche Rolle spielt. Je spezifischer ein Gebäude auf die Bedürfnisse der Errichter bzw. bisherigen Selbstnutzer zugeschnitten ist, desto schwieriger dürfte sich sein Verkauf gestalten.

An selbstgenutzten Immobilien werden im Verlauf der Jahre Veränderungen vollzogen, die nicht in Hinblick auf eine spätere Verwertbarkeit durchgeführt werden, sondern eine Gebrauchswerthöhung für den Eigentümer bezwecken. Mit diesen verbindet der Eigentümer jedoch in der Regel – quasi automatisch – die Vorstellung von einer Wertsteigerung, so dass sich aus dem Anspruch stetigen Wertzuwachses und den getätigten Investitionen zum Zeitpunkt der Veräußerung eine Kaufpreisvorstellung ergibt, die dem erzielbaren Preis meist nicht entspricht. Dieser Sachverhalt hat sich auch bei den untersuchten Verkaufsfällen eindrucksvoll bestätigt. So haben die befragten Experten in vielen Fällen bei den Verkäufern eine falsche Markteinschätzung aufgrund der Überschätzung des eigenen Objekts festgestellt.

2. Anpassungsinvestitionen im Interesse des Werterhalts

In den Jahrzehnten nach dem zweiten Weltkrieg galten Immobilien in der Bundesrepublik Deutschland im Allgemeinen als wertbeständige Vermögensanlage; es konnte mit gewissem Recht von einem stetigen Wertzuwachs ausgegangen werden. Mit der zunehmenden Differenzierung der Immobilienmärkte in

Nach Einschätzung der Befragten konnten die Verkäufer ihre Preisvorstellungen in der weit überwiegenden Zahl der Fälle (rund 60 bis 80%) nicht durchsetzen. Bei einem guten Drittel der Veräußerun-



3-6 Familienhaus

- freistehend oder in Häuserzeile
- 2-3 Vollgeschosse
- Wohnungen (3 Zimmer) mit einer Wohnfläche unter 100 qm
- kleine Grundstücke und geringe Freiflächenqualität



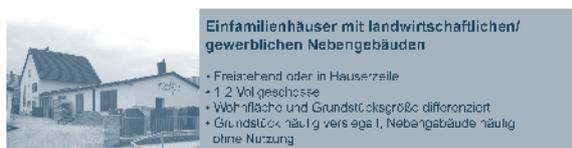
Reiheneinfamilienhäuser

- Mittel- bzw. Endhäuser
- 2 Vollgeschosse, kein Dachgeschossausbau möglich
- Wohnfläche unter 100 qm
- Grundstücksgröße 300-400 qm, Garten



Ein- und Zweifamilienhäuser

- freistehend
- 1 Vollgeschoss und Dachgeschoss
- Wohnfläche 100 bis 130 qm
- Grundstücksgröße 500 bis 200 qm, Garten, Garage am Haus



Einfamilienhäuser mit landwirtschaftlichen/gewerblichen Nebengebäuden

- freistehend oder in Häuserzeile
- 1-2 Vollgeschosse
- Wohnfläche und Grundstücksgröße differenziert
- Grundstück häufig versetzt, Nebengebäude häufig ohne Nutzung

Gebäudetypen der Befragung

gen mussten die Verkäufer eine Minderung des ursprünglichen Verkaufspreises um bis zu 15% hinnehmen, in knapp 30% der Fälle bewegte sich dieser Abschlag zwischen 16 und 30% und in 6% der Verkaufsfälle lag er über 30%. In schrumpfenden Regionen fallen die erforderlichen Preisnachlässe stärker aus. Allerdings erweisen sich freistehende und Reiheneinfamilienhäuser als deutlich weniger anfällig für „äußeren“ Preisdruck (vgl. Tabelle Seite 7). Hier dürften die Unterschiede in stärkerem Maße den unrealistischen Preisvorstellungen der Verkäufer geschuldet sein.

Als Hauptgrund für die Abweichung des vorgestellten vom erzielten Preis nennt ein gutes Drittel der Befragten die allgemeine Marktentwicklung. In unterschiedlichem Umfang (Durchschnitt 8%) wird den Immobilientypen eine spezifische Nachfrageschwäche attestiert. In rund 17% der Fälle werden bauliche Defizite für die Differenz zwischen gefordertem und erlöstem Preis verantwortlich gemacht. Ungünstige oder zu kleine Grundrisse haben nur in 2% der Fälle eine Rolle gespielt, zu große noch seltener. In rund 10% der Verkaufsfälle hat die Lage dazu beigetragen, dass der ursprünglich geforderte Preis nicht erzielt werden konnte.

In vielen Fällen wird den Verkäufern allgemein eine Fehleinschätzung der aktuellen Marktlage unterstellt. Was vor wenigen Jahren noch gegolten habe, werde nach wie vor zum Maßstab genommen, obwohl der Markt sich dramatisch verändert habe. Eine Sonderform dieser Fehleinschätzung wird in den östlichen Städten beobachtet. Hier orientieren sich einige Eigentümer noch an den Marktbedingungen der frühen 1990er Jahre.

Unabhängig von den Investitionen, die ein Eigentümer zur Gebrauchswert-

erhöhung tätigt, wurde im Verlauf der Arbeit in den Modellvorhaben die Frage aufgeworfen, ob es sinnvoll sei, vor einem Verkauf bauliche Maßnahmen mit dem Ziel einer Wertsteigerung oder zum Erhalt des Gebäudewerts durchzuführen. Nur 15% der befragten Experten geben an, den Verkäufern die Durchführung solcher Maßnahmen vor dem Verkauf zu empfehlen. Bei der Minderheit, die derartige Maßnahmen für sinnvoll hält, überwiegen energetische Maßnahmen: die Erneuerung der Heizungsanlage, der Einbau neuer Fenster und die Aufbringung einer Wärmedämmung. Die Modernisierung der Bäder landet mit einem gewissen Abstand auf dem zweiten Platz. Nur in wenigen Ausnahmefällen wird die Durchführung von Grundrissänderungen empfohlen.

Von den mehr als 80% der Befragten, die anraten, das zu veräußernde Gebäude so zu belassen wie es ist, werden im Wesentlichen zwei Gründe ins Feld geführt: Einmal das gebrauchswertbezogene Argument, dass die Käufer die konkreten Maßnahmen selbst festlegen sollten („Jeder Kunde hat andere Vorstellungen“) und zum zweiten der wertbezogene Einwand, dass die Kosten solcher Maßnahmen höher seien als der Mehrerlös.

3. Anpassung von Bestandsobjekten unter Marktgesichtspunkten

Häuser entstehen unter jeweils konkreten wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen. Diese prägen Lage, Größe, Baustil und Ästhetik der Gebäude. Zusätzlich wird das einzelne Gebäude von den individuellen Wünschen und funktionalen Erfordernissen der ursprünglichen Bauherren mitbestimmt. Jahrzehnte später haben sich die Rah-

menbedingungen ebenso verändert wie die Nutzungsanforderungen ihrer Bewohner. Erst recht wenn das Gebäude seinen Eigentümer wechselt, muss es sich den Anforderungen des jeweils aktuellen Immobilienmarktes stellen. Je nachdem wie „nachhaltig“ gebaut und in welchem Umfang bereits modernisiert worden ist, ergibt sich ein mehr oder weniger hoher Anpassungsbedarf.

Die Anpassung von Bestandsimmobilien an veränderte Marktbedingungen stößt jedoch an wirtschaftliche Grenzen. Auch wenn hier subjektive Spielräume vorhanden sind, wird sich die Anpassung einer Bestandsimmobilie mehr oder weniger im Rahmen der Erstellungskosten eines vergleichbaren Neubaus bewegen müssen. Andernfalls sind die baulichen Defizite und funktionalen Einschränkungen durch entsprechende Preisanpassungen wettzumachen. Um Empfehlungen für die Anpassung von Bestandsimmobilien geben zu können, soll im Folgenden dargestellt werden, wie sich nach Einschätzung der Experten die Wertentwicklung der Bestandsimmobilien in den letzten Jahren dargestellt hat, wer die Käufer und Verkäufer der untersuchten Nachkriegsimmobilien waren, welche Faktoren für deren Wertentwicklung und Marktchancen relevant sind und wie die zukünftige Marktentwicklung in diesen Segmenten einzuschätzen ist.

4. Wertentwicklung der Bestandsimmobilien

Von den befragten Experten, bei denen aufgrund der langjährigen beruflichen Erfahrung eine profunde Kenntnis ihrer lokalen und regionalen Märkte

vorausgesetzt werden kann, wird die gegenwärtige Marktlage ganz überwiegend zurückhaltend bewertet. Außer in den südwestlichen Regionen Deutschlands berichten die meisten Befragten überall von einem Rückgang der Nachfrage während der letzten drei Jahre. Das gilt auch für wirtschaftlich prosperierende Regionen. Lediglich in den Großstädten fällt die Beurteilung etwas positiver aus.

Bezogen auf die vier Gebäudetypen, die den Befragten vorgestellt worden sind, ergeben sich jedoch auffällige Unterschiede. Dem nach Ausstattung und Größe eher bescheidenen Ein- und Zweifamilienhaus werden ganz deutlich bessere Marktbedingungen zugebilligt als den anderen drei Gebäudetypen. Allerdings wird auch hier von einem Viertel der Befragten mit Wertverlusten in der Zukunft gerechnet. Das Reihenhaus nimmt hinsichtlich der Markteinschätzung eine Zwischenstellung ein, hier rechnet ein Drittel der Befragten mit Wertverlusten. Kleine Mehrfamilienhäuser mit bis zu sechs Wohnungen haben zwar etwas bessere Marktbedingungen als der Durchschnitt dieser hauptsächlich der Vermietung dienenden Gebäudegruppe, aber hier rechnet bereits jeder zweite Befragte mit Wertverlusten. Das Schlusslicht hinsichtlich der Marktchancen bildet das Einfamilienhaus mit Nebengebäuden. In mehr als 70% der Fälle wird für diesen Gebäudetyp von Wertverlusten in der Zukunft ausgegangen (vgl. Tabelle rechts).

Es zeigt sich insgesamt, dass bei jedem Gebäudetyp potenziell Wertverluste auftreten können. Die Zeit „automatischer“ Wertsteigerungen für alle Wohngebäude ist vorüber. Dennoch sind die freistehenden Ein- und Zwei-

familienhäuser, selbst unter ungünstigen Bedingungen, deutlich wertstabiler und marktkonformer als Reihenhäuser, kleine Mietobjekte und Objekte mit Nebengebäuden. Von einer generellen Marktschwäche der Reihenhäuser kann den Aussagen der Experten zufolge ebenfalls keine Rede sein. Zwar sind die von uns untersuchten kleinen Reihenhäuser in Gefahr, etwas an Wert einzubüßen, sie haben aber immer noch gute Marktchancen.

5. Faktoren, die für Wertentwicklung und Marktchancen relevant sind

Die Vermarktung von Wohnimmobilien wird umso schwieriger, je spezifischer ein Gebäude auf die Bedürfnisse seines Nutzers zugeschnitten ist. Das zeigt sich ganz deutlich an den Nebengebäuden und -flächen, wenn deren spezifische Zweckerfüllung nicht mehr gegeben ist. Bei den ehemals gewerblich genutzten Grundstücken schlugen zudem die Kosten negativ zu Buche, die für eine Entseigerung oder gegebenenfalls die Beseitigung von Altlasten anfallen. Bei den Argumenten, mit denen die Schwierigkeiten eines Verkaufs beschrieben wur-

den, überwog deutlich das (zu) große Grundstück, weil es den Preis nach oben treibt (und das mit zunehmender Innenstadtnähe umso stärker) und zudem für bestimmte Käufergruppen mit abschreckend viel Unterhaltungsaufwand verbunden ist.

Wenn in den Modellvorhaben die relativ großen Grundstücke der Wohngebäude aus den 1950er und 1960er Jahren als verkaufsförderndes Argument angeführt werden, so erweist sich dies als nur teilweise richtig. Zwar kann für einen Teil der Käufer das größere Grundstück eine Erhöhung des Gebrauchswertes bedeuten. Andere sehen darin in erster Linie jedoch zusätzliche Belastungen. Vor allem ist fraglich, ob der seit der Errichtung des Hauses gestiegene Bodenwert voll mit dem Verkaufspreis realisiert werden kann. In innerstädtischen Lagen könnte die Grundstücksgröße den Kauf derart verteuern, dass sie eher als Hemmnis wirkt. Hier müsste dann über eine Teilung des Grundstücks nachgedacht werden, was jedoch wiederum die Wohnumfeldqualität schmälert und zudem baurechtlich häufig nicht machbar ist.

Ergebnisse bzgl. Marktchancen, Preisvorstellungen und Werthaltigkeit

Wie würden Sie die Marktchancen eines solchen Objektes in Ihrer Stadt ganz allgemein einschätzen?				
	Kleine Mehrfamilienhäuser	Reiheneinfamilienhäuser	Ein- und Zweifamilienhäuser	EFH mit gewerblichen Nebengeb.
Gut	21,7%	48,1%	75,0%	14,9%
Mittel	36,4%	38,6%	21,0%	31,1%
Schlecht	41,9%	13,4%	4,0%	54,0%
Konnten die Verkäufer einer solchen Immobilie ihre Preisvorstellung in der Regel ...?				
durchsetzen	21,6%	39,6%	37,6%	19,2%
nicht durchsetzen	78,4%	60,4%	62,4%	80,8%
Meinen Sie, dass in Ihrer Region solche Immobilien ...				
langfristig werthaltig sein werden	54,5%	65,6%	75,2%	28,8%
etwas an Wert verlieren werden	33,8%	25,8%	20,6%	38,0%
deutlich an Wert verlieren werden	11,8%	8,6%	4,3%	33,2%

Dass die Lage den wesentlichen Faktor für die Marktchancen einer Immobilie darstellt, gehört zu den Binsenweisheiten der Immobilienwirtschaft. Was allerdings eine gute Lage ist, unterliegt durchaus Schwankungen im Zeitverlauf. Auffallend ist bei der Befragung der Experten die außerordentlich positive Bewertung der innerstädtischen Lagen gegenüber dem Umland. Bemerkenswert ist auch, dass eine Lage im Zentrum mit wachsender Stadtgröße besser bewertet wird als die Lage in den Randgebieten der Stadt. Insofern drohen besonders unter Stagnations- und Schrumpfungsbedingungen Bestandsobjekte im Umland eher auf Akzeptanzprobleme zu stoßen und der Gefahr eines Wertverlusts ausgesetzt zu sein.

6. Verkäufer und Käufer

Als Verkäufer treten in knapp der Hälfte der Fälle ältere Menschen auf, in rund einem Drittel der Fälle ist das Gebäude von den Erben verkauft worden. Nicht einmal jeder fünfte Eigentümerwechsel vollzieht sich mit Verkäufern, die jünger als 50 Jahre sind. Ganz besonders deutlich wird dieser „späte“ Verkauf bei den Wohnhäusern mit Nebengebäuden. Sie sind ganz besonders eng mit ihren Eigentümern, die teilweise auch die Erbauer sind, verbunden. Zu früheren (Lebens-)Zeitpunkten werden am häufigsten die Reiheneinfamilienhäuser verkauft.

Die untersuchten Gebäudetypen werden zum ganz überwiegenden Teil von Selbstnutzern gekauft. Nur in 15% der Verkaufsfälle traten Vermieter oder andere Nutzer als Käufer auf. Hiervon wiederum konzentrieren sich knapp zwei Drittel auf die kleinen Mehrfamilienhäuser. Die Wohnhäuser mit

Nebengebäuden werden von Vermietern so gut wie gar nicht erworben. Unter den Selbstnutzern bilden die Familien die Hälfte der Käufer, rund ein Viertel sind junge Paare einschließlich der 2% Alleinerziehenden. Ältere Paare und ältere Alleinstehende stellen 12% der Käufer. Sie treten am ehesten bei Reihenhäusern und Ein- und Zweifamilienhäusern als Erwerber auf. Auch wenn sie keine dominante Käufergruppe bilden, ist ihr Anteil nicht unerheblich. Ob dies auf eine Zunahme als Käufergruppe hindeutet und als Ausdruck des demografischen Wandels gewertet werden kann, lässt sich ohne einen zeitlichen Vergleich nicht beantworten.

Unter den Käufern befinden sich im Durchschnitt rund 15% Personen mit Migrationshintergrund. Am häufigsten sind sie unter den Käufern von kleinen Mehrfamilienhäusern in Großstädten vertreten. Hier gehört bereits fast jeder fünfte Käufer zu dieser Personengruppe. Gemessen an ihrem Gesamtanteil an der Bevölkerung in Deutschland sind sie damit zwar unterdurchschnittlich vertreten, in Anbetracht ihrer mehrheitlich begrenzten Einkommensverhältnisse ist das dennoch ein beachtlicher Anteil. Sie stellen damit inzwischen eine bedeutende Käufergruppe dar, die jedoch intern eine große Heterogenität aufweist.

7. Empfehlungen für die Anpassung von Bestandsimmobilien

Einen strategischen Hintergrund der Modellvorhaben bildet die Überlegung, dass Eigentümer sensibilisiert werden sollten, in den Bestand zu investieren, um die Anpassung der Bestandsobjekte an die sich verändernde Marktlage zu vollziehen. In den Diskussionen war

deutlich geworden, dass die Investitionen der Selbstnutzer im Wesentlichen gebrauchswert- und nicht marktwertorientiert erfolgen. Zudem war die These vertreten worden, die höchste Rentabilität sei durch Verzicht auf Investitionen zu erreichen.

In der Realität kann davon ausgegangen werden, dass Selbstnutzer mehr oder weniger kontinuierlich in ihr Wohnhaus investieren und es dabei ihren individuellen Bedürfnissen anpassen. Die Investitionen müssen jedoch nicht unbedingt den Bedürfnissen des Marktes entsprechen. Es besteht die Gefahr, „am Markt vorbei“ zu investieren. Dies wird auch von der großen Mehrheit der befragten Experten so gesehen: Gefragt, ob sie eine Modernisierung vor dem Verkauf befürworten, raten acht von zehn hiervon ab. Dagegen spreche aus ästhetischen oder gebrauchswertgründen, dass die Bedürfnisse und Geschmäcker von Verkäufern und Käufern zu verschieden seien und dass bauliche Maßnahmen die Verkaufschancen teilweise sogar noch verkleinern können (das „falsche“ Bad, die „falsche“ Heizung etc.).

Gegen die Modernisierung vor Verkauf werden aber vor allem wirtschaftliche Gründe ins Feld geführt. Erstens werde eine Investition, die kurz vor dem Verkauf getätigt werde, durch den Markt in der Regel nicht in voller Höhe honoriert, die Maßnahme sei also automatisch ein Verlustgeschäft. Zudem würden dem Käufer die Möglichkeiten zur Eigenleistung oder zur Inanspruchnahme von Fördermitteln genommen. Vereinzelt werden verschönernde Maßnahmen empfohlen (Anstrich der Fassade, malermäßige Instandsetzung der Räume). Zudem sollte sich das Gebäu-

de in einem technisch befriedigenden Zustand befinden. Insofern sollten auch alle regelmäßigen Instandhaltungsarbeiten durchgeführt worden sein.

Trotz der aktuellen Diskussion um den Energiepass und um die Notwendigkeit, beim Wohnen aus Kosten- und Umweltgründen Energie einzusparen, werden von den Experten entsprechende Maßnahmen nur selten vor dem Kauf empfohlen. Unter dem Strich zeigt es sich, dass der Adressat für Anpassungsinvestitionen nicht der Alteigentümer ist, sondern der Erwerber. Das hat erhebliche Konsequenzen für die Beratungsangebote, die also in enger zeitlicher Verbindung zum Kauf erfolgen sollten. Finanzierungsberatung müsste also mit Modernisierungsberatung und diese mit Förderberatung verbunden werden.

Schlussfolgerungen für die Problemstellung des Forschungsvorhabens

Die Marktchancen für die eher kleinen Reiheneinfamilienhäuser aus den ersten Jahrzehnten des Nachkriegsdeutschlands werden weder aktuell überwiegend als schlecht angesehen, noch wird in absehbarer Zukunft ein deutlicher Wertverlust erwartet. Das heißt nicht, dass es nicht auch bei diesen Objekten zu Preisanpassungen im Verlauf der Verkaufsverhandlungen kommt. Diese werden sich aber größtenteils unterhalb von 15% bewegen. Die durchschnittlichen Preisspannen, die von den Maklern als erzielbar angesehen werden, als Maßstab für die Bewertung der in den Modellvorhaben untersuchten Reihenhäuser angesetzt, bestätigt die in den Modellvorhaben geäußerte Vermutung, dass die Preisvorstellungen der Eigentümer teilweise

unrealistisch sind. Dies kann durchaus damit zusammenhängen, dass die Preise aufgrund des schwachen Marktgeschehens derzeit eher sinken. Allerdings ersetzen die pauschalen Aussagen aus den Interviews natürlich keine Einzelbewertung der Objekte.

Von den Experten wurden die relativ bescheidene Wohnfläche oder die meist veralteten Grundrisse so gut wie gar nicht als Grund für eingeschränkte Marktchancen genannt. Auch wurde von denjenigen Experten, die zu einer Modernisierung des Objekts vor dem Verkauf rieten, nur von jedem zehnten eine Grundrissveränderung als sinnvolle Maßnahme angegeben. Eine Wohnflächenerweiterung (Anbau, Aufstockung) wurde bei den offenen Nennungen als sinnvolle Option gar nicht angeführt. Die Erfahrungen der Marktexperten weisen darauf hin, dass die bescheidenen Wohnflächen im Allgemeinen kein gravierendes Vermarktungsproblem darstellen. Auch die Zusammensetzung der Käufer (mehrheitlich Familien und ein Viertel junge Paare) lässt keine Rückschlüsse auf dramatisch veränderte Käuferstrukturen zu. Der Anteil von Käufern mit Migrationshintergrund bleibt angesichts der soziostrukturellen Gegebenheiten in deutschen Städten in einem eher bescheidenen Rahmen.

Häufiger mit Vermarktungsproblemen konfrontiert sind Eigentümer von kleinen Mehrfamilienhäusern. Fast 60% der Käufer sind Vermieter oder Gewerbetreibende. Hier spielen in erster Linie Renditeerwartungen und nicht Ausstattungsdetails des Wohngebäudes eine Rolle. Die Nachfrage wird in schrumpfenden Regionen und in kleinen Städten mehrheitlich als rückläufig bezeichnet. In schrumpfenden Märkten fallen

die für erzielbar gehaltenen Quadratmeterpreise auf die Hälfte des Preises, der in Wachstumsregionen erzielbar ist. Dennoch rechnet auch bei diesen Objekten eine Mehrheit der Befragten mit einer grundsätzlichen Werthaltigkeit. Marktstabilisierende Interventionen auf kommunaler Ebene dürften bei den kleinen Mietobjekten allenfalls in stark rückläufigen Märkten und auch nur für das Stadtbild prägende Objekte angezeigt sein. Eine Förderung energetischer Maßnahmen dürfte aus Klimaschutzgesichtspunkten und zur Senkung der Verbrauchskosten sinnvoll sein. Für den Werterhalt der Gebäude ist sie keineswegs zwingend geboten.

Deutlich problematischer stellt sich die Lage für Einfamilienhäuser mit Nebengebäuden dar. Deren Marktchancen werden überwiegend als schlecht eingeschätzt. Besonders in schrumpfenden Regionen ist die Nachfrage gering und es lassen sich für derartige Objekte nur noch sehr niedrige Preise erzielen. Aus beiden Gründen ist es nur konsequent, wenn beispielsweise in Romrod die Eigentümer trotz ihres teilweise hohen Alters in den Gebäuden bleiben. Als Verkäufer an diesen Gebäuden Maßnahmen umzusetzen, erscheint kein vielversprechender Weg zu sein. Zu unterschiedlich sind die Nutzungsvorstellungen und Gestaltungspräferenzen potenzieller Käufer. Hier wäre zu überlegen, ob der Rückbau überflüssiger Nebengebäude öffentlich gefördert werden sollte. Bei das Stadtbild prägenden Anlagen unterhalb der Schwelle des Denkmalschutzes könnten gegebenenfalls eine Instandsetzungsförderung oder Anpassungshilfen angeboten werden. Beratungs- und Förderangebote müssen sich allerdings auch hier an die Käufer wenden.

Ausländische Erfahrungen

Umgang mit Bestandsobjekten im europäischen Ausland

Anlass/Ziele

Wie in Deutschland leben in allen europäischen Ländern große Gruppen der Bevölkerung in Ein- und Zweifamilienhäusern, Reihenhäusern und kleineren Mehrfamilienhäusern (vgl. Abbildung Seite 11). In der Mehrheit der untersuchten neun Länder prägen diese Bestände weitgehend die allgemeinen Vorstellungen vom qualitativollen Familienwohnen. Zunehmend jedoch wird in den untersuchten Ländern erkennbar, dass der allgemein hohen Wertschätzung kleiner Wohnobjekte eine hochgradige Differenzierung von Qualitäten, Marktchancen und differenzierten Problemlagen gegenübersteht.

Methodik

An der Bearbeitung des Gutachtens unter Federführung von UrbanPlus (Berlin) wurde eine Gruppe wohnungswirtschaftlich, stadtsoziologisch oder sozialwissenschaftlich arbeitender Wissenschaftler aus neun europäischen Ländern beteiligt. In einer ersten Stufe ist ein strukturiertes Screening zur Vorbereitung der Entscheidung über detaillierter zu untersuchende Länder bzw. Programmansätze vorgenommen worden. Dazu wurden statistische Daten zur Wohnungsversorgung, Nachfrage, Investitionsbedarfen und Entwicklungstendenzen der kleinen Bestandsobjekte ausgewertet sowie qualitative Einschätzungen zur Bedeutung dieser Wohnungsbestände sowie ggf. vorhandene Interventionsstrategien vorgenommen. Vor diesem Hintergrund wurden zusammen mit dem Auftraggeber im Rahmen eines internationalen Expertengesprächs in Berlin die Länder Frankreich, England, Österreich, Ungarn und Dänemark für weitere Untersuchungen ausgewählt. In der zweiten Untersuchungsphase wurden die wohnungs-

politischen Ansätze in diesen Ländern zum kleinteiligen Wohnungsbestand sowie eine Auswahl von Fallstudien zu einzelnen Programmen erarbeitet. Die Ergebnisse dieser Fallstudien wurden in einem weiteren Expertengespräch in Berlin kritisch vergleichend diskutiert. Im Rahmen dieses ExWoSt-Beitrags wird im Folgenden das Länderbeispiel England stellvertretend erläutert.

Länderbeispiel England

Die Zusammenfassung folgt dem methodischen Vorgehen: Zunächst werden die allgemeinen Daten zum Wohnungsbestand, die vorhandenen wohnungspolitischen Ansätze sowie wichtige Akteurskonstellationen dargestellt. Anschließend werden wesentliche Instrumente/Programme aus England sowie deren Übertragbarkeit erläutert.

Allgemeine Daten zum Wohnungsbestand in England

Im europäischen Vergleich gehört England zu den Ländern mit dem höchsten Bestand an kleinteiligem Eigentum, der abhängig von der Lage und insbesondere dem Baujahr eine Schlüsselrolle für den Wohnbedarf sowohl gut situerter Haushalte als auch armer bis ärmster Bevölkerungsschichten spielt. Mit leichten regionalen Schwankungen bilden freistehende Einfamilienhäuser mit 22%, Doppelhaushälften mit 33% und Reihenhäuser (terraced houses) mit 27% der Wohnungen den Großteil des englischen Wohnungsbestands. Wohnungen in Mietshäusern stellen nur 17% des Gesamtbestands dar, wobei etwa die Hälfte der Londoner Bevölkerung in Mehrfamilienhäusern lebt. Mehr als zwei Drittel der englischen Haushalte sind selbst nutzende Eigen-

tümer, 11% wohnen privat zur Miete. Diese Werte differieren wiederum regional: Südost-England weist 75% selbst genutztes Eigentum auf, London hingegen nur 59%. Der hohe Anteil selbst genutzten Wohneigentums beruht neben der historischen Entwicklung auf dem unter der Thatcher-Regierung eingebrachten Right-to-Buy-Gesetz, das zum Ziel hatte, den Anteil selbst genutzten Wohneigentums an den existierenden Wohnformen von 58 auf 70% zu erhöhen. Durch das obligatorische Kaufangebot an Mieter des kommunalen Wohnungsbestands hat sich der Council-Housing Bestand in Agglomerationen seit 1980 von 70% des kommunalen Wohnungsangebots auf 20% reduziert. Die Verkäufe fanden fast ausschließlich im kleinteiligen Bestand statt (Ein- und Zweifamilienhäuser). Mit dem Right-to-Buy-Gesetz wurde auch Schwellenhaushalten der Zugang zum Eigentum ermöglicht. Auf diese Weise sollten Wohlstandsunterschiede ausgeglichen werden.

Wohnungspolitische Ansätze

In England finden sich für kleine Bestandsobjekte wohnungspolitisch wirksame Instrumente in dezidiert objektbezogenen Ansätzen, in der Stadtentwicklung- und -erneuerung und - wie in anderen europäischen Ländern auch - zunehmend im Bereich energieeffizienter Sanierung. Seit Mitte der 1990er Jahre werden erhebliche Fördervolumina in integrative Sanierungs- und Stadtentwicklungsprogramme („Single Regeneration Budget“ 1994, „New Deal for Communities“ 1998) investiert, die auf kommunikativen Planungsprozessen/Methoden und definierten Partnerschaften

zwischen staatlicher bzw. lokaler Regierung/Verwaltung sowie intermediären und sozial orientierten Wohnungsbaugesellschaften basieren. Die bauliche wie sozialräumliche Problematik kleinteiliger Bestände wird mit staatlichen finanziellen Anreizen, individueller Prozessberatung und konkreten Förderprogrammen für Wohnungsbaugesellschaften, soziale Wohnungsbauträger (council housing) sowie individuelle Eigentümer beantwortet. Sie zielen sowohl auf die stadtentwicklungs- und städtebauliche Ebene als auch auf die Einbindung sozialer wie ehrenamtlicher Arbeit in die Sanierungsprozesse. Aufgrund ihrer Schlüsselrolle in der Wohnungsversorgung finden kleine Bestandsobjekte in den Stadterneuerungs- bzw. -entwicklungsprogrammen wesentlich stärkere Berücksichtigung als in vergleichbaren Programmen in Deutschland.

Akteurskonstellationen und die Rolle der Housing Corporation

Die Akteurskonstellation, die sich im Kontext von Förderprogrammen mit den beschriebenen Problemlagen befasst, zeichnet sich durch eine enge Kooperation zwischen zentralstaatlichen und lokalen Verwaltungen, intermediären Akteuren, sozial orientierten Wohnungsbaugesellschaften (die in England auch kleinteilige Mietobjekte verwalten) und den Eigentümern aus. Hervorzuheben sind hierbei die beteiligungsorientierten kommunikativen Planungsprozesse, die Definition lokaler Partnerschaften zur Umsetzung von Förderprogrammen und die Rolle der Housing Corporation als QUANGO (quasi non-governmental organisation). Sie hat die zentrale Rolle bei der Entwicklung von Modellprojekten

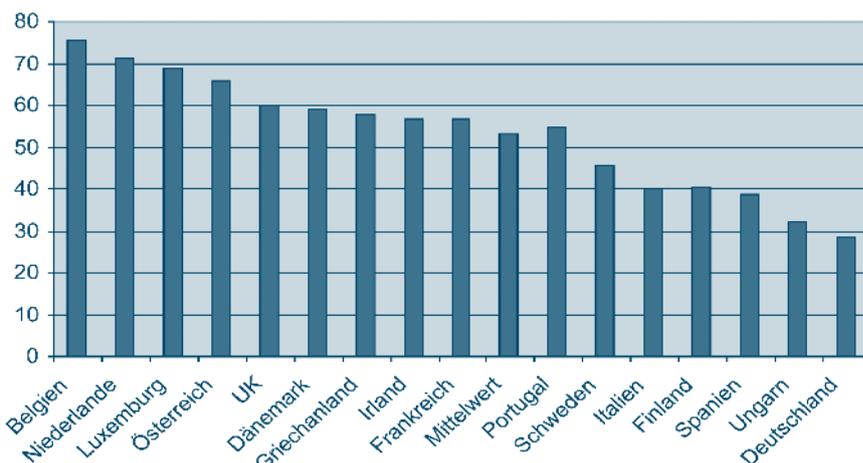
sowie der Beratung und Qualitätskontrolle. Zudem verwaltet die Housing Corporation auf Regierungsebene Wohnungsbaufördermittel zur Schaffung bezahlbaren Wohnraums (National Affordable Housing Programme 2006-08) und betreut/kontrolliert geförderten Wohnungsbau. Die von ihr initiierten Anpassungs- und Interventionstypen weisen die gesamte Bandbreite von stadt- und quartiersbezogener Entwicklung, individueller baulicher Erneuerung und Konservierung historischen Bestands auf, insbesondere hinsichtlich der Wärmedämmung/CO₂-Effizienz. Die Housing Corporation setzt seit 2002 das Programm „Decent Home Standard“ um (angemessener Wohnraum für jedermann im Rahmen seiner finanziellen Mittel). Es hat zum Ziel, 70% des in einem „nicht angemessenen“ baulichen Zustand befindlichen (non-decent) und von sozial schwachen Bewohnern genutzten Bestands gemäß festgesetzter Mindestanforderungen bis zum Jahr 2010 aufzuwerten. Der Anteil als „nicht angemessen“ bewerteten Wohnraums wurde bereits von 45% im Jahr 1996 auf 27% im Jahr 2001 reduziert. Trotzdem leben aktuell 34% von

den 3,2 Millionen sozial schwachen Haushalten in „non-decent homes“. Der Bewertung wird dabei sowohl auf die Wohnung als auch die Nachbarschaft bezogen. Als „sozial gefährdet“ gelten Haushalte, die aufgrund eines zu geringen Einkommens oder Behinderung Transferleistungen erhalten. „Angemessener Wohnraum“ (decent home) erfüllt folgende Kriterien:

- Gesundheits- und Sicherheitsstandards gemäß Wohnungsbaugesetz 2004;
- „Angemessen instandgehaltener“ Wohnraum bedeutet, dass nicht mehr als zwei Räume einen schlechteren Zustand aufweisen dürfen;
- Zeitgemäße Technik und Einrichtung (Küchen max. 20 Jahre, Bäder max. 30 Jahre alt);
- Zeitgemäße Wärmeversorgung (Zentralheizung, Wärmedämmung).

Monitoring zur Wohnqualität

Ein Schlüsselinstrument im Umgang mit den Problemen des englischen Wohnungsbestands ist das nationale Monitoring zur Wohnqualität in allen Wohneigentumsformen (English House



Anteil Einfamilienhäuser am nationalen Wohnungsbestand

Condition Survey, EHCS sowie Survey of English Housing, SHE), das im Auftrag des Ministeriums für Gemeinden und kommunale Verwaltung (Communities and Local Government) aufgebaut wird. Das Monitoring führt Ergebnisse aus den Komponenten Marktwertanalyse, persönliche Befragung, ggf. Vermieterbefragung, und bauliche Untersuchung zusammen. Damit wird gleichzeitig ein genaues Bild der Wohnformen, der Bewohnerschaft und ihrer Auffassung von Wohnen sowie ihrer baulichen und sozialen Nachbarschaft abgebildet. Die Untersuchung des baulichen Zustands wird von professionellen Gutachtern durchgeführt. Es sind jährlich 8.000 Schlüsselfälle zu erheben, in denen sowohl eine Vor-Ort-Begehung als auch eine persönliche Befragung durchgeführt wird (inkl. leer stehender Objekte und der Befragung der Eigentümer). Die so gewonnene Datenbasis trägt zu Entwicklung, Evaluation und Monitoring von Regierungspolitik bei, so dass Fördermittel effizienter bereitgestellt werden können.

Aus der Sicht der Forschung ist zum einen die in England praktizierte nationale Wohnungsqualitätsbewertung als generelles Erhebungsinstrument (auf Bundes- oder Länderebene) als Anregung für die Praxis in Deutschland von Interesse. Zum anderen wird insbesondere das Beratungs-, Kommunikations- und Vernetzungskonzept als vorbildlich und übertragbar angesehen. Weiterhin erscheint der Aspekt der Entwicklung von rechtlichen Rahmenbedingungen und Indikatoren für die obligatorische

Instandsetzung von Objekten in schlechtestem Bauzustand oder mit langfristigen Leerstand ein wichtiger Punkt, der – bei aller Unterschiedlichkeit der Wohnungsmärkte – bei der Fortschreibung bestehender bzw. Initiierung neuer Instrumente in Deutschland berücksichtigt werden sollte.

Housing Market Renewal Path Finders Programme

Aufgrund massiver regionaler Disparitäten in der Wohnungsnachfrage und einer zunehmenden Belastung von Wohngebieten und Kommunen durch anhaltenden langfristigen Leerstand wurde 2002 das „Housing Market Renewal Path Finders Programme“ (Pioniere/Wegbereiter neuer Wohnungsmärkte) aufgelegt. Insgesamt neun Gebiete mit massiven Wohnungsmarkproblemen wurden top-down, regional selektiv und nach nationalen Kriterien festgelegt. Hier werden „Pathfinder“-Teams als Partnerschaften zwischen lokaler Verwaltung sowie weiteren Schlüsselakteuren des Wohnungsmarktes von der Regierung gefördert, um auf Basis detaillierter Zielgruppenanalysen innovative Wohnungsmarktsstrategien zu entwickeln. Zielsetzung ist es, bis 2010 die schwache Nachfrage in diesen Gebieten zu beleben. Vorangegangene gebietsbezogene Handlungskonzepte/Strategien gegen Leerstand, soziale Ausgrenzung und wirtschaftlichen Verfall scheiterten. Mit dem „Pathfinder“-Programm wird aufgrund dieser Erfahrung nun ein ganzheitliches, überregionales und an wirtschaftlicher Entwicklung

wie Marktveränderungen orientiertes Konzept verfolgt. Ziel ist es, diese (vorwiegend altstädtischen) Gebiete für die noch dort lebende Bewohnerschaft wieder lebenswert und darüber hinaus auf regionaler, nationaler sowie internationaler Ebene marktfähig zu machen. Die meisten „Pathfinder“-Strategien beinhalten bauliche Veränderungen (städtebauliche Neuordnung, Abriss, Neubau) sowie Maßnahmen zur Verbesserung des Wohnumfeldes, der Umweltverträglichkeit sowie von Gemeinwesenansätzen. Die Kommunikation in diesem Prozess soll in enger vertikaler Abstimmung zwischen dem Ministerium, der Bewertungskommission, den „Pathfinder“-Teams und lokalen Partnerschaften ablaufen.

Zusammenfassend und hinsichtlich der Übertragbarkeit lässt sich feststellen, dass die differenzierte Marktanalyse und der überregionale Ansatz die Zielgenauigkeit sowie Nachhaltigkeit der „Pathfinder“-Projekte stärken. Aufgrund der sehr komplexen Aufgabe und der kurzen Laufzeit des Projekts ist in England noch nicht absehbar, ob mit Hilfe des Projektes langfristig eine nachhaltige Aufwertung der Gebiete erfolgen kann.

Energy Efficiency Programmes

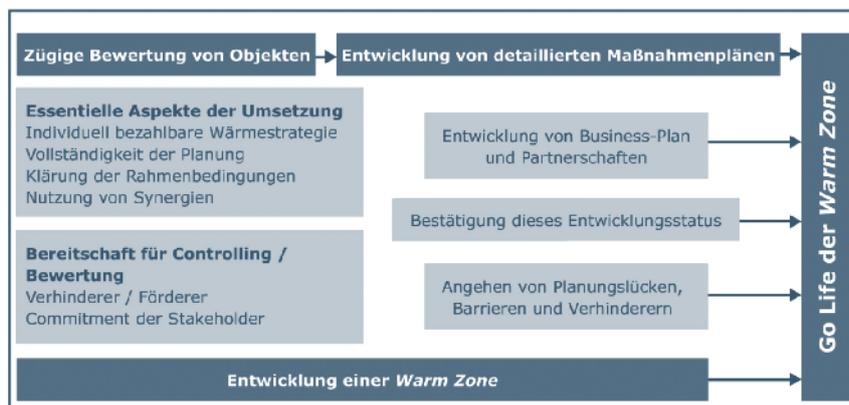
Gemessen an deutschen Verhältnissen ist der energetische Zustand der Bestandsimmobilien in England ein noch deutlich größeres Problem. Eine weitere wesentliche Förderschiene für die Aufwertung kleiner Bestandsobjekte

sind daher die auf Energieeffizienz zielenden Programme („Energy Efficiency Programmes“): Sie verfolgen neben dem ökologischen Ziel der Ressourcenschonung und CO₂-Reduktion vor allem auch das soziale Ziel der Vermeidung von „Fuel-Poverty“ (von Energie-Armut betroffen sind Eigentümer/Bewohner, die nicht für ausreichende Wärmedämmung/Sanierung von Heizanlagen aufkommen können und/oder nicht über genügend Einkommen verfügen, um die gesundheitlich mindestens erforderliche Wärmeleistung zu bezahlen). Das Hauptinstrument zur Umsetzung dieses Programms im privaten Sektor ist die vom Ministerium für Umwelt, Ernährung und Landwirtschaft (Department for Environment, Food and Rural Affairs, DEFRA) im Jahr 2000 eingeführte Förderschiene „Warm Front Grant/Warm Front Zones“. Diese ist 2007/2008 mit 350 Millionen £ dotiert und wird durch ein privates Unternehmen verwaltet. Über 1,4 Millionen englische Haushalte (Eigentümer wie Mieter) haben seit 2000 von diesem Programm profitiert, zu dem neben einkommensschwachen über 60-Jährigen die Bezugsgruppen

sozialer Transferleistungen Zugang haben. Die „Warm Front Grant“ fördert verschiedene Energieeffizienz- und Wärmeversorgungsmaßnahmen, die sich objektabhängig bis zu 2.700 £ bzw. beim Einbau einer Öl-Zentralheizung auf bis zu 4.000 £ belaufen können. Die Fortschritte in der Umsetzung des Programms werden der (Fach-)Öffentlichkeit durch laufende Veröffentlichung im Internet transparent gemacht. Die Umsetzung des „Warm Front“-Programms erfordert kontinuierliche Werbung für die Inanspruchnahme der Fördermittel. Das o.g. private Unternehmen hat dazu ein Netzwerk-Team etabliert, das insbesondere mit dem Verband der Hauseigentümer und dem Verband der privaten Vermieter zusammenarbeitet, um Eigentümer für die Inanspruchnahme des Programms zu gewinnen. Das Programm erfährt zusätzlich gezielte Unterstützung im lokalpolitischen Alltag, z. B. durch themenzentrierte Veranstaltungen auf Wahlkreisebene. Ergänzt wird das Programm durch das Energy Efficiency Commitment (EEC), eine gesetzliche Verpflichtung der Energieversorger, Verbraucher durch aktive Unterstützung

zum Energiesparen anzuregen sowie durch ein Pilotprogramm „Warm Zones“ in fünf Verwaltungsgebieten (vgl. Abbildung unten).

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass das Konzept der „Warm Zones“ aufgrund seiner Niedrigschwelligkeit und gleichzeitig straffen Organisation ein effizientes Instrument zur gebietsorientierten Umsetzung energieeffizienter Maßnahmen zu sein scheint. Die Umsetzung in einer ersten Phase war so erfolgreich, dass die Energiespar- und Versorgungslobby das Projekt seitdem unterstützt und weiterhin eine hohe Qualität in der Umsetzung ermöglicht. Interessant aus deutscher Sicht sind das differenzierte, sehr niedrigschwellige Beratungsangebot und insbesondere der integrierte Ansatz zu bewerten, die energetische Sanierung mit anderen Förderprogrammen sowie der Schaffung von Arbeitsplätzen zu verbinden. Zu diskutieren wäre die verstärkte Einbindung dieser Ansätze in Stadterneuerungs- bzw. Stadtumbauprojekten ebenso wie in die Maßnahmen zur Umsetzung der Energieausweis-Pflicht für Gebäude.



Ablaufschema einer Warm-Zone

Schlussfolgerungen für die Problemstellung des Forschungsvorhabens

Die im europäischen Ausland identifizierten Ansätze zum Umgang mit kleinen Bestandsobjekten bestätigen im Wesentlichen die in den deutschen Modellvorhaben erprobten Ansätze. Teilweise handelt es sich ebenfalls um erste Versuche mit dem jeweiligen Verfahren. Wichtige zentrale Ergebnisse der Untersuchung sind für die folgenden Bereiche zu finden:

- Der erste Baustein für eine erfolgreiche Strategie ist das Erreichen der Eigentümer. Das Ansprechen geschieht in den kommunikativ besser aufgestellten Projekten daher mit einem erheblichen Aufwand: persönliches, postalisches Adressieren sowie „Hausbesuche“, d. h. face-to-face Kommunikation und Beratung in Kombination mit öffentlichen und community-bildenden Veranstaltungen spielen eine Schlüsselrolle für die erfolgreiche Umsetzung von Programmen. Die Öffentlichkeitsarbeit geschieht häufig auf der zentralstaatlichen und lokalen Ebene (insbesondere im Bereich energieeffizienter Aufwertung).
- Die i. d. R. von Sanierungsträgern oder anderen ähnlichen intermediären Akteuren getragenen Prozesse und Steuerungsformen können als Versuch beschrieben werden, Konzepte und Methoden integrierter Stadt- und Quartiersentwicklung auf Ein- und Zweifamilienhaussiedlungen in verschiedenen städtischen, suburbanen oder ländlichen Lagen zu übertragen.
- Die Erkenntnisse aus den Fallstudien weisen ausnahmslos darauf hin, dass die Eigentümer problematischer Bestände nicht ohne zumindest niedrigschwellige Förderinstrumente zur Instandhaltung oder energieeffizienten/lebensstilorientierten Aufwertung ihrer Objekte zu motivieren sind. Effzi-

ente Kommunikations- und Motivationsstrategien allein sind nicht ausreichend.

- Erste Ansätze, rechtliche Instrumente anzuwenden, um die Eigentümer bei Vernachlässigung ihrer Bestände zur Sanierung oder zum Verkauf zu zwingen, können als Bestätigung dieser These gewertet werden: Dazu gehören das staatlich verordnete Städte- und Gebäudemonitoring sowie der Registrierungszwang für Vermietung von kleinteiligen Beständen in England und Instrumente in Frankreich, die Eigentümer zur Sanierung von verfallenden Beständen zwingen können, oder Ankaufs- und Verwertungsrechte von baufälligen/langfristig leer stehenden Objekten in dänischen Kommunen.

Unterschiedliche Verfassungssysteme und nationale Handlungstraditionen erschweren einen direkten Vergleich. Trotzdem lassen sich einige grundsätzliche Schlussfolgerungen ableiten, aus denen sich wiederum ergänzende Hinweise für die Etablierung von neuen bzw. die Weiterentwicklung bestehender Instrumente ergeben. Diese können dabei helfen, den Umgang mit kleinteiligen Wohnungsbeständen zu verbessern.

- Aus den Fallbeispielen wurde deutlich, dass zu den Schlüsselfaktoren für nachhaltig erfolgreiche Lösungskonzepte für problematische kleinteilige Bestände und für die Umsetzung integrierter Politiken auch in diesem Kontext ein gutes Kommunikationsmanagement zwischen Politik, Verwaltung, beratenden Experten, intermediären Institutionen sowie lokalen Initiativen und ggf. ausführenden Unternehmen erforderlich ist. Von besonderer Bedeutung ist die Einbeziehung der Eigentümer als Experten ihrer Objekte und auch der jeweiligen Wohnviertel.

- Vor diesem Hintergrund müsste der Weiterentwicklung von Modellen für eine zielgruppenorientierte Kommunikation und für die Entwicklung beteiligungsorientierter didaktischer Konzepte zur direkten Vermittlung von Informationen an die Eigentümer der betroffenen Objekte eine größere Aufmerksamkeit gewidmet werden. Weiterhin könnten praxisorientierte Informationen und Weiterbildungsmodulare für die betroffenen Verwaltungen diese Prozesse nachhaltig unterstützen.
- Angesichts sehr unterschiedlicher baulich-technischer Sanierungserfordernisse der kleinen Eigentümerbestände in den untersuchten Ländern sollte die Fachöffentlichkeit in die Diskussion über potenzielle Ansatzpunkte und geeignete Strategien zur zielgenauen Ansprache von Privateigentümern eintreten.
- Ob die Erfahrungen aus England und den USA mit den hierzulande bisher weitgehend unbekanntem Finanzierungsinstrumenten wie z. B. reverse Hypotheken („Reverse Mortgage“) im Kontext der Bestandsentwicklung zielführend ist, muss angezweifelt werden. Hier sind aus Sicht der Forschungsassistenten neuere revolvingierende Fondsmodelle geeigneter, auch bei geringen Fördervolumina neue Spielräume für die Eigentümer zur Sanierung bzw. Anpassung ihrer Immobilien zu schaffen. Wichtig ist auch nach wie vor die Information über bestehende Fördermöglichkeiten. Hier könnten auf regionaler Ebene „Scouts“ dabei helfen, bestehende und für die spezifische Situation geeignete Fördermöglichkeiten verschiedener Programme zu bündeln und für die betreffende Zielgruppe zu koordinieren.

Sicherstellung der Neutralität von Beratungsinstanzen für die Anpassung von Bestandsimmobilien

Neutralität von Beratungsinstanzen

Anlass/Ziele

Die Bestandsmodernisierung und die Inwertsetzung von Immobilien gewinnen vor dem Hintergrund eines zunehmend nachfrageorientierten Marktes immer mehr an Bedeutung. Auch Klein- oder Einzeleigentümer müssen sich – so die Ausgangsthese des ExWoSt-Forschungsfelds – zunehmend den veränderten Ansprüchen der Gesellschaft an das Wohnen, den Auswirkungen des demografischen Wandels und der Pluralisierung der Wohn- und Lebensstile stellen. Der Sanierungsstau in dem kleinteiligen privaten Haus- und Wohnungsbestand kann erhebliche Ausmaße annehmen. Dabei können Investitionen in diesen Bestand zur Erhöhung des Wohnkomforts, zur Reduzierung des Energiebedarfs und damit auch zur zukünftigen Werterhaltung der Immobilien beitragen. Um die Gruppe der privaten Eigentümer, insbesondere in Gebieten mit laufendem Generationenwechsel, über die Optionen ihrer Immobilie zu informieren, investitionsauslösend zu beraten und so eine eigentümerge tragene Erneuerung zu initiieren, werden in den Modellvorhaben unterschiedliche Strategien verfolgt. Eine zentrale Frage dabei ist die nach den Möglichkeiten zur Bereitstellung einer neutralen Beratung.

Das Gutachten geht davon aus, dass eine neutrale Beratung für den Eigentümer eine wesentliche Entscheidungshilfe ist, die idealtypisch den Informations- und Beratungsbedarf individuell bedient und gleichzeitig eine freie Entscheidung über investive Maßnahmen sicherstellt. Ziel der Untersuchung war es daher, Rahmenbedingungen und Voraussetzungen zur Sicherstellung

der Neutralität von Beratungsangeboten zu identifizieren. Dabei war auch von Interesse, wie die Neutralität von Beratungsangeboten mit einer zielgruppenorientierten Kommunikation verbunden werden kann. Dazu wurden bestehende Beratungsansätze analysiert, die sich zur Neutralität in der Beratung von Kleineigentümern verpflichtet haben. Zielgruppe der untersuchten Beratungsangebote sind die privaten Klein- und Einzeleigentümer von Einfamilienhäusern bis hin zu Mehrfamilienhäusern mit maximal zehn Wohneinheiten. Die Expertise wurde von der FH Erfurt (Prof. Heidi Sinning, Dipl. Ing. Guido Spohr) erarbeitet.

Methodik

Im ersten Schritt wurden durch eine systematische Recherche die auf dem Markt vorhandenen Beispiele von Beratungsansätzen identifiziert und eine Auswahl tiefer zu untersuchender Beispiele getroffen. Um eine möglichst breite Palette von Beratungsangeboten zu erfassen, sind sowohl kommunale, intermediäre als auch private Beratungsmodelle berücksichtigt worden. Im Einzelnen wurden folgende Angebote untersucht:

Kommunale Beratungsansätze aus dem Bereich Stadterneuerung, Sanierung und Neubau

- Gemeinde Wölfersheim (Hessen), externes Sanierungsbüro Ortskernsanierung Wölfersheim und Södel, Zielgruppe: Eigentümer in den Sanierungsgebieten
- Stadt Villach (Kärnten/Österreich), Bürgerservice „Abenteuer Bau“ der Stadtverwaltung, Zielgruppe in erster

Linie private Bauherren, Ziele: Neubau, in Einzelfällen auch Sanierung

Intermediäre Beratungsansätze auf kommunaler und regionaler Ebene mit Schnittstelle Bestandssanierung und Energieeffizienz

- Initiative AltbauPlus e.V. getragen von der Stadt und Stadtwerke Aachen sowie der Verbraucherzentrale, Zielgruppe: Hauseigentümer und Mieter, tlw. auch Handwerker, Ingenieure, Ziele: energetische Bestandssanierung als Beitrag zum Klimaschutz
- Kampagne „Clever saniert“, getragen von ARGE Solar-/Saar-Lor-Lux-Umweltzentrum, Handwerkskammer und Umweltministerium Saarland, Ziele: private Sanierungsinvestitionen zur Stärkung des Handwerks und des Klimaschutzes
- KlimaTisch Duisburg e.V., getragen vom Klimafonds der Stadt Duisburg, ausgestattet durch eine Spende der Fa. Thyssen-Krupp, Zielgruppe: Eigentümer von Bestandsimmobilien, Ziele: Verbesserung der Altbauseubstanz als Beitrag zum Klimaschutz, Beratung und Förderprogramm
- „Sanierungsinitiative Ruhrgebiet“ in 32 Städten des Ruhrgebiets und Krefeld, EU gefördertes Projekt der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, Zielgruppe: Privateigentümer mit bis zu sechs Wohneinheiten, Ziele: energetische Sanierung initiieren
- Service Agentur Altbauseubstanz (SAGA), getragen von Stadt und Stadtwerke Düsseldorf sowie der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, Zielgruppen: Eigentümer von Bestandsimmobilien, Ziele: energetische Sanierung des Wohnimmobilienbestands

Private Beratungsmodelle

- Haus & Grund e.V., getragen von Haus- und Grundstückseigentümern, Zielgruppe Mitglieder, Ziele: Wahrnehmung der Eigentumsrechte
- BAKA e.V., getragen von einem Netzwerk freiberuflicher Sanierungsberater, Zielgruppen: Eigentümer kleiner und großer Wohnungsbestände, Ziele: Sanieren, Renovieren und Modernisieren, Energieeffizienz

Die neun Beratungsbeispiele wurden unter dem speziellen Fokus des Neutralitätsgedankens analysiert, d. h. wie an welchen Stellen und mit welchen Kontrollen die Neutralität in den einzelnen Beratungsangeboten implementiert ist. Die Analyse richtet sich dabei zunächst auf die Definition sowie die formelle und inhaltliche Absicherung von Neutralität. Dann wurden Qualifikationsanforderungen an die jeweiligen Berater ebenso wie Kontrollmechanismen, Qualitätssicherungsinstrumente und Evaluationsmodelle untersucht, um die Akzeptanz bei den Eigentümern von Bestandsimmobilien abschätzen zu können. Den Kern der Analyse stellen 19 Interviews mit Vertretern der ausgewählten Beratungsangebote sowie mit Experten aus Wissenschaft und Praxis dar, die sich im Themenfeld Stadterneuerung, Bestandsmodernisierung, Kommunikation und Beratung spezialisiert haben.

Definition von „Neutralität“

Im Rahmen der Untersuchung wurde – idealtypisch – von einer Konstellation ausgegangen, bei der die Beratung grundsätzlich durch einen vom Berater methodisch gestalteten Interaktionsprozess gekennzeichnet ist, der das Ziel

hat, den Ratsuchenden bei der Lösung von Problemen mit fachlichen Handlungsempfehlungen zu unterstützen. Der Ratsuchende soll durch die Beratung befähigt werden, eine eigenständige Entscheidung zur Lösung seines Problems treffen zu können. Ziel der Beratung sollte es dagegen nicht sein, dem Klienten eine vorgefertigte Lösung zu liefern. Unter Neutralität wird hierbei die Unabhängigkeit eines Standpunktes bzw. einer Organisation gefasst.

Vor diesem Hintergrund wurden im Gutachten folgende Voraussetzungen für die Definition von Neutralität zugrunde gelegt:

- Produktneutralität (z. B. von Baustoffen),
- Anbieterneutralität (z. B. von Handwerker- oder Ingenieurleistungen oder sonstigen Unternehmensleistungen),
- Objektivität und Unabhängigkeit (keine Beeinflussung des Eigentümers zum Nutzen Dritter oder zum Nutzen des Beraters selbst),
- Wertfreiheit (ganzheitliche Darstellung der Möglichkeiten, z. B. des Einsatzes von Baumaterialien).

Ergebnisse*Verständnis von Neutralität*

Die Definition bzw. das Verständnis von Neutralität variiert bei den befragten Experten erheblich. Hohe Übereinstimmungen zeigten die Definitionen der Befragten zu den oben angeführten allgemeinen Grundsätzen neutraler Beratungstätigkeit, wie „Produktfreiheit“ und „Anbieterfreiheit“. Darüber hinaus wurde in einem Fall zusätzlich die „Transparenz“ der Beratungsleistung und des Beratungsprozesses als wichtige

Voraussetzung für neutrale Beratungsangebote eingestuft. Die Kenntnisse über die Ziele des Beratungsangebotes, deren Möglichkeiten und Grenzen sowie Kenntnisse über Förderer und Finanziers sind für die Einschätzung der Neutralität durch den Ratsuchenden entscheidend.

Die Ziele der Beratungsangebote stellen nach Meinung der befragten Experten wie auch der Gutachter aber gleichzeitig auch eine Einschränkung der Neutralität dar, seien es nun kommunale Entwicklungs- und Sanierungsziele oder solche des Klima- und Ressourcenschutzes.

Einschränkungen erfahren neutrale Beratungsangebote nach Ansicht der Experten mit zunehmender Konkretisierung eines Sanierungs- oder Modernisierungsvorhabens vor allem in mehrstufigen Beratungsangeboten. Nach Einschätzung eines Experten endet das Neutralitätsgebot sogar generell bereits nach der Initialberatung.

Implementation der Neutralität des Beratungsangebots

Von den neun untersuchten Beratungsanbietern sind sechs als rechtlich eingetragene Vereine organisiert. Sie haben in Satzungen ihre Ziele und Organisationsstruktur festgelegt, aus denen sich auch – unterschiedlich konkrete – Aussagen zur Neutralität ableiten lassen.

Für die Mehrzahl der Beratungsangebote im Bereich der intermediären Akteure gaben die Gesprächspartner an, dass sich die Neutralität und Unabhängigkeit der jeweiligen Beratungen aus

den entsprechenden Satzungen herleiten. Dabei regeln die Satzungen von zwei dieser Angebote in erster Linie die allgemeine Tätigkeit der Vereine ohne konkrete Aussagen über die Art und Weise der Beratung sowie insbesondere zur Neutralität zu treffen. Diese werden aus den Grundsätzen der Gemeinnützigkeit, Selbstlosigkeit und nichteigenwirtschaftlichen Zweckbindung des Vereins abgeleitet.

Die Neutralität eines intermediären Angebots fußt auf der Satzung einer Verbraucherzentrale. Diese konkretisiert und vertieft in ihrer Satzung die Gemeinnützigkeit als demokratisch, überparteilich, unabhängig und unmittelbar gemeinnützig. Gleichzeitig ist die Verbraucherzentrale selbstlos und verfolgt mit der Beratung keine eigenwirtschaftlichen Interessen. Hieraus läßt sich der Neutralitätsanspruch und konkret vor allem die Anbieter- und Produktneutralität sowie die ganzheitliche und individuelle Beratung ohne direktes eigenwirtschaftliches Interesse ableiten.

Weitergehende Aussagen trifft ein weiteres intermediäres Angebot in seiner Satzung. Es benennt die Initialberatung, die unabhängig von Energieträger und Anbietern angelegt ist, als eines von sieben zentralen Zielen und legt die Grundlage für die Formulierung von Leitlinien, welche die Beratungstätigkeit hinsichtlich Qualität, Inhalt, Unabhängigkeit u. a. genauer beschreiben.

Die untersuchten privaten Beratungsangebote stellen die Neutralität ihrer Beratungen nicht über formale Leitlinien sicher. Sie beziehen sich vielmehr auf die Qualifikationsanforderungen an ihre Berater. Eines dieser Beratungs-

angebote zielt darauf, den Ratsuchenden ganzheitliche Lösungen anzubieten. Trotz fehlender Verankerung in der Satzung unterliegt nach eigenen Aussagen die Beratung dieses Anbieters in den ersten Phasen dem Grundsatz der Produkt- und Anbieterunabhängigkeit. Gleichzeitig setzt der Vorstand des Anbieters voraus, dass eine unabhängige und neutrale Beratung als grundsätzlicher Kodex der Berater gilt. Das Angebot stellt hohe Anforderungen an die Qualifikationen und den Nachweis der Erfahrungen seiner Berater, die qualifizierte Architekten, Bau- und Fachingenieure mit mindestens fünf Jahren Berufserfahrung mit Schwerpunkt Altbau sein müssen. Diese Qualifikationsanforderungen sowie das Vertrauen auf die Einhaltung der Berufskodizes – die Berater müssen u. a. Mitglied in einer Berufsorganisation sein – sichern aus Sicht des Beratungsanbieters die Qualität der Beratung. Da hier die Berater einerseits den Verein finanziell tragen und andererseits die Beratungen nach HOAI abgerechnet werden, kann allerdings nicht ganz ausgeschlossen werden, dass einzelne Berater eigenwirtschaftliche Interessen verfolgen könnten.

Die Beratungen des anderen privaten Angebots stehen nur Mitgliedern offen und zielen auf den Schutz sowie die Wahrung der Eigentümerinteressen, was die Neutralität der Beratungsangebote einschränkt. Innerhalb dieses Rahmens erfolgt eine möglichst umfassende Beratung der Rat suchenden Mitglieder. Insbesondere bei der Energieberatung wird auf die Unabhängigkeit der beratenden Dritten von ökonomischen und ökologischen Interessen geachtet. Grundsätzlich verfolgt diese Beratungsinstanz keine eigenwirtschaftlichen

Interessen. Ein explizites Instrumentarium zur Sicherung der Neutralität der Beratertätigkeit existiert bei dieser Beratungseinrichtung gleichwohl nicht.

Die beiden kommunalen Beratungsangebote haben keine formale Verankerung des Neutralitätsaspekts vorgenommen. Die an ein externes Planungsbüro vergebene Sanierungsberatung bei einem der beiden Angebote stellt vor allem auf die Sanierungsziele allgemein ab, für die Vermittlung von Fachbetrieben stehen Vertreter der Stadtverwaltung zusätzlich zur Verfügung. Das Serviceangebot des zweiten kommunalen Beratungsangebots wird durch Mitarbeiter der Bauverwaltung getragen und sieht sich der Produkt- sowie Anbieterneutralität informell verpflichtet.

Träger und Finanzierung

Die Bandbreite der Träger der untersuchten Beratungsangebote ist groß. Sie reicht von einem reinen Verwaltungsangebot über ein klassisches kommunales Beauftragungsmodell bis hin zu unterschiedlichen Kooperationsmodellen, z. B. zwischen Stadt, Stadtwerken, Verbraucherzentrale oder Kampagnen mit Handwerkskammer und Umweltministerium sowie Projekten, die auf Spenden und spezifische Fonds der Stadt zurückgreifen.

Finanziert werden beide kommunalen Angebote zu 100% aus öffentlichen Mitteln. Die intermediären Beratungsangebote haben unterschiedliche Finanzierungsquellen. Ein Angebot finanziert die Beratungsaktivitäten und Öffentlichkeitsarbeit aus den Mitgliedsbeiträgen sowie aus zusätzlichen Leistungen der Stadt und der Stadtwerke.

Mitglieder sind dabei nur übergeordnete Verbände und Organisationseinheiten, die alle den gleichen Beitrag von 500 Euro/Jahr zahlen, um Einflussnahmen durch einseitige Wirtschaftsinteressen möglichst zu vermeiden.

Die Koordinierungsstelle eines intermediären Beratungsangebots wird von der Kommune finanziert. Nach außen tritt die Stadt jedoch immer gleichwertig neben den anderen beiden Finanzpartnern auf. Die weiteren Netzwerkpartner dieses Angebots (dies sind grundsätzlich übergeordnete Verbände und Vereinigungen sowie Kreditinstitute mit Hintergrund der KfW-Förderung) beteiligen sich lediglich über Sachmittel an der Beratung.

Ein weiterer intermediärer Akteur wird finanziell von einem Verein und einer GmbH (Trägerschaft bei der Handwerkskammer) getragen. Die Beratungsleistungen werden hausintern von beiden Partnern durchgeführt, es wird dabei auf das vorhandene Beraterpersonal zurückgegriffen. Das Umweltministerium des Bundeslandes ergänzt die Finanzierung durch die Übernahme von Honoraren (z. B. bei Informationsveranstaltungen) und Sachmitteln (Plakate, Poster, Flyer etc.). Sowohl der Verein als auch die durch die Handwerkskammer getragene GmbH führen das Angebot im Auftrag des Bundeslandes durch, so dass sie der Zielsetzung der Landesregierung unterliegen.

Leitlinien für die Beratertätigkeit – gute Beispiele

Zwei intermediäre Beratungsangebote haben spezielle „Leitlinien der Beratertätigkeit“ entwickelt, in denen eine neutrale Beratung über Produkt- und An-

bieterneutralität, Entscheidungsfreiheit der Ratsuchenden sowie die Beratung ohne eigenwirtschaftliches Interesse als Grundsätze formuliert werden. Beide Beratungsangebote ahnden darüber hinaus Verstöße gegen diese Leitlinien mit dem Ausschluss der Berater und der Streichung von der Beraterliste.

Eines der beiden Angebote konkretisiert neben der satzungsmäßigen Definition der unabhängigen und neutralen Beratung die Grundvoraussetzungen eines Beraters, der für dieses Beratungsangebot aktiv werden möchte, sowie die Form der Beratung:

- „Unabhängigkeit“ – unabhängig von Energieträger und Produkthanbieter, ökologisch und ökonomisch orientiert,
- „Qualität“ – Stand der Technik, aktuelle Forschungen, Zielsetzung der Energieeinsparung, Umweltentlastung und Ressourcenschutz,
- „Zielgruppe“ – Haus- und Wohnungseigentümer, Mieter, auch Handwerker, Ingenieure und Architekten,
- „Inhalte“ – ausschließlich Initialberatung zu den Bereichen Handlungsalternativen bei der Energieeinsparung im Gebäudebestand, gesetzliche Rahmenbedingungen, Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten, kompetente Partner für Gebäudediagnostik und Maßnahmenplanung, Ausführung durch Maßnahmenplanung,
- „Medien“ – Beratung persönlich, telefonisch, schriftlich, zusätzlich bedarfsweise durch Erstellung oder Weitergabe von Informationsbroschüren und
- „Verpflichtung“ – auf die Einhaltung der Leitlinien und insbesondere der Neutralität, Verstöße werden durch den Vorstand geahndet.

Der andere besonders hervorzuhebende Beratungsansatz hat für sein Programm der Sanierungsbegleitung „Leitlinien für die Zusammenarbeit“ entwickelt, die von dem Anbieter und den jeweiligen Sanierungsbegleitern Energie als Selbstverpflichtung unterzeichnet werden müssen. Der Berater muss sich zu einer fachkompetenten und neutralen Beratung auf Grund seiner Ausbildung und Erfahrung in der Altbau-sanierung verpflichten. Er soll firmen- und anbieterneutral arbeiten und Empfehlungen nicht auf pauschale Bevorzugung einzelner Energieträger oder Techniken ausrichten, sondern sich an ökologischen und ökonomischen Kriterien vor dem Hintergrund der konkreten Anforderungen des jeweiligen Objektes orientieren. Außerdem untersagt die Leitlinie eine berufliche Abhängigkeit von Handwerksbetrieben sowie Unternehmen und Produkten aus dem Bereich der Energiewirtschaft, der Heiztechnik oder der Altbau-sanierung. Die Beratung muss sich am Stand der Technik unter Einbeziehung aktueller Erkenntnisse der Bauphysik und der Versorgungstechnik sowie an den Zielen der Energieeinsparung, Umweltentlastung und Ressourcenschonung orientieren. Die Sachkompetenz kann durch Zulassung des BAFA zur Vor-Ort-Beratung, eine staatliche Anerkennung als Sachverständiger für Schall- und Wärmeschutz, die nachgewiesene Qualifizierung als Energieberater oder gleichwertige Qualifikationen nachgewiesen werden. Darüber hinaus ist der Besuch von Fortbildungsveranstaltungen ebenso wie die Einhaltung der Voraussetzungen für die Ausstellung von Energiepässen und KfW-Nachweisen verpflichtend. Abgeschlossen wird eine derartige Sanierungsbegleitung mit einem kurzen schriftlichen Bericht.

Fachkompetenz des Beraters als Grundlage für neutrale Beratung

Nach Aussage der meisten Befragten ist die Fachkompetenz eine grundsätzliche Qualifikationsvoraussetzung für eine neutrale Beratung. Nach Ansicht der Befragten gehört zur fachlichen Qualifikation eines Beraters jedoch nicht nur die Kenntnis und das Wissen bzgl. Sanierung und Modernisierung, Baustoffen, Gebäudetechnik etc. Eine qualifizierte Beratung fußt ihrer Meinung nach vor allem auf konkreten, bereits ausgeführten Projekten. Der Hauptgrund hierfür ist vor allem die Einzelfallorientierung der Bestandssanierung: Im Gegensatz zum Neubau müssen Bestandsgebäude auf ihren baulichen Zustand, sowie Stärken und Schwächen hin detailliert untersucht werden. Weiter ist zur Abschätzung der Wirtschaftlichkeit von Sanierungsmaßnahmen notwendig, den Wert des Grundstücks und seiner Lage im örtlichen Kontext einschätzen zu können. Daher setzt z. B. ein kommunales Angebot gezielt auf langjährige Berufserfahrung ihres Sanierungsplaners in diesem Themenfeld. Ein Experte aus dem Umfeld dieses Anbieters verweist in diesem Kontext darauf, dass von seiner Agentur nur langjährig erfahrene Sanierungsplaner in Prozessen

der Städtebauförderung, Stadtsanierung und Dorferneuerung eingesetzt werden. Auch zwei andere Angebote fordern von ihren Beratern einen Nachweis über mehrjährige Berufserfahrung im Themengebiet als auch Referenzprojekte ein (siehe oben). Spezielle Anforderungen sind ferner an Energieberater zu stellen: sie sollten einschlägige fachliche Ausbildungen sowie ggf. Zusatzqualifikationen vorweisen und Referenzen benennen können.

Schlussfolgerungen für die Problemstellung des Forschungsvorhabens

Aufbauend auf der Analyse können folgende Anforderungen und Empfehlungen für die Gewährleistung einer neutralen Beratung kurz zusammengefasst werden:

- Die Anforderungen an Neutralität von Beratungsleistungen sollten stets die Produkt- und Anbieterneutralität, die Unabhängigkeit und Wertfreiheit umfassen sowie die Nennung spezifischer Ziele der Beratung. Die Entscheidungsfreiheit der Ratsuchenden ist zu gewährleisten.
- Besonders geeignete organisatorische Konstruktionen der Träger-

schaft solcher Beratungsangebote scheinen Kooperationen zu sein, die die Kompetenzen von kommunalen Verwaltungen und externen Beratungsangeboten und/oder von Berufsverbänden/-kammern bündeln.

- Eine klare schriftliche Formulierung der organisatorischen, rechtlichen, finanziellen und fachlichen Rahmenbedingungen in Form von Satzungen oder Selbstverpflichtungen sollte im Binnen- und Außenverhältnis die Akzeptanz für die Neutralität der Beratung sichern.
- Zusätzlich zur Neutralität sollten Qualitätsanforderungen an die Berater formuliert werden. In dem komplexen Aufgabenfeld der Bestandsmodernisierung sollte privaten Eigentümer nicht nur eine neutrale, sondern auch eine fachlich ausgewiesene Beratung versichert werden.
- Generell von großer Relevanz ist die zielgruppenorientierte Kommunikation der jeweiligen Beratungsleistungen. Dies gilt vor allem auch für die Neutralität. Am besten ist dies über die Darstellung der Vorteile gegenüber anderen Beratungsangeboten zu erreichen.

Begleitforschung

Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung
Deichmanns Aue 31-37
53719 Bonn

Karin Lorenz-Hennig
Tel.: (0228 99) 401-15 27
Fax: (0228 99) 401-15 19
karin.lorenz-hennig@bbr.bund.de
www.bbr.bund.de

Das Bundesamt für Bauwesen und
Raumordnung ist eine Bundesober-
behörde im Geschäftsbereich des
Bundesministeriums für Verkehr, Bau
und Stadtentwicklung (BMVBS).

Forschungsassistenz

IfS Institut für Stadtforschung und
Strukturpolitik GmbH
Lützowstraße 93
10785 Berlin
Dr. Reinhard Aehnelt
Tel.: (030) 25 00 07-0
Fax: (030) 26 29 00 2
www.ifsberlin.de
zentrale@ifsberlin.de

in Kooperation mit
Norbert Post • Hartmut Welters
Architekten & Stadtplaner BDA/SRL
Arndtstraße 37
44135 Dortmund
Hartmut Welters
Tel.: (0231) 47 73 48-60
Fax: (0231) 55 44 44
www.post-welters.de
info@post-welters.de

Herausgeber, Herstellung**Selbstverlag und Vertrieb**

Bundesamt für Bauwesen und
Raumordnung

Schriftleitung

Prof. Dr. Wendelin Strubelt
Dr. Hans-Peter Gatzweiler
Dr. Robert Kaltenbrunner

Bearbeitung

Karin Lorenz-Hennig, BBR
Christoph Zander, BBR
Dr. Reinhard Aehnelt, IfS
Bärbel Winkler-Kühlken, IfS
Joachim Sterl, Post • Welters
Hartmut Welters, Post • Welters

Gestaltung und Satz

Post • Welters, Dortmund

Druck

Giesendruck, Rheinberg

Bildnachweis

BBR Bonn

Zitierweise

Bundesamt für Bauwesen und Raum-
ordnung (Hrsg.), ExWoSt-Information-
en „Kostengünstige und qualitätsbe-
wusste Entwicklung von Wohnungsob-
jekten im Bestand“, 29/5 - 06/2008

Nachdruck nur mit genauer Quellenan-
gabe gestattet. Es wird um Zusendung
von zwei Belegexemplaren gebeten.

Alle Rechte vorbehalten

© BBR Bonn 2008