

# wohnen

# 2.11

Zeitschrift  
der Wohnungswirtschaft  
Bayern

April 2011  
101. Jahrgang

---

**Vernetztes Wohnen als Antwort auf die alternde Gesellschaft**

Prof. Dr. Rolf G. Heinze

---

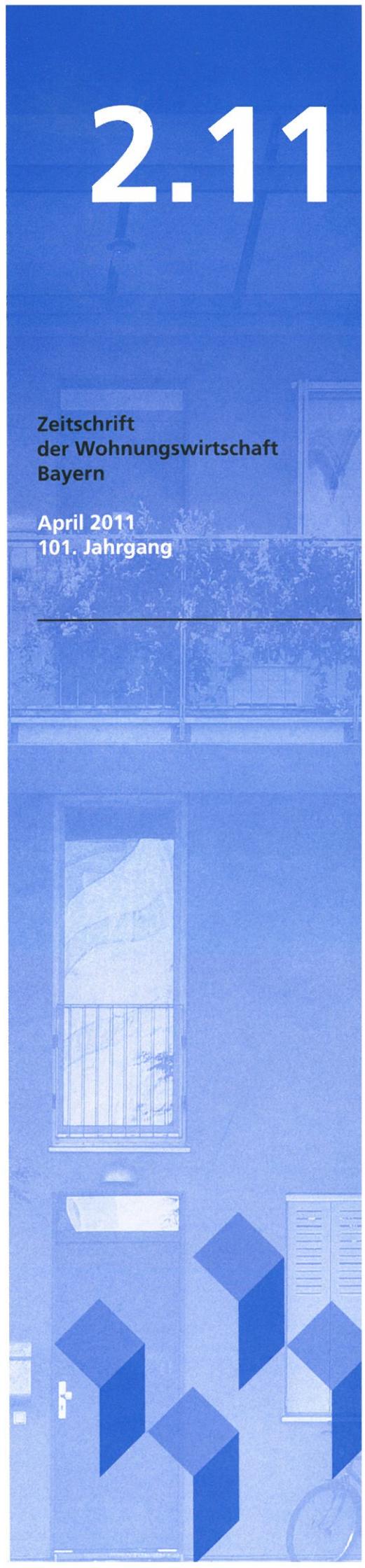
**Smart Metering für die Wohnungswirtschaft**

Erwin Ruoff

---

**Außerordentliche Mietvertragskündigung des Vermieters bei  
berechtigtem Interesse**

Dr. Peter Hitpaß



## Vernetztes Wohnen: Der Weg von Pilotprojekten hin zu Produkten und Geschäftsmodellen

Dr. Armin Hartmann

Wie werden wir in Zukunft wohnen? Vernetzte Haustechnik wird teilweise wie selbstverständlich dazu gehören. Doch wer kann sich solche Lösungen leisten und welche Funktionen können sich durchsetzen? Bisherige Projekte zeigen, dass Elemente aus den Bereichen Sicherheit und Energieeinsparung hier das größte Potential haben. Doch nicht die reine Technik sondern vielmehr die Verknüpfung zu damit in Zusammenhang stehenden Services und Dienstleistungen bergen die größten Chancen – speziell wenn ein breiter Markt wie der der Wohnungswirtschaft erschlossen werden soll. Dabei muss die Technik einfach sein, einzig mit dem Ziel, für jedermann einen Zugang zum Service Wohnen zu schaffen. Es gibt bereits eine Vielzahl von Projekten, eine echte Verbreitung fehlt bislang – warum? Sind fehlende Geschäftsmodelle das Problem und wie können solche Modelle künftig aussehen?

### Anforderungen aus Sicht der Branche

Der Wohnungsmarkt in Deutschland ist im Umbruch. Die zunehmende Individualisierung der Menschen, die demografische Entwicklung sowie Anforderungen neuer Lebensformen verlangen künftig ein deutlich differenzierteres Wohnungsangebot. Um langfristig attraktiven Wohnraum anbieten zu können, und so das eigene Bestehen zu sichern, müssen Wohnungsunterneh-

men zwangsläufig handeln. Neben klassischen Mitteln wie Modernisierungen bieten die Integration von einfacher Haustechnik und der Aufbau von wohnungsnahen Dienstleistungen im Wohnumfeld ein Mittel zur Kundenbindung und Steigerung der Attraktivität der Bestände. Auf einem sich ändernden Markt hat „der Kampf um den Mieter“ längst begonnen: zukünftig muss das Produkt „Wohnen“ statt nur die physikalische „Wohnung“ angeboten werden.

Bisher konnten Ansätze dazu in Einzelprojekten erprobt werden. Nun ist es an der Zeit, die Erkenntnisse zu verstetigen und eine Lösung für die unternehmerische Wohnungswirtschaft samt zugehöriger Geschäftsmodelle zu etablieren. Als Zielgruppe werden Wohnungsnutzer im weitesten Sinn gesehen, die im Rahmen eines monatlichen Mehrbetrages Funktionen aus den Bereichen Sicherheit, Komfort, Gesundheit und Pflege, Multimedia und Facility-Management nutzen können. Durch die Wohnungswirtschaft können durch die Ausstattung von Wohnanlagen bzw. größeren Wohngebieten viele abgeschlossene Wohneinheiten erreicht werden. Für Wohnungsunternehmen selbst liegt der Reiz in der Attraktivitätssteigerung der Bestände und damit in niedrigen Leerstands- und Fluktuationsquoten. Um Wohnungsunternehmen für die Integration vernetzter Techniken in ihren Beständen zu gewinnen, sollten folgende Anforderungen sowohl bei der Entwicklung von Systemen als auch

beim Aufbau zugehöriger Geschäftsmodelle Berücksichtigung finden:

### 1. Erkennbarer Nutzen – weg von technischen Spielereien

Bisherige Bemühungen und Projekte zeigen, dass unterstützende Technik nur dann akzeptiert und verwendet wird, wenn der Endanwender einen Nutzen für sich erkennt. Es sollte daher ein Vorgehen ausgehend von der Funktion und dem Nutzen hin zu den dafür benötigten Techniken erfolgen. Der Weg „was kann die Technik leisten und welche Funktionen können daraus abgeleitet werden“ erscheint hier der falsche zu sein.

### 2. Bezahlbarkeit der Lösungen

Die Wohnungswirtschaft ist eine extrem investitionsintensive Branche – jährlich werden hohe Milliardenbeträge alleine in Modernisierungsmaßnahmen umgesetzt. Die Investitionen werden jedoch durch Mieten refinanziert, so führt jede Maßnahme fast zwingend zu einer Mietanpassung. Damit technische Entwicklungen zu einer breiten Anwendung finden können, ist daher eine einfache Technik – die pro Wohnung nur eine überschaubare Investition erfordert – notwendig.



**Dr. Armin Hartmann**  
Hartmann Real Estate,  
Smart Living GmbH & Co. KG,  
Dortmund



Themenfelder „Ambient Assisted Living“ (Quelle: VDE)

### 3. Installation im Bestand und im bewohnten Zustand

Nicht nur angesichts des Bevölkerungsrückgangs hat sich das Neubauvolumen in den letzten Jahren deutlich verringert. Speziell in der unternehmerischen Wohnungswirtschaft sind Neubauten zur Vermietung die Ausnahme geworden. Fast alle Investitionen fließen in die Anpassung der Bestände an die kommenden Anforderungen. Vernetzte Technologie sollte diese Chance nutzen und muss daher Lösungen hervorbringen, die sich auch in bestehende Wohnungen einbringen lassen. Berücksichtigt werden muss dabei der Umstand, dass Menschen in den Wohnungen leben; eine umfangreiche Neuverkabelung oder aufwendige Unterputz-Installationen schließen sich damit aus.

### 4. Bedienbarkeit und Ausrichtung auf die realen Bedürfnisse

Immer mehr Wohnungen werden barrierearm ausgestattet. Die Anforderung an technische Lösungen ist es hier anzuschließen und eine auch technische Barrierefreiheit sicherzustellen. Insbesondere bei älteren und hilfebedürftigen Menschen kann eine Affinität zu neuen Techniken fast ausgeschlossen werden. Einfache Bedienkonzepte sind daher ein Muss. Weiterhin sollten die entstehenden Anwendungen auf die Wünsche und Bedürfnisse derer abgestellt sein, die davon profitieren sollen.

## Refinanzierung und Geschäftsmodelle

Zur Refinanzierung von Investitionen für vernetzte technische Lösungen in Wohnungen von Wohnungsunternehmen sind verschiedene Wege denkbar. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Einführung von hybriden Geschäftsmodellen, da nicht davon auszugehen ist, dass Mieter bereit sein werden, diese Investitionen alleine über eine höhere Miete zu finanzieren. Auch die Wohnungsunternehmen selbst erkennen zwar den eigenen Vorteil entsprechend ausgerüsteter Wohnungen durch eine bessere Vermietbarkeit, werden die notwendigen Investitionen aber auch nicht alleine schultern können. Das Ziel müssen freifinanziert funktionierende Modelle sein. Wie können die hybriden Modelle nun aussehen? Im Folgenden werden verschiedene Ansatzpunkte aufgezeigt:

### 1. Infrastruktur

Es ist durchaus denkbar und im Interesse der Wohnungsunternehmen in eine zukunftssichere Infrastruktur ihrer Bestände zu investieren. Die notwendigen Grundverkabelungen können so im Rahmen von Modernisierungen eingebracht werden. Die Grundverkabelung sollte dabei möglichst mit Multimediaverkabelungen kombiniert werden um Synergieeffekte zu erzielen. Die dann überschaubaren Mehrkosten für die Infrastruktur vernetzter Technologien können von den Wohnungsunternehmen als langfristige und wertsteigernde Investition gesehen werden. Die Finanzierung einer geeigneten Infrastruktur, die zukunftstauglich aber auf ein sinnvolles Maß reduziert ist, stellt somit eine lösbare Aufgabe dar.

### 2. Einmalige und laufende Kosten

Schwieriger wird es bei der Finanzierung der Systeme selbst, wobei hier in einmalige und laufende Kosten unterschieden werden muss. Dabei darf von einer geringen Bereitschaft durch-

schnittlicher Mieter ausgegangen werden. Es gilt daher Querfinanzierungsmöglichkeiten zu finden. Beispielhaft könnten die folgenden Punkte hier herangezogen werden.

### 3. Finanzierung über Dienstleister und Drittanbieter

In den meisten Fällen sollten vernetzte Systeme Wohnungen mit Dienstleistern und Anbietern sonstiger Leistungen koppeln. Diese Drittanbieter erhalten damit Zugang zu neuen Kunden und einen neuen Vertriebsweg. Dafür sollten sie bereit sein, einen Teil der Kosten für die Systeme und vor allem der laufenden Kosten zu tragen. Bisherige Projekte zeigen, dass die Bereitschaft dafür besteht. Viele Drittanbieter sind bereit, einen Teil ihres Umsatzes, der über vernetzte Systeme generiert wird, abzugeben. Die Bereitschaft, Systeme mit z.B. monatlichen Grundbeträgen mit zu finanzieren ist bislang nicht erkennbar.

### 4. Versicherungsmodelle

Es gibt verschiedene Ansatzpunkte für eine Technik-Versicherung für ältere Menschen. Für Wohnungsunternehmen bietet sich die Koppelung mit Versicherungen wie der Gebäudeversicherung oder der Hausratversicherung an. Die Verbindung mehrerer eigentlich unabhängiger Versicherungen zu neuartigen Produkten lässt sich verstärkt beobachten, die Erweiterung in den Bereich des vernetzten Wohnens ist daher denkbar. Modelle hierzu sind Stand heute noch nicht bekannt.

### 5. Genossenschaftsgedanke

Für Wohnungsgenossenschaften ist es wichtig, den Genossenschaftsgedanken fortzuführen. Mitglieder sehen diese Unternehmen nicht nur als Vermieter, sondern betrachten sich über die Mitgliedschaft als Teil einer Solidargemeinschaft. Wenn jeder aus dieser Gemeinschaft mit kleinen Beträgen, z.B. 10 Cent Mehrmiete pro Quadratmeter,

dazu beitragen kann, dass die Hilfebedürftigen aus der Gruppe unterstützt werden, ist die Bereitschaft dazu als recht hoch einzustufen. Die Unterstützung selbst kann dann ein bereits teilfinanziertes Hilfs-System sein.

## 6. Finanzierung über nicht technische Funktionen

Gelingt es Systeme anzubieten, die neben den technischen Funktionen weitere Mehrwerte bieten, kann hierüber eine Mitfinanzierung erfolgen. Als Beispiel sei hier das Thema Smart Metering genannt. Kann über die intelligente Nutzung und Steuerung von Verbrauchern im Haushalt Geld eingespart werden, kann dieses die vernetzten Systeme mittragen. Stand 2011 kann das allerdings noch nicht nachgewiesen werden, allerdings beschäftigt das Thema die Wohnungswirtschaft stark und es kann in Zukunft von funktionierenden Lösungen ausgegangen werden. Ein weiteres Beispiel ist die Nutzung von Solaranlagen, deren Einspeisevergütung zur Finanzierung von Systemen dienen könnte.

## 7. Baukostenzuschuss

Für barrierefreie Umbauten kann der sogenannte Baukostenzuschuss in Anspruch genommen werden – auch in Mietwohnungen. Eine Erweiterung des Katalogs der unterstützten Maßnahmen um vernetzte Hilfs-Systeme ist wünschenswert und kann zu einer deutlichen Verbreitung der Systeme beitragen.

Zusammenfassend zeigt sich, dass es durchaus Ansatzpunkte zur Finanzierung von vernetzten Wohnlösungen in der Wohnungswirtschaft gibt. Viele Unternehmen sind auch bereit, sich hier zu engagieren. Allerdings ist heute noch eine durchaus berechtigte Skepsis zu erkennen. Vernetzte Systeme müssen in laufenden Projekten noch den Beweis antreten, dass sie real zu einem längeren Verbleib des Einzelnen in der Wohnung führen – bislang basieren die Wünsche geringer Leerstände und zu-

friedener älterer Mieter auf Annahmen. Gelingt der Nachweis jedoch, sind Wohnungsunternehmen starke Partner für eine schnelle Verbreitung in der Fläche, die Basis für funktionierende Geschäftsmodelle.

## Beispiel eines vorhandenen Geschäftsmodells

Ein bereits etabliertes und in der Wohnungswirtschaft verbreitetes Geschäftsmodell ist das der Smart Living GmbH & Co. KG aus Dortmund. Hier werden mit einem einfachen technischen Ansatz Services, Informationen, Kommunikation und Sicherheitselemente in das Wohnumfeld eingebracht. Der Nutzer kann über das vorhandene Fernsehgerät darauf zugreifen und mit der gewohnten Fernbedienung die Angebote auswählen. Stand heute sind in vielzähligen freifinanzierten Projekten bereits mehrere hundert Wohneinheiten deutschlandweit mit dem System ausgestattet. Damit erscheint der Ansatz vielversprechend und hat das Potential zu einer weiteren Verbreitung – speziell, da die Projekte zeigen, dass eine Umsetzung auch ohne eine Förderung funktionieren kann. Einzige bauliche Voraussetzung ist ein vorhandener Internetanschluss, idealer Weise über ein rückkanalfähiges Breitbandkabel. Das System wurde Ende 2010 als bestes Produkt im Bereich „Vernetztes Leben“ ausgezeichnet. Weitere Informationen zu den Projekten, dem Konzept und den unterstützten Funktionen sind unter [www.smartliving-gmbh.de](http://www.smartliving-gmbh.de) zu finden.

Die Nutzung des TV-Geräts als Zugang zu lokalen Informationen und Diensten aus „meinem“ Quartier, einfach über die gewohnte Fernbedienung zu steuern, bietet einen viel versprechenden Ansatz des Vernetzten Wohnens. Durch den niederschweligen Technikeinsatz ist die Investition überschaubar und das System ist speziell für die nachträgliche Installation im Bestand konzipiert. Die Hemmschwelle zur Nutzung dieser Technologie wird durch das Endgerät „TV-Gerät“ deutlich herabgesetzt.



Vernetztes Wohnen mit Diensten und Services über den Fernseher (Quelle: Smart Living)

Mieter können mit „Smart Living“ auf einfachstem Weg Zugang zu lokalen und personalisierten Informationen erhalten, wohnungsnah Dienstleister aus ihrer Umgebung buchen und Bestellungen für Waren des täglichen Bedarfs ordern.

Der Anschluss ist auch an älteren Fernsehern problemlos möglich, der Wechsel vom Fernsehprogramm hin zum Service-Portal erfolgt durch einfaches Umschalten, so wie zu einem TV-Sender. Bei Interesse kann über das System auch direkt zum Vermieter, Dienstleister oder zu anderen Nutzern der Plattform Kontakt aufgenommen werden, bis hin zu einer „Schwarzen Brett“ Quartiersfunktion. Mit der Lokalität der Inhalte wird verstärkt auf den Aufbau und die Stärkung von Nachbarschaften gesetzt, was wiederum den Wohnungsunternehmen zu Gute kommt. Die Oberfläche erhält das individuelle Design des jeweiligen Wohnungsvermieters und die dargestellten Inhalte werden von Fall zu Fall auf die vorhandenen Rahmenbedingungen des Quartiers angepasst.