

TDM DEKARBONISIERUNG GROSSER GEBÄUDEBESTÄNDE

# S<sup>3</sup> – Standortbestimmung Serielle Sanierung

Die serielle Sanierung kann ein großer Hebel zur Erreichung hoher Sanierungsraten sowie deutlicher CO<sub>2</sub>-Reduktionen sein. Wohnungsunternehmen, GdW und der Dienstleister Eco2nomy untersuchen aktuell im Projekt S<sup>3</sup>, wie leistungsfähig serielle Sanierung und was künftig zu erwarten ist.

Von Dr. Martin Handschuh

**S**eit September 2023 arbeiten neun Wohnungsunternehmen aus Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg daran, sich ein gemeinsames Bild über die aktuelle Leistungsfähigkeit serieller Sanierung zu verschaffen. In Zusammenarbeit mit dem GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., dem Dekarbonisierungsdienstleister Eco2nomy GmbH und dem Energiesprong-Team der Deutschen Energieagentur (Dena) haben sie allesamt Quartiere identifiziert, die für eine serielle Sanierung geeignet sind. Zur Schaffung von Markttransparenz konkretisieren sie gemeinsam mit relevanten Lösungsanbietern Sanierungsvarianten für ausgewählte Quartiere. In zwei Wellen stehen dabei neun Quartiere mit mehr als 450 Wohnungen und knapp 30.000 m<sup>2</sup> beheizter Wohnfläche auf der Agenda.

Bislang wurden im Rahmen der ersten Welle des Projekts von neun Anbietern Sanierungsvorschläge für vier Quartiere erarbeitet und in gemeinsamen „Innovations- und Lösungsworkshops“ mit Management- und Expertenteams aus den Wohnungsunternehmen diskutiert. Bei diesen Quartieren stehen aktuell Machbarkeitsstudien sowie die operative Umsetzung an.

Fünf weitere Quartiere sind Teil der zweiten Projektwelle, für die derzeit Sanierungsvorschläge von



**Dr. Martin Handschuh**  
Geschäftsführer  
Eco2nomy GmbH  
STUTTGART

13 Anbietern konzipiert werden. Erste Ergebnisse werden gemeinsam mit den Wohnungsunternehmen im April und Mai 2024 besprochen. Auch hier folgen anschließend Machbarkeitsstudien und die operative Umsetzung.

## 20 % der Gebäude geeignet

Im ersten Schritt wurden in den Gebäudebeständen der teilnehmenden Wohnungsunternehmen all die Gebäude, für die in den kommenden Jahren die energetische Sanierung ansteht, in Bezug auf ihre Tauglichkeit für die serielle Sanierung strukturiert bewertet. Dabei wurden die seitens des Dena-Energiesprong-Teams empfohlenen Kriterien angewendet:

- mehr als 1.000 m<sup>2</sup> Wohnfläche,
- zwei bis acht Etagen,
- kein Denkmal- oder Ensembleschutz,
- einfache Kubatur und einfache Fassadenstruktur,
- einfache Anfahrbarkeit,
- wenig Baumbestand,
- Standmöglichkeit für Kran, Gerüst et cetera,
- kein bisheriges Contracting.

In Einklang mit dem sogenannten Worst-First-Ansatz handelt es sich bei Objekten mit umfassendem kurzfristigem Sanierungsbedarf vor allem um Gebäude mit vergleichsweise hohen Energieverbräuchen und CO<sub>2</sub>-Emissionen sowie in der Regel ebenfalls kurzfristigen technischen Handlungsbedarfen, beispielsweise dem Ersatz von bestehenden Heizungsanlagen und/oder Fenstern kurz vor dem Erreichen der technischen Lebensdauer.

Bei dem untersuchten Gebäudebestand ergab der systematische Kriterienabgleich eine grundsätzliche Eignung von etwa einem Viertel der betrachteten Gebäude. Im Rahmen des Projekts wurden insgesamt 857 in den nächsten Jahren energetisch zu sanierende Gebäude betrachtet und bewertet. 228 Gebäude davon sind – Stand heute – gut für serielle Sanierung geeignet. Relevante Kriterien, die bei dieser Gebäudegruppe gegen eine serielle Sanierung sprechen, sind oftmals Denkmal- und Ensembleschutz, unzureichende Gebäudegröße sowie eine schwierige Erreichbarkeit beziehungsweise eine absehbar komplexe Baustellenlogistik.

Unter der dem Worst-First-Ansatz entsprechenden Annahme, dass später anzugehende Gebäude in aller Regel weniger umfassende Sanierungsmaßnahmen erfordern (zum Beispiel nur auf einzelne Gewerke der Gebäudehülle fokussierte Dämmmaßnahmen im Gegensatz zu energetischen Vollsanierungen), ist davon auszugehen, dass etwa 20 % der betrachteten Gebäudebestände zum jetzigen Stand grundsätzlich für die serielle Sanierung geeignet sind (siehe hierzu Abbildung 1). Technologische (Weiter-) Entwicklungen können und werden diese Quote zukünftig vermutlich steigern.

**Vielfältige offensichtliche Vorteile**

Etliche Vorteile der seriellen Sanierung gegenüber einer konventionellen Sanierung liegen klar auf der Hand. Sie wurden im Rahmen der Projektarbeit allesamt deutlich:

- attraktive Förderkonditionen: mittels serieller Sanierung erreichbarer Förderbonus für Effizienzhaus-55- und Effizienzhaus-40-Sanierung,
- strukturelle Reduktion des Arbeitsaufwands auf der Baustelle durch die Verlagerung der Wertschöpfung in die Fabriken und dabei die Verkürzung von Bauzeiten respektive die Reduzierung erforderlicher Interventionen auf der Baustelle,
- strukturelle Vorteile für mehr Präzision und Qualität bei der Ausführung durch die Vorfertigung in der Fabrik mit definierten (Rahmen-) Bedingungen

**Teilnehmende Wohnungsunternehmen**

An dem Projekt S<sup>3</sup> nehmen gemeinsam mit dem GdW und Eco2nomy folgende Unternehmen teil:

- Baugenossenschaft Biberach eG
- Bocholter Heimbau eG
- Beamten-Wohnungs-Baugenossenschaft eG Düsseldorf
- Kreisbaugesellschaft Heidenheim GmbH
- KHW Kommunale Haus und Wohnen GmbH Rheda-Wiedenbrück
- Wohnungsbaugenossenschaft Erkrath eG
- Wohnungsgenossenschaft Düsseldorf-Ost eG
- Wohn + Stadtbau Wohnungsunternehmen der Stadt Münster GmbH
- Wohnbau eG Essen

Abb. 1:

**„Sweet Spot“ der für die serielle Sanierung geeigneten Gebäude**

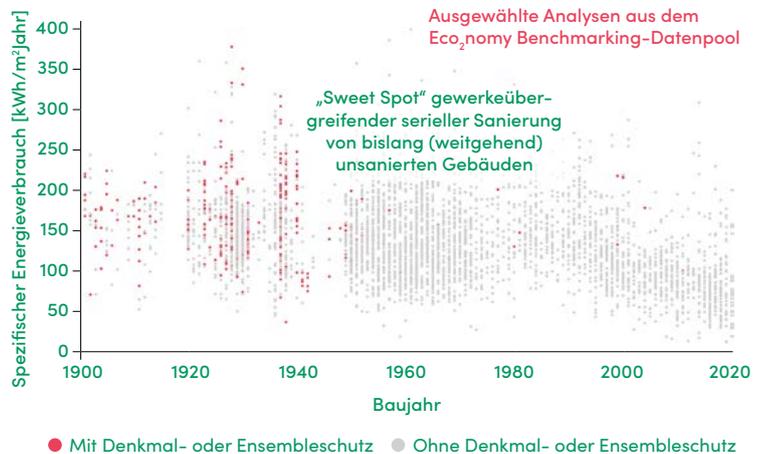
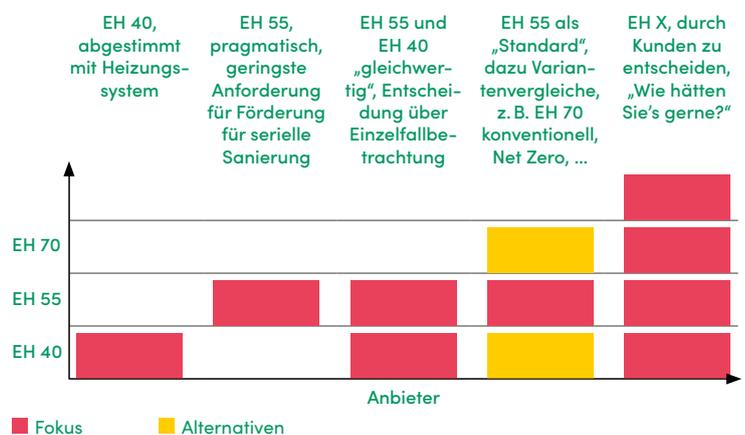


Abb. 2:

**Angebotvergleich: angestrebte Effizienzhausstandards**

Substanzielle Heterogenität der angebotenen Lösungen für ein ausgewähltes Quartier. Beispiel: Besprochene Energieeffizienzhaus-Standards (EH) nach der energetischen Sanierung



im Gegensatz zum nur moderat steuerbaren, dezentralen Arbeiten auf der Baustelle,

- einfacher umsetzbare ansprechende Fassaden- und Dachgestaltungen jenseits der „klassischen“ Wärmedämmverbundsystem-Fassaden,
- umfassende, integrierte GU- beziehungsweise GÜ-Leistungsangebote mit substanzieller Entlastung der Immobilieneigentümer.

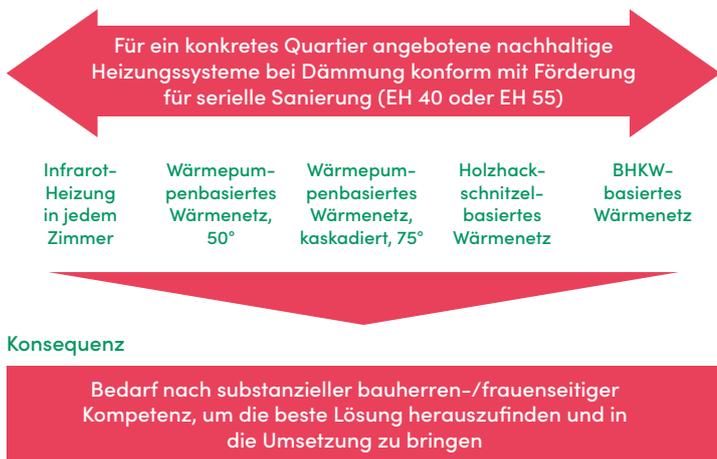
Im Rahmen der anstehenden Umsetzungsprojekte sind weitere Punkte zu analysieren beziehungsweise zu belegen – insbesondere ob,

- schnellere respektive „feinchirurgische“ Eingriffe an den Gebäuden und in die Wohnungen sowie >

Abb. 3:

## Angebotsvergleich: vorgeschlagene Heizsysteme

Substanzielle Heterogenität der angebotenen Lösungen für ein ausgewähltes Quartier. Beispiel: Nachhaltige Quartiersversorgung



- „Vollsanierungen im bewohnten Zustand“ möglich werden und ob
- eine bessere „Kunden- und Mieter-Experience“ gelingt.

### Heterogenität der Sanierungsvarianten

Auffällig ist, dass sich die seitens der Anbieter vorgeschlagenen Sanierungskonzepte massiv unterscheiden. Auch wenn bisher von den Gebäudeeigenschaften gesprochen wird, muss nochmal betont werden, dass es sich natürlich nicht um Einzelsanierungen

handelt, sondern um die Erneuerung mehrerer Gebäude, Gebäudeensembles und Wohngebäude im Quartierskontext.

Die Abbildungen 2 und 3 zeigen für ein beispielhaft ausgewähltes Quartier die Vielfalt der vorgeschlagenen Effizienzhaussanierungen sowie Versorgungslösungen. Verschiedene Anbieter schlagen ganz unterschiedliche Sanierungsvarianten vor, die zum Teil mit erheblichen Unterschieden bei den Investitions- und laufenden (Brennstoff-)Kosten verbunden sind.

Klar feststellen lässt sich: Bauherrenseitige Kompetenzen und die systematische Bewertung der verschiedenen Konzepte sind essenziell. Ausschließlich mit einem einzelnen Anbieter zusammenzuarbeiten und/oder nur eine einzelne Sanierungsvariante vertieft zu betrachten, birgt die Gefahr, zu keinem Optimum zu kommen. Die Beratungsmatrix in Abbildung 4 verdeutlicht eine Art Stufenmodell für eine Darstellung von Anbieterprofilen und ihre Bewertung.

### Preisstruktur der Angebote

Die große Varianz der Sanierungsvarianten verschiedener Anbieter kommt nicht nur bei der inhaltlichen Ausgestaltung zum Ausdruck. Auch die angebotenen Preise variieren stark.

In Bezug auf die indikativen Angebote der Anbieter lässt sich Folgendes festhalten: Ohne den Extra-Förderbonus für die serielle Sanierung sind die aktuell vorliegenden Angebote in keinem Fall preislich wettbewerbsfähig mit einer konventionellen Sanierung. Mit der Förderung sind die seriellen Sanierungsangebote von ausgewählten – jedoch nicht von allen – Anbietern preislich wettbewerbsfähig. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der seriellen Sanierung steigt bei großen Quartieren sowie bei großen

Abb. 4:

## Bewertungsmatrix für Anbieterprofile

Kategorien	„Das muss besser gehen“	„Auf gutem Weg“	„Serieller Sanierungs-Superstar“
Kompetenz	· Newcomer · zu wenig Bau-/Sanierungsexpertise	· Vereinzelt Referenzprojekte · Umfassende Expertise	· Vielfältige, erfolgreich realisierte Projekte; umfassende Expertise
Kundenorientierung	· Kein Eingehen auf Kunden(wünsche) · „Generische Folienschlacht“	· Eingehen auf Kundenwünsche · Beschäftigung mit dem zu sanierenden Gebäude/Quartier	· Eingehen auf Kundenwünsche · Intensive Beschäftigung mit dem zu sanierenden Gebäude/Quartier · Bestreben, vollumfassend zu helfen
Konzept-/Lösungsbeschreibung	· Unkonkrete Beschreibung · „Vieles bleibt offen“	· Darstellung verschiedener Grobkonzepte/-varianten	· Konkrete Beschreibung der Konzepte
Darstellung des Angebots (Kosten/Nutzen)	· Keine Quantifizierung	· Pauschalquantifizierung · „Teilquantifizierung“ von Teilleistungen	· Nachvollziehbare Quantifizierung auf Gewerkeebene · Vollkostendarstellung (ggf. mit Bandbreiten) und Erläuterungen · Kosten- und Nutzenquantifizierung für Mieter/Vermieter
Hinweise zu Förderung	· rein quantitative Hinweise auf Fördermöglichkeiten	· Angabe grober Bandbreiten der Förderung	· Hinweis zu Förderprogrammen · Nachvollziehbare Quantifizierung
Stimmigkeit und Nachvollziehbarkeit der Lösung(en)	· Inkonsistente Lösungsansätze · Offensichtlich zu teure (Teil-)Lösungen	· Solide Lösungen · Ausgewählte Referenzbeispiele	· Innovative, wegweisende Lösungen · Überzeugende Referenzbeispiele

## Checkliste: Was hilft bei der Prüfung und beim Vorantreiben serieller Sanierungsprojekte?

Folgende Empfehlungen für Wohnungsunternehmen haben sich bei der Analyse von Angeboten sowie bei den Expertengesprächen herauskristallisiert:

### „Serielle Sanierungschecks“ sowie Gebäude- und Quartiersauswahl anbieterunabhängig durchführen

Die Erfahrungen der projektbeteiligten Unternehmen zeigen klar: Von Anbietern serieller Sanierung durchgeführte „serielle Sanierungschecks“ führen dazu, dass genau die Gebäude priorisiert werden, die gut zu den Lösungen des Anbieters passen. Andere Gebäude, die gegebenenfalls durch andere Anbieter hervorragend saniert werden könnten, kommen nicht auf die Agenda.

### Sanierungsstrategie mit wohnungswirtschaftlicher Perspektive klar definieren

Serielle Sanierung konzentriert sich auf die Dekarbonisierung: Deshalb stehen die Gebäudehülle und Systeme für eine nachhaltige Energieversorgung im Fokus. Wie bei konventionellen Sanierungs- und Modernisierungsprojekten auch, kommen häufig zusätzliche Maßnahmen in den Wohnungen, an den Gebäuden und im Wohnumfeld (barrierearmer Umbau, Strangsanierung et cetera) hinzu. Diese sind gesamtheitlich abzustimmen.

### Mit zahlreichen Anbietern Kontakt aufnehmen und grobe Sanierungsvarianten inklusive Quantifizierung aufzeigen lassen

Die Ergebnisse des S<sup>3</sup>-Projekts verdeutlichen die große Vielfalt angebotener Sanierungsvarianten und -preise. Nur wer verschiedene Varianten systematisch prüft, hat eine relevante Chance, zu wirklich vorteilhaften Lösungen zu kommen.

### Varianten strukturiert und aus verschiedenen Perspektiven vergleichen

Wichtig ist die Bewertung aus ökologischer und wirtschaftlicher Perspektive – Letzteres wiederum aus Mieter- und aus Vermieterperspektive. Nur so sind die finanzielle Tragfähigkeit und die Sozialverträglichkeit grundsätzlich planbar.

### Machbarkeitsstudien nur beauftragen, wenn indikative Preise auf Gewerkeebene und klare Aussagen zur Förderung vorliegen

Wenn Anbieter keine oder nur aggregierte, gewerkeübergreifende Preise nennen, bevor sie für Machbarkeitsstudien beauftragt werden wollen, besteht die Gefahr von bösen Überraschungen im Laufe des Prozessfortschritts. Deshalb gilt es, den Preisrahmen frühzeitig sowie szenario- und variantenbasiert gemeinsam abzustecken.

Gebäudekörpern mit einfacher Kubatur und ab drei bis vier Geschossen. Bei kleinen Gebäuden mit zwei Geschossen fällt sie deutlich ab.

Auf Ebene der Einzelgewerke treten zum Teil massive Preisunterschiede von einigen hundert Prozent (!) auf – unter anderem aufgrund unterschiedlicher Maßnahmenvorschläge und -umfänge, insbesondere bei nachhaltigen Heizungssystemen sowie bei Dachdämmung, -modernisierung oder -ausbau.

Auch hieraus folgt: Es lohnt sich, verschiedene Anbieter und verschiedene Sanierungsvarianten konsequent zu vergleichen (siehe auch nebenstehende Checkliste). Das steigert die Chance, zu wirklich guten Angeboten zu kommen und keine Optionen zu verpassen. Wer bereits in der Sondierungsphase nur mit einem Anbieter spricht und arbeitet, läuft Gefahr, mehr zu zahlen als nötig.

### Ausblick

Für die rasche Skalierung der seriellen Sanierung sind zwei Entwicklungen von Relevanz.

Seitens der Anbieter wird es erstens essenziell sein, serielle Sanierung konsequent von einem aktuell noch vorherrschenden, planungsintensiven Lösungsgeschäft zu einem Produktgeschäft weiterzuentwickeln. Das umfasst zum einen die Modularisierung und die Vorkonfiguration von Sanierungslösungen sowie der entsprechenden Leistungserbringung. Zum anderen bezieht es sich auch auf die vertriebliche Leistung von der Beratung der Kunden vor dem Vertragsabschluss hin zur Machbarkeitsstudie und darüber hinaus. Anbieter, die nachvollziehbare indikative Preisschätzungen nicht rasch abgeben können, werden es zukünftig im Markt schwer haben.

Doch zweitens sind auch die Immobilieneigentümer und Bauherren gefordert. Vor dem Hintergrund der hohen Innovationsdynamik und -komplexität ist es wichtig, bezüglich des eigenen Bestands Transparenz zu schaffen sowie Kompetenzen aufzubauen, um auf Augenhöhe mit den Anbietern zusammenarbeiten zu können. Darüber hinaus ist die aktive Zusammenarbeit im Kreise mehrerer Immobilienunternehmen stark zu empfehlen.

Damit werden signifikante Steigerungen der Wettbewerbsfähigkeit serieller Sanierung möglich sein – nicht für alle Gebäudesituationen, aber für immer mehr Anwendungsfälle.

Der GdW und Eco2nomy werden in den kommenden Monaten online Veranstaltungen durchführen und vertiefte Projektergebnisse vorstellen. Unter anderem im GdW-Intranet wird über die Veranstaltungen informiert werden. >

Weitere Informationen:

[https://t1p.de/bafa\\_serielles-sanieren](https://t1p.de/bafa_serielles-sanieren)

[https://t1p.de/kfw\\_serielles-sanieren](https://t1p.de/kfw_serielles-sanieren)

TDM INTERVIEW MIT INGEBORG ESSER UND DR. MARTIN HANDSCHUH

# „Manche Anbieter sind noch immer stark im konventionellen Lösungsgeschäft gefangen“

2019 mit ersten Pilotprojekten aktiv an der Erprobung serieller Sanierungsvorhaben im Geschosswohnungsbau beteiligt. Nach Anfangsschwierigkeiten entstanden Projekte, aus denen Anbieter und Wohnungsunternehmen viel gelernt haben und noch lernen. Erst die Umsetzung in der wohnungswirtschaftlichen Praxis offenbart Potenziale und Herausforderungen.

Entscheidend ist: Die serielle Sanierung verspricht strukturelle Kostenvorteile unter anderem durch Modularisierung, Komplexitätsreduktion, Vorfertigung und industrielle Ansätze, die auf eine hohe Präzision und Qualität der Ausführung hindeuten. Dies minimiert den Arbeitsaufwand am Ort der Baustelle. Und die Wohnungsunternehmen werden unabhängig von den Kapazitäten bei Handwerkern.

**DR. MARTIN HANDSCHUH:** Ein weiterer Vorteil ist, dass Immobilieneigentümer integrierte GU- und GÜ-Leis-



Das serielle und modulare Bauen steht schon seit geraumer Zeit auf der Agenda. Dass serielle Sanierungen möglich sind, scheint noch nicht bei allen Akteuren der Bauwirtschaft und des Immobilienmarkts angekommen zu sein. Wie kann ein Hochlauf dieser Alternative befördert werden?

GdW-Hauptgeschäftsführerin Ingeborg Esser und Eco2nomy-Geschäftsführer Dr. Martin Handschuh arbeiten im Projekt „S<sup>3</sup> – Standortbestimmung Serielle Sanierung“ zusammen und erläutern Vorteile, Herausforderungen und Gelingensfaktoren der seriellen Sanierung.

**Die serielle Sanierung ist noch ein relativ neues Phänomen. Warum ist das so? Und welche Vorteile bietet sie gegenüber einer konventionellen Sanierung?**

**INGEBORG ESSER:** Angesichts absehbarer Modernisierungs- und Klimaschutzbedarfe hat sich die Wohnungswirtschaft, nach einer Initiative der Dena, dem Volumendeal schon

tungsangebote erwarten können, die sie umfassend entlasten. Zudem gibt es aktuell attraktive Förderkonditionen.

**Welche Gebäude eignen sich denn besonders gut für eine serielle Sanierung? Und kann sie im bewohnten Zustand durchgeführt werden?**

**HANDSCHUH:** Gebäude mit einfacher Struktur und Kubatur mit umfassenden Modernisierungs- und Sanierungsbedarfen, die gut zugänglich sind und zwei bis acht Etagen aufweisen, eignen sich besonders. Natürlich darf kein Denkmal- oder Ensembleschutz vorliegen. Ab ein paar tausend Quadratmetern Wohnfläche im Gebäude oder Quartier können Größenvorteile wirkungsvoll ausgespielt werden.

Grundsätzlich kann auch im bewohnten Zustand seriell saniert werden. So ist die Außenwanddämmung inklusive Fenstereinbau seriell deutlich schneller und beeinträchtigt die

Mieter weniger als eine konventionelle Sanierung. Auch die Errichtung neuer Stränge über die Außenfassade wird mit weniger Eingriffen in den Wohnungen verbunden sein als das ausschließliche Arbeiten im Gebäude. Kommen Maßnahmen wie Badsanierungen oder Maßnahmen an der Stromverteilung hinzu, ist die Durchführung im bewohnten Zustand – unabhängig von der Sanierungsmethode – schnell eine besondere Herausforderung für alle Beteiligten. **Gibt es für die Wohnungswirtschaft Abschätzungen, wie hoch der Anteil geeigneter Gebäude ist? Von wie viel Wohnungen sprechen wir?**

ESSER: Wir gehen davon aus, dass die serielle Sanierung Stand heute für etwa 20 % der Mehrfamilienhäuser in Deutschland von Relevanz ist. Bei 3,3 Mio. Mehrfamilienhäusern mit 22 Mio. Wohnungen in Deutschland sind das substantielle Zahlen: 660.000 Gebäude und rund 4,4 Mio. Wohnungen. **Sind die einfach zu sanierenden Gebäude, die „Low-Hanging Fruits“, nicht zum großen Teil schon wegsaniert? Gibt es noch so viele „Worst Performing Buildings“ oder gehen Sie davon aus, dass neben Vollsanierungen auch bereits teilsanierte Gebäude infrage kommen?**

ESSER: Aktuell liegt der Fokus der meisten Anbieter auf Vollsanierungen, bei denen Maßnahmen an zahlreichen Gewerken durchzuführen sind. Wir

haben jedoch die klare Erwartung, dass im Rahmen dieser Entwicklungen auch weitere modulare Ansätze entwickelt werden, die es ermöglichen, auch bei fokussierten Einzelmaßnahmen schneller und leistungsfähiger zu werden. Damit wird sich der Einsatz-

## „Serielle Sanierung braucht eine An-schubförderung. Der aktuelle Förderrahmen muss weiterentwickelt werden, um noch mehr Wirkung zu entfachen.“

Ingeborg Esser

bereich innovativer Lösungen und Ansätze weiter vergrößern.

**Gibt es schon Erfahrungen, welche Lösungsvarianten sich für welchen Gebäudetyp oder welche Rahmenbedingungen gut eignen?**

ESSER: Serielle Sanierung entwickelt sich rasch. Die Vielfalt an Lösungen ist groß. Hinzu kommen unterschiedliche Kostenstrukturen und auch Preismodelle der Anbieter. Aus wohnungswirtschaftlicher Sicht empfiehlt es sich, für konkrete Projekte mit

mehreren Anbietern zu sprechen, sich verschiedene Angebote unterbreiten zu lassen und genau zu vergleichen.

**HANDSCHUH:** Das Gute ist: Anbieter, wie auch Wohnungsunternehmen, durchlaufen aktuell eine steile Lernkurve. Was sich bewährt, wird fortgeführt. Treten Probleme auf, werden Lösungen gesucht und in der Regel auch gefunden. Hinzu kommen Skaleneffekte. Mehr Volumen führt zu geringeren Kosten.

**Sind die Konditionen der angebotenen Lösungen überhaupt attraktiv? Und lohnt sich das serielle Sanieren schon? Beziehungsweise: Wann lohnt es sich und wann nicht?**

**HANDSCHUH:** Zahlreiche der Angebote, die im Rahmen des S<sup>3</sup>-Projekts abgegeben wurden, sind nach Abzug der relevanten Förderungen preislich wettbewerbsfähig mit konventioneller Sanierung. Jedoch bei Weitem nicht alle. Einige Angebote liegen weit über den Referenzpreisen und auch über der Zahlungsfähigkeit der Wohnungsunternehmen.

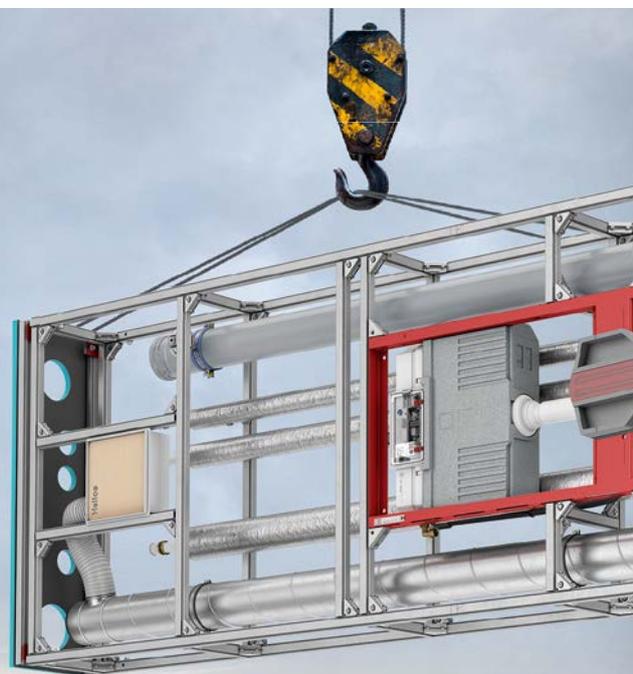
Eine besonders gute Wettbewerbsfähigkeit hat die serielle Sanierung – wir haben es schon angesprochen – bei großen Quartieren mit großen Gebäudekörpern einfacher Kubatur. Bei kleineren Gebäuden mit zwei Geschossen kann sie ihre Vorteile nur in Ansätzen ausspielen. >

TECE

## SCHNELLER UND KOSTENSICHERER SANIEREN.

Serielle Vorfertigung vereinfacht die Planung, beschleunigt das Tempo und sichert die Qualität auf der Baustelle.

Jetzt Whitepaper downloaden



**Worauf müssen Wohnungsunternehmen bei der Auswahl achten? Welche Empfehlungen würden Sie den Unternehmen mit auf den Weg geben?**

**ESSER:** Wohnungsunternehmen haben Marktrelevanz und -macht. Die Zeiten eines Anbietermarkts mit Überauslastung in nahezu allen Segmenten der Bauwirtschaft sind vorüber.

Wohnungsunternehmen sollten für sich klar definieren, wie eine optimale Sanierungsstrategie aus ihrer Perspektive aussieht: Dekarbonisierung, Wohnungs- und Gebäudeaufwertung, Nachverdichtung et cetera. Erst dann sollten sie Kontakt mit verschiedenen Anbietern aufnehmen und mehrere Angebote und Sanierungsvarianten sorgsam und strukturiert vergleichen. Eine Entscheidung sollte erst gefällt werden, wenn Klarheit über die geplanten Maßnahmen und die Kosten besteht.

Sträuben sich Anbieter, ein solches Vorgehen im Wettbewerb mit anderen Anbietern mitzugehen und pochen frühzeitig auf Exklusivität, sollten sich Wohnungsunternehmen nicht unter Druck setzen lassen. Auch kann es sinnvoll sein, sich mit anderen Wohnungsunternehmen zu vernetzen und deren Erfahrungen mit einzelnen Anbietern einzuholen. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass das serielle Sanieren noch relativ neu ist und bei den Anbietern auch deutliche Lernkurven erkennbar sind.

**Und was müssen Anbieter und Hersteller tun, um für die Wohnungswirtschaft passende Produkte und Lösungen anbieten zu können?**

**ESSER:** Wir sind auf gutem Wege, aber noch nicht am Ziel. Das volle Potenzial kann die serielle Sanierung entfalten, wenn sie wirklich wie ein modulares Produktgeschäft funktioniert: mit klar definierten Leistungen, wohldefinierter Leistungserbringung, Preistransparenz, ...

Das stellt Anforderungen an die Anbieter hinsichtlich Vertrieb und Wertschöpfung. Wir haben bei zahlreichen Anbietern sehen müssen, dass sie noch immer stark im konventionellen Lösungsgeschäft gefangen sind. Das wird sich ändern müssen.

**Wie steht es um die Kapazitäten? Die Wohnungswirtschaft ist vermutlich nicht der einzige Einsatzbereich. Es dürfte viele Büro-, Schul- oder andere**

**Bauten geben, die mit einfacher Kubatur und guter Erreichbarkeit aufwarten.**

**HANDSCHUH:** 100 % richtig. Wir sehen die Vielfalt an Anwendungsmöglichkeiten und nehmen wahr, dass sich verschiedene Anbieter auf verschiedene Marktsegmente und Gebäudetypen konzentrieren, was gut ist. Und um Kapazitäten machen wir uns aktuell keine Sorgen. Da gibt es Potenzial.

**In welchen Bereichen müssen sich Wohnungsunternehmen bewegen?**

**ESSER:** Wer mit allzu kleinen Gebäuden an den Markt geht, ist für Anbieter unattraktiv. Was nachvollziehbar ist. Unterstützen kann man Anbieter

**„Es braucht Transparenz, bessere Planbarkeit, einfachere Prozesse und Angebote, die der gesamten Branche helfen.“**

Dr. Martin Handschuh

durch vorausschauende Planung, klares Projekt- und Erwartungsmanagement, belastbare Gebäudedaten, aktives Mitwirken bei Vor-Ort-Terminen und Verlässlichkeit bei der Umsetzung. So kann eine Basis für eine gute Zusammenarbeit nicht nur bei einem Projekt entstehen.

**Wenn Größe und Skalierbarkeit wichtige Faktoren sind, macht es Sinn, wenn sich Wohnungsunternehmen zusammenschließen und Aufträge poolen?**

**HANDSCHUH:** Vorausschauende Kapazitätsplanung und -auslastung ist für Anbieter wichtig – für interne Prozesse, die Einbindung von Partnern und Investitionen. Alles, was dazu beiträgt, ist gut und kann sich in besseren Konditionen niederschlagen. Wir sind überzeugt: Kräftebündeln lohnt sich. Im Kreise der Wohnungswirtschaft und gemeinsam mit den Anbietern.

**Welche Entwicklung sehen Sie in den kommenden Jahren? Welche Faktoren hemmen gegebenenfalls den Marktdurchbruch der seriellen Sanierung?**

**ESSER:** Derzeit bremst die geringe Markt- und Kostentransparenz. Die hohe Angebotsvielfalt und die Marktdynamik erfordern eine strukturierte Marktanalyse und damit einen hohen

Aufwand von den Wohnungsunternehmen. Nicht jedes Unternehmen kann und will das leisten. Zudem sind die Machbarkeitsstudien einiger Anbieter fast abschreckend hoch bepreist. Grundsätzlich sollte sich das jedoch in den Griff bekommen lassen.

**HANDSCHUH:** Und auch das, worüber Anbieter zum Teil – nachvollziehbar – klagen, nämlich die zeitliche Verschiebung von Projekten durch Wohnungsunternehmen, sollte sich verbessern. Die massiven Baukosten- und Zinssteigerungen der letzten Jahre waren triftige Gründe, Projekte zu verschieben. Da wieder mehr Planbarkeit herrscht, sollte eine vorausschauende Abstimmung mit den Anbietern möglich sein – zum Wohle aller Beteiligten. **Was erwarten Sie von Politik, Fördermittelgebern, Genehmigungsbehörden?**

**ESSER:** Serielle Sanierung braucht eine Anschubförderung, nicht nur bei den Wohnungsunternehmen, sondern auch bei den Lösungsanbietern, also den Produzenten. Der aktuelle Förderrahmen wurde leider durch die Haushaltszwänge stark eingeschränkt, was mit Blick auf die Zukunft nicht richtig ist, um dieses Segment wirklich hochlaufen zu lassen. Hier ist der GdW laufend in Gesprächen mit der Politik, um dieses Verständnis zu schärfen.

**Kann die Branche – analog zum seriellen und modularen Bauen – auch im Bereich des seriellen Sanierens vielleicht eine Rahmenvereinbarung erwarten?**

**ESSER:** Es gibt große Unterschiede zwischen seriellem Neubau und serieller Sanierung. Bei der seriellen Sanierung sind die Aufgaben individueller und komplexer. Auch befinden wir uns noch in einer Phase des Markthochlaufs und der Kostendegression bei den Anbietern. Mittelfristig gehen wir aber davon aus, auch hier zu Rahmenvereinbarungen kommen zu können.

**HANDSCHUH:** Ungeachtet dessen: Wir werden die Erkenntnisse aus dem Projekt S<sup>3</sup> nutzen. Es braucht Transparenz, bessere Planbarkeit, einfachere Prozesse und Angebote, die der gesamten Branche helfen. Dazu prüfen wir vielfältige Ansätze mit Vorteilen für Auftraggeber und Anbieter gleichermaßen.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

Das Interview führte Olaf Berger. —



# GLASFASER

Schnell. Stabil. Zukunftssicher.

Jetzt  
Anschluss sichern:

**0800  
33 03333**

## Glasfaser bis ins Haus und in jede Wohnung

Im Schulterschluss mit der Wohnungswirtschaft schaffen wir die neue digitale Versorgung für Deutschland: mit einem Glasfaser-Hausanschluss und Hausverteilnetzen nach Maß. Dauerhaft zukunftssicher mit FTTH bis in jede Wohnung.

Lassen Sie sich jetzt unverbindlich beraten unter **0800 33 03333**  
oder [telekom.de/glasfaser](https://telekom.de/glasfaser)

Seien auch Sie jetzt mit **#DABEI!** Gemeinsam für Deutschland. Glasfaser für Deutschland.