

„Nach wie vor ist die Wohnung ‚Höhle‘ und schützt die Intimsphäre.“



## Home Story

**DER STREITBARE PROFESSOR** ■ Vom verstorbenen Emil Bast, einem der großen Wohnungsbauträger an Rhein und Ruhr, wird berichtet, dass er jede seiner von ihm gebauten Wohnungen inspiziert habe und – falls erforderlich – Anweisungen gab, wie eine Wohnung aufzuwerten sei. Die von ihm verkörperte Wohnkultur hat er mit ins Grab genommen. Kein Wunder also, dass in „Wohnst Du noch oder lebst Du schon“-Zeiten eine ganze Generation Wohnkultur mit Ikea verwechselt.

**M**it Adams und Evas Rauswurf aus dem Paradies fing das Drama der Menschen an: Neben der Sorge um die tägliche Nahrung mussten die Menschen sich jetzt auch selbst um den Schutz vor Witterung und Angriffen von wilden Tieren kümmern. In Höhlen und anderen, der Natur abgerungenen Schutzbehäusungen, zogen sich die Menschen zurück und schufen sich einen Raum für ihre Privatsphäre.

In Jahrhunderten und Jahrtausenden entwickelten Menschen immer mehr Phantasie, um die „dritte Haut“ so gemütlich und angenehm wie möglich zu gestalten. Baumeister wurden zum Sachwalter der Bauherren. Doch der Schuh der Baumeister ist für viele Architekten heute viel zu groß.

Zu Beginn der Industrialisierung erkannte man die Bedeutung der Schaffung von Wohnraum im großen Stil.

Mit großen Wohnsiedlungen für die Betriebsangehörigen banden Unternehmer – so etwas gab es damals noch – ihre Arbeiter an das Unternehmen und zeigten ihrerseits soziale Verantwortung. Die Entwicklung des sozialen Wohnungsbaus und der gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaften ging in die gleiche Richtung.

Bei dem heutigen Immobilienmanager fängt erst ab ein paar hundert Woh-

nungen das Denken überhaupt an. Und so addieren sich die vielen Einfamilienhäuser und Wohnungen in kleineren und größeren Gemengelage doch zu einem beachtlichen Vermögensbestand.

Das Verschachern kommunaler oder landeseigener Wohnungsbaubestände dokumentiert als Kontrapunkt, dass die Politik sich nicht mehr ihrer Verantwortung bewusst ist. Aber nach wie vor ist die Wohnung „Höhle“ und schützt die Intimsphäre. Dieser Schutzraum wird, wenn die Finanzkrise sich weiter entwickelt, ein noch wichtigeres und für manchen das letzte Refugium.

Während es an einigen wenigen Standorten, nämlich dort, wo Arbeit nachgefragt wird, und dort, wo die Stadtoberen schon heute den Grundstein für Aufenthaltsqualität und für eine ausgeglichene Alterstruktur gelegt haben, rege Neubauaktivitäten geben wird und Bestandsgebäude saniert werden, wird an vielen anderen Standorten Leerstand von Abbruch abgelöst.

Mit viel Phantasie werden Architekten und Bauherren um Wohnungsnachfrager werben. Ob aus Marketingaspekten oder aus Überzeugung werden Produkte mit

mehr Sicherheit, Service und Komfort angeboten: Vom „Wohnen plus“ bis hin zum „Car Loft“, bei dem man sein Liebling Auto quasi mit ins Schlafzimmer nehmen kann. Hub- und Wohnraum scheinen miteinander versöhnt.


Ökologische Aspekte werden auch im Wohnungsbau noch stärker Einzug halten. Grauwasser- und Solarnutzung sind nur einige Beispiele für mehr Nachhaltigkeit im Wohnungsbau.

Wird die „Gated Community“, bei der sich die Bewohner je nach Sichtweise einschließen oder die anderen ausschließen, in einer Gesellschaft, in der arm und reich immer weiter auseinander klaffen, die neue Alternative sein? Sind die „Gated Communities“ dann die Vorboten weiterer Segregation oder gar Gettoisierung? Und die Armen wohnen dann wie in Japan in aufeinander gestapelten Bettlagerstätten, die an die Zwischenlagerung von Leichen in der Rechtsmedizin erinnern.

Bei aller Kreativität der jetzigen Architektengeneration wird man deren Gebäude daran messen, ob das, was auf Plänen noch so schön aussieht, auch bewohnbar ist. Oder werden, weil die

Nachfrage so groß ist, wieder Gebäude tiefen geplant, die nicht mehr mit natürlichem Licht ausleuchtbar sind oder Grundrisse, die zwar Emotionen wecken, aber leider nicht möblierbar sind. Schöne Außenfassaden, die aber zu katastrophalen Grundrissen im Inneren führen – wie die Kleihues Architektur in der Berliner Wasserstadt – sind nah dran, einen Straftatbestand zu erfüllen.

Ach, würde doch an dem Grab des Emil Barth wie beim Herrn von Ribbeck auf Ribbeck im Havelland ein Birnbaum erwachsen, dessen Früchte in den heutigen Wohnungsbauträgern die Erkenntnis von Gut und Böse weckten!

Müsste so mancher Architekt in den Wohnungen, die er geplant hat, auch wohnen, so müsste man ihn anketten, weil er das freiwillig nicht ertragen könnte. 

**Professor Dr. Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert.**

[www.der-streitbare-professor.de](http://www.der-streitbare-professor.de)

immobilien**manager**. entscheidend für entscheidender.

## ABSOLUT KORREKT: DIE IMMOBILIENMANAGER MEDIENCOMBI

immobilienmanager.magazin

immobilienmanager.online

immobilienmanager.whoiswho

Um in den Genuss eines Rabattes zu kommen, musste man bislang für jedes Produkt einen eigenen Abschluss erwirtschaften. Allein beim immobilien**manager** also mindestens drei Schaltungen, um 5% Rabatt zu bekommen. Mit der Mediencombi kommen Sie schneller in die Rabattstaffel und haben den Vorteil, dass Sie Ihre Zielgruppe mehrmedial ansprechen und dabei auch noch unterschiedliche Nutzerverhalten bedienen.


### Angebotsbeispiel

**Medium:** immobilienmanager.magazin  
**Format:** 1/1 Seite  
**Maße:** 216 x 303 mm inkl. 3 mm Beschnitt  
**Preis:** € 8.321,-

**Medium:** immobilienmanager.online  
**Format:** Fullsize Banner  
**Maße:** 468 x 60 Pixel  
**Preis:** € 2.660,- = Preis für einen Monat auf Schlagzeilen  
[www.immobilienmanager.de](http://www.immobilienmanager.de)

**Medium:** immobilienmanager.whoiswho  
**Format:** 1/1 Seite  
**Preis:** € 5.490,- = Preis für ein Jahr im einzigen Branchenverzeichnis der Immobilienwirtschaft

**Paket Preis:** € 16.471,-  
**Rabatt:** 5% (= € 823,55)  
**Preis nach Rabatt:** € 15.647,45  
Alle angegebenen Preise zzgl. ges. Mehrwertsteuer

 **Tel. +49(0)221 5497 135 · Fax +49(0)221 5497 6135**  
**[anzeigen@immobilienmanager.de](mailto:anzeigen@immobilienmanager.de) · [www.immobilienmanager.de](http://www.immobilienmanager.de)**

 **immobilienmanager**verlag  
entscheidend für entscheidender