

Kontrovers



Günther Ohland,
Vorstandsvorsitzender der Smart-
Home Paderborn e.V.

Dass sich mit SmartHome Technologien Energie einsparen lässt, ist inzwischen Allgemeinwissen. Besonders Heizkosten lassen sich mit simplen Fensterschaltern und fernsteuerbaren Ventilatoren erheblich reduzieren – bis zu 30 Prozent. Große Bereiche der Wohnungswirtschaft klagen über Leerstände. Ältere, oft alleinstehende Mieter wandern in Altenheime ab, weil sie in ihrer Wohnung nicht mehr leben können. Explodierende Nebenkosten und mangelhafte Infrastruktur aus Sicht des Pflegedienstes sind die Gründe. Zu enge Türen, Schwellen, fehlende Aufzüge, kein Platz für den Rollator. Rentner sind gute Mieter. Sie leben in der Regel schon lange in der Wohnung, haben ein geregeltes Einkommen und zahlen pünktlich die Miete. Sind sie weg, bleiben die Wohnungen meistens leer, denn junge Leute erwarten hier ein schnelles Internet. Selbst Festnetztelefon und TV verlieren gegenüber dem Internet. In den Städten verzichten immer mehr gebildete und gut verdienende junge Leute auf das eigene Auto. Ein Elektroauto oder Elektro-Zweirad wäre allerdings eine Alternative. Doch wo soll das Gefährt über Nacht geladen werden?

Aus Sicht der Mieter setzen sich die Kosten für eine Wohnung bekanntlich aus der pro Quadratmeter-Miete und den Nebenkosten zusammen. Den Vermieter interessiert ausschließlich die Quadratmeter-Miete. An den Nebenkosten verdient er nichts. So liegt der Schluss nahe: „Einsparungen an den Heizkosten nutzen nur dem Mieter. Warum soll der Vermieter dafür auch nur einen Cent investieren?“

Ich meine, das ist viel zu kurz gedacht. Statistisch werden wir alle älter. Die jungen Alten sind mit Handy, PC, Digitalkamera und Internet aufgewachsen. Wohnungen, die diesem Lebensstil nicht gerecht werden, bleiben leer. Die Energiepreise werden weiter klettern und damit die Nebenkosten. Wer das als Wohnungsanbieter ignoriert, wird die steigenden Nebenkosten seiner Wohnung mit sinkendem Quadratmeterpreis kompensieren müssen.

Warum reagiert die Wohnungswirtschaft nur sehr zögerlich? Mit vielen prototypischen Musterwohnungen wurde doch längst der Sinn und die Akzeptanz von SmartHome nachgewiesen. Allerdings sind diese Musterwohnungen unbezahlbar. Doch hier liegt ein entscheidender Denk- und Rechenfehler vor, Prototypen sind immer unbezahlbar. Ihr Preis ist aber kein Marktpreis. Die Zeit der individuell geplanten und von Ingenieuren realisierten Musterwohnungen ist vorbei. Es geht um die Installation vieler gleichartiger Objekten. Damit wird erreicht, dass vom 15.000 Euro Prototypen-Preis vielleicht noch 900 Euro übrig bleiben. Darum: SmartHome muss Standard bei Neubauten und Grundsanierungen werden. Smarte Funktionen sind kein Extra, sondern zeitgemäßer Standard.

Kontakt: www.ohland.info

Zeitgemäß, sicher und komfortabel

Den aktuellen Zeitgeist im Blick



Günter W. Reichelt ist für Marketing
und Verkauf der Thamm & Partner
GmbH in Berlin verantwortlich

Bei dem pauschalen Begriff Wohnungswirtschaft müssen wir erst einmal zwischen den Baugenossenschaften und den privaten Initiatoren unterscheiden. Baugenossenschaften haben riesige Wohnungsbestände, die in recht grossen Zyklen modernisiert und aktualisiert werden. Das hat zur Folge, dass Reaktionszeiten auf schnelle technische Veränderungen eher schwerfällig sind und langfristig gesehen werden müssen. Private Initiatoren und Bauträger entwickeln ihre Immobilien neu und am aktuellen Zeitgeist entlang. Sie können relativ schnell reagieren, müssen den Käufern wertbeständige und zukunftsorientierte Wohnungen und Objekte übergeben. Investitionen sind hier nicht kosten- sondern renditeorientiert und richten sich am Kundeninteresse aus. Genau hier müssen wir aus Sicht der Bauwirtschaft ansetzen und fragen: Welche Anforderung stellen Mieter und Käufer heute an das Wohnen?

Wir bei THAMM Immobilien haben uns im Zuge der Entwicklung unserer Markenpolitik u. a. sehr stark mit dem Thema Wohnen und den hiermit zusammenhängenden Veränderungen der letzten 65 Jahren beschäftigt. Festzustellen ist: Beim Wohnen geht und ging es nie um Technologien, sondern immer um Lebensqualität. Ob Zentralheizung, Telefon- und Antennensteckdose oder großzügige Wohnungsaufteilung, immer wollten die Menschen angenehmer und komfortabler wohnen. Zu jeder Zeit wurden höhere Preise in Kauf genommen, um besser zu leben. Als Bauträger haben wir diese Erkenntnisse grundlegend und erfolgreich in unsere Aktivitäten übernommen. Andere werden folgen. Bei THAMM Immobilien bezeichnen wir diesen Bereich als Intelligent Living. Hierzu gehören Anwendungen in den Bereichen Komfort, MultiMedia und Web-Concierge-Service, Sicherheit und Energieeffizienz sowie HomeCare – Komfort und Sicherheit im Alter. Über zwei Standardleistungsbeschreibungen stellen wir bereits heute alle unsere Objekte mit den entsprechenden Anwendungen aus. Aus Marketingsicht ist so der Begriff SmartHome eher etwas für Techniker als für Kunden und Märkte. Die Mieter oder Käufer wollen komfortabel wohnen und gut leben. Sie sind es heute gewohnt, Komfort, Sicherheit Lifestyle mit technischen Mitteln zu unterstützen (siehe z.B. Fahrzeug), also auch zu Hause. Wesentlich für den Erfolg und der hohen Akzeptanz ist, diesen neuen „Wohnkomfort“ den Kunden und Mietern in den Preisen inkludiert zu bieten, so wie früher ja auch schon.

Mit dieser Sichtweise und den entsprechenden Umsetzungsstrategien wird die Bauwirtschaft ihren wesentlichen Beitrag zu den gesellschaftlichen Herausforderungen leisten. Energieeffizienz und längeres Wohnen in den eigenen vier Wänden im Alter wird so möglich und breit akzeptiert werden. Nicht die technischen Möglichkeiten und gesellschaftlichen Notwendigkeiten sind die Treiber, sondern die Angebote an alle Zielgruppen zeitgemäss, sicher, komfortabel und dem Lifestyle entsprechen leben zu wollen und können.

Kontakt: www.thammundpartner.de