

MAGAZIN

# LEBENSWELTEN<sup>®</sup>

01 | 15





# Editorial & Inhalt

## Liebe Leserin, lieber Leser,

passend zur Jahreszeit geht es in dieser Ausgabe unter anderem um das Thema „Faktor Grün“. Keine andere Farbe ruft bei uns Menschen so viele primär positive Assoziationen hervor wie Grün. Grün steht für Leben, zyklische Erneuerung und Fülle.

Auch im Immobilienbereich spielt der „Faktor Grün“ eine wichtige Rolle. Benjamin Küsters, ein Kenner grüner Lebenswelten und seit 2012 Geschäftsführer des Familienunternehmens Gartenhof Küsters GmbH in Neuss, erläutert auf den Seiten 3 bis 5 die wertsteigernde Bedeutung von attraktiven, gepflegten Außenanlagen bei Immobilien.

Zu Zeiten der Industrialisierung galten Städte tendenziell als naturfreie Räume. Der Mensch fühlte sich erfolgreich von den Zwängen der mitunter gnadenlosen Natur befreit. Noch weit bis ins 20. Jahrhundert hinein fanden Begegnungen mit der Natur nur außerhalb der großen Städte statt. Mittlerweile scheint diese Entfremdung überwunden. Längst ist der kommunikative, soziale, ökologische

und gestalterische Wert urbaner Natur in der Architektur, Quartiersgestaltung und Städteplanung fester Bestandteil ganzheitlicher und nachhaltiger Lebenswelten-Konzepte geworden (S. 6 bis 7).

Der Blick ins Grüne ist immer erholsam und harmonisierend. Niemals anstrengend. Davon kann man sich auch in „Deutschlands nachhaltigster Großstadt 2014“ und ganz besonders am Dortmunder PHOENIX See mit eigenen Augen und allen Sinnen überzeugen. Auf Seite 14 finden Sie weitere Details zu den spannenden Entwicklungen am und um den See herum.

Genießen Sie den Frühling!

Dr. Reiner Götzen,  
Geschäftsführender Gesellschafter der INTERBODEN Gruppe

3

## Grün als Verkaufsargument

„Wohnen mit Mehrwert ist das Stichwort für die Immobilien der Zukunft“, betonte Professor Dr. Volker Eichener bereits vor fünf Jahren. Und der renommierte Wissenschaftler für den Wohnungsmarkt in NRW und Deutschland ließ keinen Zweifel daran: Auch attraktive Außenanlagen gehören dazu. Inzwischen untermauern neuere Erkenntnisse die damaligen Aussagen des Forschers der EBZ Business School, Bochum.



© Dornieden Generalbau GmbH  
– PARK LINNÉ in Köln

10

## Haus mit Flair

Das Flair erleben – unter diesem Motto steht das neue Musterhaus, welches im Düsseldorfer Stadtquartier le flair im Juni 2015 eröffnet wird. Künftig können sich interessierte Kunden dort ein Bild von dem besonderen Lebens- und Wohngefühl in den le flair Townhouses machen.



14

## Gelungene Promenadenmischung

Die Stadt Dortmund wurde Ende 2014 für ihr überzeugendes und erfolgreiches Maßnahmenportfolio in unterschiedlichen Themenfeldern nachhaltiger Stadtentwicklung ausgezeichnet. Die Ruhrmetropole darf sich nun „Nachhaltigste Großstadt Deutschlands 2014“ nennen. Hierbei wurde das Beispiel PHOENIX See besonders gelobt.



# Grün als Verkaufsargument

Attraktiv angelegte und gepflegte Außenanlagen steigern den Wert jeder Immobilie

„Wohnen mit Mehrwert ist das Stichwort für die Immobilien der Zukunft“, betonte Professor Dr. Volker Eichener bereits vor fünf Jahren. Und der renommierte Wissenschaftler für den Wohnungsmarkt in NRW und Deutschland ließ keinen Zweifel daran: Auch attraktive Außenanlagen gehören dazu. Inzwischen untermauern neuere Erkenntnisse die damaligen Aussagen des Forschers der EBZ Business School, Bochum. Laut einer Studie, dem Global Garden Report, steigert ein gepflegtes, grünes Wohnumfeld den Wert einer Immobilie oder sogar ganzer Wohnquartiere in Deutschland durchschnittlich um rund 18 Prozent. ►►

Autor: Benjamin Küsters, Geschäftsführer Gartenhof Küsters GmbH



► Was ist ein gepflegter Garten wert? Diese Frage ist vielschichtig und gar nicht so einfach zu beantworten. Aus eigener Erfahrung wissen wir alle, dass es Qualitäten gibt, die sich nicht rational erfassen und in Zahlen ausdrücken lassen. Daher wird auch der Wert von Grünflächen vor allem anhand von „weichen“ Faktoren bemessen. Betrachtet man Wohnquartiere, Immobilien, Straßenräume oder Plätze, fließen Merkmale wie Atmosphäre oder Aufenthaltsqualität automatisch in unsere individuelle Bewertung mit ein. Solche Mehrwerte, die Auswirkungen auf unsere Lebensqualität und unser Wohlbefinden haben, geben uns etwas, was sich auf den ersten Blick nicht einfach mit einem Preisetikett versehen lässt. Trotzdem sind solche Standortfaktoren enorm wichtig für die Bewertung von Grundstücken und Immobilien.

In der Praxis beeinflusst der Zustand von Grünflächen den Bodenwert und hat damit Auswirkungen auf den Preis eines Grundstücks. Verkürzt lässt sich also sagen, dass zierendes Grün mehr ist als nur nettes Beiwerk. Denn Außenanlagen wirken sich sowohl positiv als auch negativ auf den Verkaufspreis einer Immobilie aus. Ein Beleg dafür ist, dass Immobilienmakler schon seit Jahren gerne in ihrer Werbung für Neubauten explizit darauf hinweisen, wenn alter Baumbestand vorhanden ist. Als professionelle Vermarkter haben sie erkannt, dass ein Garten die Visitenkarte einer Immobilie ist – und somit auch der erste Eindruck, den Kaufinteressenten bei einer Besichtigung aufnehmen. Eine schön gestaltete Anlage stimmt grundsätzlich positiv. Ein verwilderter Vorgarten hingegen schreckt ab. Potenzielle Käufer fragen sich dann bereits vor dem Betreten des Hauses, ob es drinnen genauso ungepflegt ist wie vor der Tür. Übrigens: Selbst kleinste Flächen vor dem Haus können mit fachkundiger Planung ein einladendes Erscheinungsbild erhalten – entsprechend der Architektur des Hauses.

### Außenanlagen sind ein verkaufsfördernder Faktor

Trotzdem unterschätzen Verkäufer und Vermieter nach wie vor häufig, wie wichtig der Zustand der Freiraumanlagen ist. Auch wenn „Betongold“ wieder mehr Investoren gefunden hat – ein Haus zu einem möglichst hohen Preis zu verkaufen, ist meistens schwieriger als Verkäufer vermuten. Ein Schlüssel zum Erfolg kann dann der Garten beziehungsweise die Außenanlagen von Wohnquartieren sein: Dabei haben oft schon kleinere Maßnahmen einen großen Effekt. Unverzichtbare Einbauten wie Stellplätze für Autos, Fahrräder oder Mülltonnen können durch Begrünung attraktiv gemacht werden. Außerdem kann es sich als verkaufsfördernd erweisen, den Garten auch während eines Leerstands von einem Landschaftsgärtner professionell pflegen zu lassen. So bleiben Werte erhalten oder

lassen sich sogar noch steigern. Um den Wert eines Objektes gezielt zu steigern, lohnt sich zuweilen auch eine Schönheitskur: Besonders bei höherpreisigen Objekten kann nach einer Investition in den Garten von beispielsweise 10.000 Euro ein Verkaufspreis erzielt werden, der um ein Vielfaches über dem liegt, was zuvor von Interessenten angeboten worden ist. Ein schöner Garten weckt Begehrlichkeiten und erhöht somit die Chancen einen Käufer zu finden, der auch bereit ist, mehr für die Immobilie zu bezahlen.

Doch nicht immer muss man erst investieren, manchmal kommt es auch nur auf den richtigen Zeitpunkt an. So kann es sich lohnen, mit dem Verkauf einer Immobilie auf die geeignete Jahreszeit zu warten. Ein blühender Magnolienbaum im Frühling, ein idyllischer Sommergarten oder Wilder Wein an einer Grundstücksmauer, dessen Laub sich im Herbst intensiv rot verfärbt – all das kann zum Tüpfelchen auf dem „i“ werden und letztlich zur Kaufentscheidung beitragen.

### Die richtige Gestaltung

Wer den idealen Garten für sein Verkaufsobjekt sucht, sollte nicht nach einem „Königsweg“ suchen. Den gibt es nämlich nicht. Letztlich sind die individuellen Bedürfnisse potentieller Käufer ausschlaggebend. Wenn es sich um eine Immobilie handelt, die sich vor allem für junge Familien eignet, kann ein Gartenteich eher von Nachteil sein, ein Klettergerüst hingegen wäre dann ein Pluspunkt. Es gibt allerdings gestalterische Elemente, die fast immer gut ankommen – eine Terrasse aus Naturstein zum Beispiel. Zudem wollen potenzielle Kunden zunehmend mehr Flächen für Hobbys sowie einen Balkon, eine Terrasse und attraktive Grünflächen im Umfeld. Sehr gefragt ist zudem Wasser am Freisitz. Ein Quadratmeter Wasserfläche ist so viel wert wie fünf Quadratmeter Grünfläche, lautet hier die Faustregel für die Umgestaltung von Terrassen, Gärten und Grünanlagen.

### Hilfe vom Profi: Konzeptionelle Planung spart langfristig Kosten

Werterhaltende oder -steigernde Garten- und Grünanlagen haben ihre Wurzeln in einer sorgfältigen, professionellen und individuellen Planung. Dabei wird im besten Falle auch gleich ein langfristiges Pflegekonzept erstellt. Wird die konzeptionelle Planung von Grünanlagen nämlich von Beginn an ernst genug genommen, führt dies später zu einer Minimierung des Pflegebedarfs. Geeignete Ansprechpartner für eine ganzheitliche Planung sind ausgewiesene Landschaftsarchitekten. Diese beauftragen dann professionelle Landschaftsgärtner mit der Umsetzung und Pflege. Sie sorgen dafür, dass Außenanlagen den unterschiedlichsten Nutzungsansprüchen gerecht werden und der Pflegeaufwand kalkulierbar wird. Ferner gilt es, Wuchshöhen und Pflanzabstände zu berücksichtigen – nicht zuletzt hinsichtlich diverser Vorgaben aus dem Nachbarschaftsrecht. ■



© Dornieden Generalbau GmbH  
– PARK LINNÉ in Köln

Die **Gartenhof Küsters GmbH** ist eines der führenden Garten- und Landschaftsbau Unternehmen in NRW. Als Generalbau Unternehmen in der grünen Branche realisiert die Gartenhof Küsters GmbH anspruchsvolle Außenanlagen, Dach- und Innenraumbegrünungen von der Neuanlage bis zur Pflege. Dabei stehen die Wünsche und Ziele des Auftraggebers im Fokus des Interesses: Ganzheitliche und nachhaltige Projektentwicklung mit klar definierten Qualitätsansprüchen garantieren einen optimalen Nutzungswert der geschaffenen Grünanlagen. Als inhabergeführtes Familienunternehmen mit langer Tradition nimmt die Gartenhof Küsters GmbH ihre wirtschaftlichen, ökologischen wie auch sozialen Aufgaben sehr ernst.

[www.gartenhof-kuesters.de](http://www.gartenhof-kuesters.de)

## Interview mit Benjamin Küsters



### Was war der außergewöhnlichste oder überraschendste Kundenwunsch, mit dem Sie bisher konfrontiert wurden?

Sag ich Ihnen nicht, ist zu persönlich... (lacht). Wir sind mal gebeten worden einen Garten neu zu gestalten, den mein Vater schon vor über 30 Jahren gebaut hatte. Und wenn man dann von diesem Garten die Originalpläne, Skizzen und Briefe sieht, ist das schon eine Art Zeitreise. Mein Vater konnte sich sogar noch daran erinnern und erkannte einiges wieder. An so etwas geht man schon mit einem gewissen Respekt und Dankbarkeit. Auch, weil die Kunden die Atmosphäre des Gartens erhalten wollten, die damals schon „eingebaut“ worden war. Das hat auch geklappt. So ein Erlebnis hat schon einen gewissen Gänsehaut-Effekt.

### Für welches Projekt konnten Sie sich persönlich besonders begeistern?

Es mag Sie überraschen, aber oft sind es für mich die Charaktere der Auftraggeber. Weil manche dieser Menschen außergewöhnliche Visionen und Ideen haben. Und dann dabei zu sein, diese Ideen in die Realität umzusetzen, kann sehr inspirierend sein. Da gibt man gerne alles.

### Im Bezug auf Ihre eigene Vorstellung von einem perfekten Garten: In welchem Punkt würden Sie keine Kompromisse eingehen? Was ist Ihnen besonders wichtig?

Er muss auch – und vor allem – meiner Familie gefallen. Denn ich möchte mich dort mit ihnen gemeinsam aufhalten und unsere Freizeit genießen. Und das geht nur, wenn wir uns dort alle wohlfühlen.

### Welche neuen Gartentrends bzw. Entwicklungen werden zukünftig noch an Bedeutung gewinnen?

Soweit ich das wahrnehme, egal ob im täglichen Tun oder in den Medien, wird der Freiraum auch immer mehr als Lebensraum oder gar als Wohnraum eingerichtet. Die Dinge, die man im Innenraum lieb gewonnen hat, will man mittlerweile auch im Garten nicht mehr missen. Ob dies die „natürlichen“ Charakterzüge eines Gartens oder Freiraums in den Hintergrund drängt, bleibt abzuwarten; ist aber mit Sicherheit eine aktuelle Entwicklung, also mehr als nur ein Trend.

### Was fasziniert Sie persönlich besonders am Thema Landschaftsbau?

Wir schaffen grüne Lebensräume. Unser Beruf ist etwas Positives, in vielerlei Hinsicht. Zum einen entsteht etwas, auf das Menschen immer irgendwie positiv reagieren. Menschen nehmen gestalteten Freiraum dabei auch gerne mit den unterschiedlichsten Sinnen auf, sie nehmen Natur wahr. Wir bringen den Menschen auf eine sehr entspannte und nicht belehrende Weise mit der Natur in Kontakt. Zum anderen fasziniert es mich immer wieder, wenn ich sehe, wie Landschaft entsteht. Bei jedem Projekt sieht man eine starke Veränderung – oft schon innerhalb eines Tages. Und es ist immer auch eine Entwicklung zum Besseren. Das begeistert mich immer wieder. Und dabei weiß ich, dass es vielen anderen genauso geht.

### Ein guter Arbeitstag beginnt mit ...

...frischer Luft und netten Menschen! Ich genieße die frische Luft auf dem Weg ins Unternehmen. Ich gehe gerne morgens in aller Ruhe aus dem Haus, zu Fuß über unseren Betriebshof, vorbei an unserer Werkstatt – wo ich oft schon die ersten Worte mit den Kollegen wechsle. Und so komme ich durch den „Hintereingang“ an der Kaffeetheke

vorbei und lande dann an meinem eigenen Platz. So kann ich gut starten.

### Was ist das Geheimnis einer guten Arbeit?

Wenn alle zufrieden sind – wirklich alle! Manche Leute setzen eine erfolgreiche Arbeit mit gesellschaftlicher Anerkennung gleich. Aber von Prestige-Projekten halte ich sehr wenig; denn davon können unsere Mitarbeiter am Jahresende keine Geschenke für ihre Kinder kaufen. Viel wichtiger ist mir, dass alle Beteiligten auch später noch sagen können: „Das war ein tolles Projekt.“

### Erster Berufswunsch?

Landschaftsgärtner... wieso?!

### Worüber können Sie sich richtig ärgern?

Am besten über mich selbst... Aber dafür vergebe ich mir auch genauso schnell wieder.

### Sie sind ein Fan von...?

...einem entspannten und sonnigen Tag mit Familie und Freunden. Ein Tag, an dem keiner auf die Uhr oder auf's Handy schauen muss. Davon könnte ich eine ganze Woche ertragen. Danach darf es aber auch gerne wieder etwas mehr „Herausforderung“ sein. ■

**Benjamin Küsters** ist ausgebildeter Landschaftsgärtner und Master der Soziologie & Politologie sowie Master of Business Administration. Er veröffentlichte Studien zu Markt- und Motiv-Forschung und sammelte vielseitige Erfahrung im politischen sowie strategischen Beratungsbereich. Seit 2010 ist er als Nachfolger in das Familienunternehmen Gartenhof Küsters GmbH eingetreten.

2011 übernahm er den Lehrauftrag für „Unternehmensführung, Management & Strategie“ an der Hochschule Rhein-Main, im Fachbereich für Freiraumplanung, Landschaftsarchitektur und Umweltmanagement. Im Frühjahr 2014 wechselte er zur RWTH Aachen an das „Institut für Städtebau und Landesplanung“. Fast gleichzeitig wurde er Präsidiums-Mitglied des Landesverbandes für Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau NRW.