



*Hier schaut man gern aus dem Fenster: Diese attraktive und pflegeleichte Bepflanzung im Windausweg in Göttingen (Städtische Wohnungsbau, Volksheimstätte, Wohnungsgenossenschaft Göttingen) wurde von Johanna Sievers geplant. Bau und Pflege übernahmen die Grewe Grünflächenservice Hannover GmbH und die Landschaftsbau Mühlhausen GmbH.*

AUSSENANLAGEN VON WOHNUNGSBAUGESELLSCHAFTEN

# Vom Leidbild zum Leitbild

Viele Außenanlagen von Wohnanlagen sind in einem vernachlässigten Zustand. Die oft genannten Gründe – Geldnot, fehlende Konzepte, mangelndes Fachwissen – lassen sich mit Initiative und einer entsprechenden Einstellung beseitigen. FM hat Verantwortliche von Wohnbaugesellschaften und spezialisierte Planer dazu befragt. | Online-Inhalte S.21

Der Wert einer Immobilie bemisst sich an drei Kriterien. Erstens: die Lage. Zweitens: die Lage. Und drittens: die Lage. Diese alte Immobilienweisheit gilt heute noch. Was aber tragen die Außenanlagen zu diesem Wert bei? Dass sich mit Grünanlagen der Wert von Grundstücken und Immobilien steigern lässt, das haben Dietwald Gruehn und Anne Hoffmann vom Lehrstuhl Landschaftsökologie und Landschaftsplanung an der Technischen Universität Dortmund schon vor ein paar Jahren in ihrer Studie herausgefunden. Sie heißt „Bedeutung von Freiräumen und Grünflächen in deutschen Groß- und Mittelstädten für den Wert von Grundstücken und Immobilien“ und ist bis heute die umfangreichste Studie auf diesem Gebiet. Das wenig überraschende Ergebnis: Je nach Voraussetzung, Funktion und Ausstattungsmerkmalen können Freiräume den Grundstückswert um bis zu 35% erhöhen. Besonders stark ist der Einfluss der (Grün-)Flächen im verdichteten Stadtraum im Radius von 100m um ein Gebäude.

## SCHULD SIND IMMER DIE ANDEREN

Warum aber sehen dann so viele Grünflächen im Geschosswohnungsbau aus wie, nun ja, Brachflächen mit vermoostem Rasen und etwas Heckengestrüpp? „Die Eigentümer wollen kein Geld für die Grünpflege ausgeben“, sagen die Landschaftsgärtner. „Den Garten- und Landschaftsbauunternehmen fehlt es am Know-how und am Gespür, auf unsere Bedürfnisse einzugehen“, sagen die Immobilienverwalter. „Die Bewohner kritisieren die hohen Nebenkosten“, sagen die Hausverwalter. „Mit Pflegekonzepten lässt sich kein Geld verdienen“, bemängeln die Landschaftsarchitekten. Schuld sind also immer die anderen.

Der FLÄCHENMANAGER und die Schwesterzeitschrift DEGA GALABAU haben sich bereits 2011 und 2014 mit dem Thema Grünflächenpflege im Wohnumfeld befasst (Zu den Beiträgen in unserem Online-Archiv

gelangen Sie per Webcode, siehe Kasten S. 21 unten). Anlass war der zunehmende Wohnungsleerstand in einigen Regionen in Deutschland. Wohnungsbaugesellschaften und Eigentümer von Immobilien im Geschosswohnungsbau bekamen dort immer mehr Schwierigkeiten, ihre Wohnungen zu akzeptablen Preisen zu vermieten. Mit hochwertig gestalteten und gepflegten städtischen Freiräumen und einem ansprechendem Wohnumfeld sollten neue Mieter angelockt und bessere Preise erzielt werden, so die Hoffnung. Und es gab etliche Beispiele, die Mut machten. Nun haben wir uns erneut umgehört, ob und wie weit der Umdenkprozess gediehen ist und welche Hürden es noch zu überwinden gilt.

Ein Anruf bei Heinz-J. Rausch, Geschäftsführer von HJR Immobilien in Rommerskirchen. Er und seine Mitarbeiter verwalten zahlreiche Objekte im Geschosswohnungsbau im Großraum Köln/Düsseldorf. Er beauftragt grundsätzlich Landschaftsbauunternehmen mit der Pflege der Außenanlagen seiner Objekte. Rausch sagt aber auch: „Landschaftsarchitekten und Landschaftsbauunternehmen müssen nicht mich überzeugen, sondern die Eigentümer meiner Immobilien.“ Er verstehe nicht, warum kaum ein Büro und kaum ein Unternehmen auf die Idee komme, eine kleine Präsentation auf einer Eigentümerversammlung vorzutragen. „Wenn ich als Nichtfachmann versuche, die Eigentümer von den Vorzügen einer Neugestaltung der Außenanlagen zu überzeugen, dann denken die nur, jaja, is ja gut. Schöne Bilder und stichhaltige Argumente eines Profis überzeugen viel mehr.“ (Ein Beispiel dafür findet sich in einem DEGA-Beitrag, siehe Webcode, Anm. d. Red.).

## NICHT DER BILLIGSTE, SONDERN DER GÜNSTIGSTE

Bei ihm habe vor fünf, sechs Jahren ein Sinneswandel begonnen. „Wir vergeben heute nicht mehr an den billigsten Bieter, sondern an den günstigsten.“ Bei allem Wohlwollen für ein schönes und gepflegtes Wohnumfeld

## FM TIPP



... für Grünpflegefachbetriebe:

- Versuchen Sie nicht, über den Preis zu punkten. Es gibt immer einen, der es billiger macht.
- Nutzen Sie Ihr Netzwerk und gehen Sie aktiv auf Immobilienverwaltungen zu.
- Beraten Sie Immobilienverwalter, wie Sie die Unterhaltskosten durch gute Gestaltung und richtige Pflege niedrig halten können.
- Entwickeln Sie Gestaltungs- und Pflegekonzepte (siehe auch S. 50) und präsentieren Sie diese mit vielen Bildern.
- Arbeiten Sie bei der Entwicklung der Gestaltungs- und Pflegekonzepte gegebenenfalls mit Landschaftsarchitekten zusammen.
- Engagierte und motivierte Mitarbeiter, die nicht nur Dienst nach Vorschrift machen, beeindruckten Immobilienverwalter. Zusatzleistungen werden dann auch entsprechend vergütet.

dürfe man eines nicht vergessen: „Wir verwalten das Vermögen Dritter.“ Dass die von ihm beauftragten Landschaftsbauunternehmen fachlich kompetent sind, das setzt er voraus. Mindestens genauso wichtig ist ihm, das dessen Mitarbeiter ihre Arbeit engagiert verrichten, von sich aus auf Defizite hinweisen und zügig und fachgerecht arbeiten, auch wenn er nicht danebensteht. „Wenn ich jedesmal zu der Wohneinheit rausfahren muss, wenn der Rasen gemäht oder die Hecke geschnitten wird, dann kostet mich das viel Zeit.“ Zeit, die in die kalkulatorischen Kosten seiner Immobilienfirma einfließt. Diese Geld sei aber sinnvoller in neue Pflanzen oder die Pflege angelegt.

Gabriele von Andrian-Werburg kennt sowohl die Seite der Planung als auch die der



**ELIET,**  
Gartenpflege zweckmäßig und effizient!

Vertikutierer  
Rasenpflegegeräte  
Häcksler

[www.eliet.eu](http://www.eliet.eu) | Tel. 01805 999 373





Die neu gestalteten Vorgärten am Ricklinger Stadtweg in Hannover (r.) sind das Ergebnis von guter Planung (Sievers), fachgerechter Ausführung und Pflege (Grewe). Links der Zustand vor der Umgestaltung.



Wohnanlage Piusplatz in München – neu gestaltet (links) und in nutzbarem Zustand (rechts). Die Wohnanlage gehört zur Gewofag, eine der größten Vermieterinnen der Landeshauptstadt. Ihr sind gepflegte Grünanlagen sehr wichtig (Archivbeitrag siehe Webcode).

Immobilienverwaltung beziehungsweise die des Eigentümers. Die Münchner Landschaftsarchitektin plant regelmäßig für Wohnungsbaugesellschaften im gehobenen Wohnungsbau. „Natürlich denke ich die Pflege immer gleich mit und entwickle auch Pflegekonzepte, die über die ersten fünf Jahre hinausreichen.“ Wichtig dabei sei, die Immobilien- oder Hausverwaltung einzubeziehen. Denn die müssten später den Unterhalt organisieren und gegenüber den

Eigentümern rechtfertigen. „Wenn aber die Eigentümer nicht mitziehen, nützt das beste Pflegekonzept nichts.“ Andrian-Werburg besitzt auch eine Eigentumswohnung auf der Münchner Theresienhöhe, eine erstklassige Wohnanlage auf dem ehemaligen Messengelände, U-Bahn-Anschluss und keine fünf Minuten zum Oktoberfestgelände. Dort sitzt sie im Beirat der Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) und hat ein Auge darauf, dass die Außenanlagen ordentlich gepflegt

werden. Mit der Firma Baumkönig aus Dietramszell hat die Partner Immobilienverwaltung GmbH als zuständige Hausverwaltung ein Unternehmen an der Hand, mit der Gabriele von Andrian-Werburg öfter zusammenarbeitet.

Der Geschäftsführer von Partner Immobilien, Siegfried Witzel, hat mit der Fachkompetenz der Eigentümer und des Ausführungsbetriebs keine Probleme. Im Gegenteil: Stolz verweist er auf die hervorragend ge-

pflegten Außenanlagen „seiner“ Immobilie. Es gibt also auch eine Art Wettstreit unter den Immobilienverwaltungen über die schönsten und am besten gepflegten Anlagen.

## IN IST, WER DRIN IST

Ähnliche Erfahrungen hat Anna Steidle von Steidle Consult aus München gemacht. Die Spezialistin für betriebswirtschaftliche Fragen der Pflege von großen Grünbeständen hat festgestellt, dass immer mehr Bauträger, vor allen in Ballungsräumen, so planen und bauen, dass sie mit ihren Immobilien in Architektur- und Lifestyle-Magazinen abgedruckt werden. Das ist erfreulich für Käufer und Mieter, denn sie bekommen für ihr Geld hochwertigen Wohnraum. Für den dauerhaften Unterhalt der Grünanlagen bedeutet dies jedoch eine große Herausforderung. Alles ist auf den kurzfristigen Effekt hin ausgelegt: Bauträger, Landschaftsarchitekt und ausführender Betrieb haben für die Fertigstellung ein hübsches Sümmchen erhalten. Das Nachsehen hat dann die Hausverwaltung. Sie muss zusehen, dass ihr die Kosten nicht davonlaufen. Wenn sich nicht engagierte Eigentümer für die Außenanlagen einsetzen, wird aus einem ambitionierten Projekt schnell Durchschnittsgrün.

In einem anderen Dilemma stecken Wohnungsbaugesellschaften, die sich im Mietwohnungsbau engagieren. Wenn kommunale Wohnungsbaununternehmen ihre Außenanlagen aufwerten, legen sie etwaige Mehrkosten beim Unterhalt auf die Mieter um. Da aber bei finanziell schwachen Mietern jeder Euro zählt, wehren diese sich mitunter gegen die Neugestaltung. Und selbst wenn sie dies nicht tun, locken attraktive Außenanlagen neue Mieter an, Mieter, die auch mehr Geld bezahlen können. So droht die schleichende Gentrifizierung. Anna Steidle berät viele Unternehmen, die

in diesem Dilemma stecken. Was empfiehlt sie diesen Unternehmen? „Dazu möchte ich keine Aussage treffen.“

Auch wenn die Eigentümer von großen Mieteinheiten noch mehr auf die Kosten achten müssten als eine Eigentümergemeinschaft, lohne sich das Engagement in gepflegte Außenanlagen durchaus, sagt HJR-Geschäftsführer Heinz-J. Rausch. In Gegenden, in denen potenzielle Mieter nicht gerade Schlange stehen, ließe sich so Leerstand verringern. Und auch eine geringe Mieterfluktuation reduziere die Kosten. Al-

## »Attraktive Außenanlagen ziehen neue Mieter an. Geringe Fluktuation verringert Kosten.«

lerdings: „Die schönste Grünfläche nützt nichts, wenn das Gebäude vernachlässigt wird.“ Grün kann also immer nur unterstützend wirken.

Pflegekosten fallen immer an, egal, wie heruntergekommen und verwachsen eine Grünanlage auch ist. Dann immer nur auf den billigsten Anbieter zu setzen, mag zwar kurzfristig die Kosten drücken, mittelfristig ändert sich aber nichts daran, dass man Geld für etwas ausgibt, was einem nicht gefällt. Johanna Sievers, Landschaftsarchitektin aus Hannover, setzt sich seit Jahren mit der Frage der Pflege von Außenanlagen im Geschosswohnungsbau auseinander. Für sie hat sich mittlerweile ein Leitbild für diese Außenanlagen herausgebildet, das für die Gestaltung ebenso gilt wie für die Pflege. Sievers setzt auf parkartige Anlagen mit großen, zusammenhängenden Rasenflächen, klar und eindeutig strukturiert durch geschnittene Hecken, Solitärbäume und Solitärsträucher sowie durch vitale Gehölzflächen mit frei wachsenden Sträuchern. Hinzu kommen ganzjährig attraktive Vorgärten an den Hauseingängen und mit Hecken eingefasste Mietergärten, ergänzt durch platzierte, vielfältig nutzbare Spiel- und Aufenthaltsmöglichkeiten für jedes Alter.

## KONZEPT FÜHRT ZUM ERFOLG

Mit diesem oder einem ähnlichen Leitbild vor Augen, kann jedes Landschaftsbauunternehmen auf eine Immobilienverwaltung

## FM WEBCODE



Verschiedene Beiträge, die zum diesem Thema in FLÄCHENMANAGER und DEGA GALABAU erschienen sind und weiter Gültigkeit haben, finden Sie auf [www.flaechenmanager.com](http://www.flaechenmanager.com) mit dem Webcode **FM2073** – ins Suchfenster eingeben und auf „ok“ klicken.

[www.knapkon.de](http://www.knapkon.de)  
Hotline: 07022 904842

**Kombi-Paket 1**  
Spritze RPD 15 + Düse + Druckminderer  
+ Gestänge + 5 l RapidGo®  
**Setpreis 269,- €\***  
\* zzgl. MwSt.

### RapidGo®

Biologisch abbaubarer  
Grünbelagsentferner mit  
monatelanger Dauerwirkung

Wirkstoff:  
Nonansäure



### Finalsan® Plus

Totalherbizid gegen ein-  
und zweikeimblättrige  
Unkräuter und Moose.  
Wirkt sofort und wochen-  
lang. Auch gegen  
Giersch und Schachtel-  
halm einsetzbar.



**Kombi-Paket 2**  
Spritze RPD 15 + Düse + Druckminderer  
+ Gestänge + 10 l Finalsan® Plus  
**Setpreis 289,- €\***  
\* zzgl. MwSt.

## Knapkon

Fachberatung und Handel für  
GalaBau, Agrar, Sport- und Nutzgrün

Obere Straße 7/1 • 72636 Frickenhausen

**KNAPKON**



*Gabriele von Andrian-Werburg plant regelmäßig Grünanlagen für Gesellschaften im gehobenen Wohnungsbau.*



*Landschaftsarchitekt Götz Keßler leitet die Immobilien- und Bestandsentwicklung bei der Gewofag München.*



*Landschaftsarchitektin Johanna Sievers aus Hannover gestaltet das grüne Umfeld von Wohnanlagen.*



*Heinz-J. Rausch, Geschäftsführer von HJR Immobilien in Rommerskirchen, verwaltet Objekte im Raum Köln/Düsseldorf.*

zugehen und ihr Vorschläge unterbreiten, die die Außenanlagen aufwerten und zugleich die Unterhaltskosten senken. Natürlich verfügt nicht jedes Unternehmen über ausreichende Planungskompetenz, um ein Leitbild und ein Pflegekonzept zu erstellen. In diesem Fall muss man sich externes Fachwissen zukaufen oder eng mit einem Landschaftsarchitekten zusammenarbeiten. Allein über den Preis etwa fürs Rasenmähen oder Heckenschneiden kommt man jedenfalls selten zum Zug, dazu drängen zu viele Hausmeisterdienste auf den Markt. Und wenn man doch den Zuschlag erhält, hat der Unternehmer später ein Kostendeckungsproblem.

### **STAUDEN SIND VERKANNT KOSTENSPARER**

Viele Wohnungsbaugesellschaften und Immobilienverwalter sind der festen Überzeugung, dass höherwertige Außenanlagen automatisch mit höheren Kosten verbunden sind. Ihre Gleichung: Rasen, Bäume und ein paar Sträucher gleich günstig im Unterhalt, Staudenpflanzungen hingegen kosten viel

Geld. Profis wissen: Das stimmt so nicht. „Leider fehlt aber auch vielen Landschaftsbauunternehmen das Wissen, wie man mit den richtigen Stauden die Pflegekosten nach unten schrauben kann“, sagt die Landschaftsarchitektin Michaela Wegerhoff von

---

**»Mit den richtigen Stauden kann man Pflegekosten senken – wenn man das Wissen dazu hat.«**

---

der Grünplan Berlin GbR, einer 2001 gegründeten Tochterfirma des Garten- und Landschaftsbaubetriebs Ulrich Schultze in Großbeeren (FM-Beitrag siehe Webcode). Wähle man robuste Stauden, müsse man im Frühjahr nur einmal kurz drübergehen und etwas Unkraut zupfen, bevor der gepflanzte Blätterteppich aufkommendes Unkraut unterdrückt. Ohne dieses Wissen kann man aber keinen potenziellen Auftraggeber davon überzeugen, statt eines Hausmeisterdiens-

tes einen grünen Fachbetrieb zu engagieren. Aber selbst wenn die Eintrittshürde geschafft ist und das Konzept inklusive Kostenplan vorgestellt wurde, gibt es eine weitere, vielleicht die entscheidende, zu überwinden.

„Ob ich als Fachplaner oder Fachbetrieb zum Zuge komme, hängt in erster Linie davon ab, ob sich in dem Entscheidungsgremium jemand für ansprechende Außenanlagen einsetzt“, sagt Wegerhoff. Obwohl sie mit Grünplan Berlin gut ausgelastet ist, macht sie sich Gedanken, wie sie an weitere Kunden kommt. „Die meisten Kunden haben wir über Empfehlungen bekommen.“ Denn die Wohnungsbaugesellschaften kennen sich natürlich und tauschen sich regelmäßig aus. Einen Flyer, der ihre Leistungen vorstellt und die Vorteile professioneller Pflege, auch finanzieller Art, herausstellt, hat sie noch nicht erstellt. Dabei sei dies sicher hilfreich, vor allem, wenn man noch nicht so bekannt sei.

Zum Schluss nochmals ein Blick nach München, die Stadt, in der die Preise für Miete und Wohneigentum in den vergangenen Jahren so stark nach oben geschneit sind wie nirgendwo sonst in Deutschland. Der Preisrutsch nach oben hat im frei finanzierten Wohnungsbau auch zu höherwertigen Außenanlagen geführt, gleichgültig, ob es sich um Neubau- oder Modernisierungsobjekte handelt. Nicht immer haben die Planer die Pflege gleich mitgedacht und entsprechende Kosten für den späteren Unterhalt ausgewiesen. Leidtragende sind dann die ausführenden Unternehmen, die mit dem Kostenrahmen nicht zurechtkommen.

Etwas anders sieht es im sozialen Wohnungsbau aus. Größtes kommunales Wohnungsunternehmen ist die Gewofag (FM-Beitrag siehe Webcode). Sie betreut knapp 35 000 Wohnungen und mehr als 1,5 Mio. m<sup>2</sup> Freifläche in München. Bei der Pflege setzt das Unternehmen auf eigenes Personal. 25 Mitarbeiter halten mit eigenen Maschinen die Außenanlagen in Schuss. Götz Keßler, der Leiter der Immobilien- und Bestandsentwicklung, ist selbst Landschaftsarchitekt. Um die Kosten für den Unterhalt vor allem bei der Großbaumpflege auf mehrere Jahre abschätzen zu können, ließ er vor einiger Zeit eine Art Kataster anlegen. Zudem wollte er Ersatzpflanzungen vorwegnehmen, die in München immer dann fällig werden, wenn für einen Neubau Bäume gefällt werden müssen. „Das hat leider nicht so funk-

tioniert, wie wir uns das vorgestellt hatten“, sagt Keßler. Zwar hätten alle die Idee für sehr gut befunden, als dann bei einem Neubau aber tatsächlich Bäume weichen mussten und die Gewofag auf die vorweggenommene Ersatzpflanzung verwies, hieß es, das reiche nicht aus.

## MIETER BEHANDELN GEFLEGT ANLAGEN BESSER

Die Pflegekosten für die Grünflächen sind in München durch den Mietspiegel auf maximal 70 Cent/m<sup>2</sup> Wohnfläche gedeckelt. Den Rest übernimmt die Gewofag. Das ist vor allem bei den weitläufigen Anlagen aus den 30er-Jahren ein Riesenproblem. Deshalb laufen dort die Kosten als Instandhaltungskosten. Natürlich beobachtet Keßler, dass die Mieter sorgsamer mit den Außenanlagen umgehen, wenn sie ansprechend und gepflegt sind.

Kopfzerbrechen bereitet ihm jedoch, was mit Grünanlagen auf dem Dach passiert. Da in München Grundstücke knapp sind, wird so dicht wie möglich gebaut. Um

aber die vorgeschriebenen Freiflächen anzubieten, weichen die Bauträger aufs Dach aus. Dort sind die Gestehungskosten deutlich höher und auch die Pflege. „Wir wissen nicht, wie sich die Mieter auf den Dachflächen verhalten“, sagt Keßler. Stauden, Gemeinschaftsflächen, Spielgeräte, das alles ist denkbar. Was aber, wenn die Bewohner das Dach vorrangig zum Grillen nutzen? Wenn der Lärm die Mitbewohner stört? „Wir wissen nicht, was passiert. Das erste Projekt ist ein Experiment.“ Ein Experiment, auf dessen Ergebnis Keßler allerdings nicht warten kann. Die Gewofag baut auch an anderen Standorten in München neue Häuser mit Dachgärten. Ob sich Hausmeisterdienste auch aufs Dach trauen? Schwer zu sagen. Für gewiefte Garten- und Landschaftsbauunternehmen eröffnet sich dort aber ein kleiner, feiner Markt.

TEXT: **Thomas Jakob**, München

BILDER: **Gewofag** (3), **Johanna Sievers** (3), **Spalink-Sievers Landschaftsarchitekten** (1), **von Andrian-Werburg** (1), **HJR Immobilien** (1)



**Thomas  
JAKOB**

hat Landespflege an der TU München studiert und ein Tageszeitungsvolontariat bei der „Hessischen Niedersächsischen Allgemeinen“ in Kassel absolviert. Danach war er über 14 Jahre Redakteur bei der Fachzeitschrift „Garten + Landschaft“. Seit August 2015 ist er selbstständig als Journalist, PR-Berater und Projektmanager.

Kontakt: [th-jakob1@web.de](mailto:th-jakob1@web.de)



Forward  
Technology

Steigungen  
bis zu 36%



ohne lokale  
Emissionen



flüsterleise mit  
62,2 dB (A)

# SABO



Hohe  
Sicherheitsstandards



» Der Klügere hat  
den Bogen raus.«

[www.sabo-online.com](http://www.sabo-online.com)