

„WIR MACHEN ES, WEIL ES SICH RECHNET.“

Interview mit Frank Junker

Frankfurt gilt als die Hauptstadt des Passivhauses. Das hat vor allem mit dem Beschluss der Stadtverordnetenversammlung aus dem Jahr 2007 zu tun, seit dem städtische Gebäude grundsätzlich im Passivhausstandard gebaut werden müssen. Was wenige wissen: Zuvor schon begann ein gewichtiges städtisches Unternehmen, die ABG FRANKFURT HOLDING GmbH, als Pionier innerhalb der Mainmetropole seine Gebäude als Passivhäuser auszuführen. Die ABG stellt mit rund 50 000 Wohnungen in ihrem Bestand Wohnraum für fast ein Viertel der Frankfurter Bevölkerung und baut Jahr für Jahr über 500 weitere Wohnungen – konsequent im Passivhausstandard.

Johannes Laible wollte von Frank Junker, dem Geschäftsführer der ABG FRANKFURT HOLDING wissen, ob das Passivhaus für die ABG als Schwergewicht des Wohnungsbaus auch betriebswirtschaftlich Sinn macht.

Johannes Laible: „Lohnt sich das Passivhaus denn auch für ein wohnungswirtschaftliches Unternehmen, wie die ABG eines ist?“

/// Frank Junker: „Klare Antwort: Ja! Wenn es sich nicht lohnen würde, würden wir keine Passivhäuser realisieren. Das lässt sich auch ganz einfach erläutern: Wir sind ein Wirtschaftsunternehmen und alle Investitionen, die wir tätigen, müssen sich für sich selbst rechnen. Wie jedes ordentliche Unternehmen erstellen wir vor Beginn einer Maßnahme eine Investitionsrechnung, und wenn diese zu dem Ergebnis kommt, dass das Objekt wirtschaftlich tragfähig ist, wird es realisiert. Und das ist bei allen Passivhausobjekten, die wir umgesetzt haben – mittlerweile sind wir bei über 1500 Wohneinheiten angelangt – ganz eindeutig der Fall. Der Markt nimmt die Objekte, die wir bisher in Frankfurt erbaut haben, bestens auf. Das Passivhaus ist ein sich gut rechnendes Produkt für den Investor – in diesem Fall für die ABG – und insofern sind andere Marktteilnehmer aufgefordert, dem Beispiel der ABG und der Stadt Frankfurt zu folgen.“

„Die Passivhausplanung ist ja durchaus aufwendiger als bei herkömmlichen Gebäuden, die Baukosten sind beim Passivhaus auch noch höher. Geht das bei der ABG im Rahmen der allgemeinen Verwaltungskosten, quasi im „Grundrauschen“ unter?“

„Nein, das kalkulieren wir seriös in die Objektkosten ein. Wir haben bei unseren Passivhäusern sehr hohe Qualitätsanforderungen – sowohl bei Sozialwohnungen, die wir bereits im Passivhausstandard gebaut haben, als auch bei hochpreisigen Eigentumswohnungen. Dadurch entstehen uns gegenüber einem Gebäude nach gültiger Energieeinsparverordnung Mehrkosten im Bereich von 5-7 %. Mehr macht das bei den Planungen, wie wir sie auslegen, nicht mehr aus. Diese Mehrkosten muss im-

mer das Objekt selbst tragen. Jedes Objekt muss sich für sich selbst rechnen und das tut es auch. Es gibt keine Quersubventionierung; die ist auch gar nicht notwendig.“

„Wie mühsam ist es denn für die ABG, den Kunden das Passivhaus schmackhaft zu machen?“

„Im Hinblick auf die Kunden, also die Mieter oder Käufer einer Eigentumswohnung, ist es alles andere als mühsam – ganz im Gegenteil: Es gibt viele Interessenten, die sich initiativ bei uns melden und direkt ihren Kauf- oder Mietwunsch äußern, wenn sie in der Zeitung lesen, dass wir an einer neuen Projektierung arbeiten. Das ist auch nicht verwunderlich, denn es ist ja eine ganz einfache Technik, mit der sich der Mieter auseinanderzusetzen hat. Er bedient eine Temperaturregelung in der Wohnung, wie bei jeder anderen Wohnung auch – viel mehr ist nicht zu beachten. Insbesondere stammen die Geschichten, wonach man kein Fenster öffnen dürfe oder es im Winter kalt sei, aus dem Bereich der Fabel. Wir profitieren als Unternehmen von unseren Passivhäusern also auch durch niedrigere Marketingkosten.“

„Gilt das für Käufer wie Mieter gleichermaßen?“

„Ja! Schauen wir uns zunächst den Kauf anhand zweier Beispiele an: Wir haben im September 2011 das Eigentumswohnungsprojekt „Naxos“ im Frankfurter Ostend gestartet. Für die 62 Eigentumswohnungen haben wir keine einzige Annonce geschaltet, aber über 600 Interessensbekundungen bekommen. Das hat dazu geführt, dass alle Wohnungen innerhalb von drei Wochen nach Vertriebsstart verkauft waren. Und ganz aktuell: In Frankfurt-Bockenheim entstehen in einem ersten Bauabschnitt 220 Wohnungen, davon 79 Eigentumswohnungen, für die wir bereits über 1300 Interessensbekundungen haben. Der Markt nimmt das also hervorragend auf, weil man weiß, dass die ABG Passivhäuser baut, die qualitativ hochwertig sind und einen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Das betrifft die Mietwohnungen gleichermaßen, die häufig schon vor dem Vermietungsstart überzeichnet sind. Dies liegt daran, dass der Mieter weiß, dass er in Passivhäusern nicht mit laufend steigenden Betriebskosten rechnen muss. Denn Heizkosten finden bei diesen Objekten so gut wie gar nicht statt; in einigen Objekten der ABG werden die Heizkosten gar nicht mehr abgerechnet, sondern sind bereits in der Nettokaltmiete inkludiert.“

„Hält die Begeisterung der Mieter und Käufer auch nach dem Einzug noch an? Oder anders gefragt: Wie hoch ist denn die Fluktuation Ihrer Bewohner und damit das Leerstandsrisiko für die ABG?“

„Die Fluktuation ist gering – geringer als bei anderen Objekten. Wir haben eine übliche Fluktuation in Frankfurt zwischen 6

und 8 %, das ist schon relativ niedrig und bei den Passivhäusern noch niedriger. Die Zufriedenheit der Mieter zeigt sich auch immer wieder, wenn die Presse bei den Bewohnern nachfragt, wie wohl diese sich im Passivhaus fühlen, und sich Bewohner dann äußern, dass sie die Entscheidung für das Passivhaus aufgrund des angenehmen Raumklimas und der geringen Heizkosten immer wieder so treffen würden.“

„Das heißt, die ABG kann bei ihren Passivhäusern mit stabileren Mieteinnahmen kalkulieren, was ein betriebswirtschaftlicher Vorteil ist.“

„Das ist absolut ein Vorteil. Zumal wir bei der noch vorhandenen Fluktuation keinerlei Probleme haben, wieder Mieter zu finden. Ganz im Gegenteil – die Wohnungen sind in Windeseile wieder vermietet, womit das Leerstandsrisiko gegen null tendiert. Und aus Sicht der ABG als Investor kommt noch hinzu, dass wir bei den Passivhauswohnungen ein höheres Mietsteigerungspotenzial als bei normalen Wohnungen haben.“

„Was halten Sie von dem Argument mancher Kritiker, wonach mit Passivhauswohnungen ein Standard geschaffen wird, der für den durchschnittlichen Mieter nicht mehr bezahlbar ist?“

„Sie müssen wissen, in Frankfurt sind die Mieten generell hoch, ähnlich wie in Hamburg, Düsseldorf, Stuttgart oder München. Das hat aber nicht alleine etwas mit den Baukosten zu tun, sondern insbesondere mit den sehr hohen Grundstückskosten. Trotzdem ist es für uns möglich, dass wir bei einer auskömmlichen Rendite den Markt nicht ganz ausschöpfen. Es gibt zum Beispiel Investoren in Frankfurt, die in teuren Lagen 16 Euro Nettokaltmiete verlangen, und zwar in Gebäuden, die nicht dem Passivhausstandard entsprechen. Wir verlangen in unseren Passivhauswohnungen in einer vergleichbaren Lage – nämlich im sehr teuren Frankfurter Westend – eine Inklusivmiete, das heißt einschließlich Heizkosten und Einbauküche, von 13 Euro. Der Markt würde 16 oder 17 Euro hergeben, aber wir reizen den Markt nicht aus. In günstigeren Lagen liegen wir bei 11,50 Euro, während andere Investoren mit 13 oder 14 Euro in den Markt gehen.

Wir bauen aber auch im sozialen Wohnungsbau und außerdem im Rahmen des Frankfurter Mittelstandsprogramms. Davon profitieren Mieter, die mit ihrem Einkommen über dem ersten Förderweg liegen; diese zahlen dann eine Nettokaltmiete von ca. 8,50 Euro. Und das alles ist mit dem Passivhaus bestens darstellbar.“

„Geben Sie uns bitte noch einen kurzen Einblick in den Fahrplan der ABG. In welchem Tempo und in welcher Zahl werden Sie künftig Neubauwohnungen und Bestandssanierungen in Passivhausqualität umsetzen?“

„Wir haben derzeit ein jährliches Neubauvolumen zwischen 500 und 700 Wohnungen, die alle im Passivhausstandard entstehen. Das geht in den nächsten Jahren weiter. Darin ist ein ganz großes Projekt noch gar nicht enthalten: Wir bauen in Frankfurt Bockenheim auf dem ehemaligen Universitätsareal rund 1500 Wohnungen, bei denen wir den Passivhausstandard noch weiter optimieren und zu einem CO₂-neutralen Quartier kommen wollen – Basis bleibt aber immer das Passivhaus.

Beim Bestand versuchen wir, möglichst den Passivhausstandard zu erreichen. Dies ist aber nicht ganz so einfach, weil dann die Mieterinnen und Mieter während der grundlegenden Sanierung ausziehen müssten, was in einem Markt wie Frankfurt nicht ganz so einfach zu realisieren ist. Mittlerweile gibt es um die 100 Wohnungen, die wir auf den Passivhausstandard saniert haben, und es gilt die gleiche Aussage wie beim Neubau: Wir machen es, weil es sich rechnet!“

„Vielen Dank, Herr Junker, für dieses Interview.“



Foto: ABG

FRANK JUNKER

Geschäftsführer der ABG FRANKFURT HOLDING GmbH, ist als Jurist und kluger Rechner vom Passivhaus im Geschosswohnungsbau überzeugt.