

Dortmunder Grundstückspolitik stoppt Zuwanderung



Miguel (11) aus Waltrop testete die Einbruchssicherheit eines Fensterherstellers. (Bild: Klaus Hartmann) Geplante Eigenheimsiedlungen konnten sich die Besucher der beta-Messe auch im Modell ansehen. (Bild: Klaus Hartmann)

Bergkamen. (hb) Vorbei ist die Zeit, in denen viele Familien aus Dortmund nach Bergkamen in ein eigenes Heim umgezogen sind. Wer in Bergkamen ein Haus baut, kommt in der Regel selbst aus der Nordbergstadt.

Dirk Salewski, der Geschäftsführer der beta-Eigenheim GmbH, macht dafür nicht nur den Wegfall der Eigenheimförderung oder die Kürzungen bei der Pendlerpauschale verantwortlich. Es sei vor allem die geänderte Grundstückspolitik der Stadt Dortmund. "Die großen Preisunterschiede bei Baugrundstücken zwischen Dortmund und Bergkamen gibt es nicht mehr, abgesehen von den ausgesprochenen Topp-Lagen", erklärte Salewski am

Rande der "beta-Eigenheimtage" in der Marina.

Hinzu kommt eine für den beta-Geschäftsführer falsche Eigenheim-Förderpolitik des Landes Nordrhein-Westfalen. Junge Familien mit Kindern, die sich in bestimmten Einkommensverhältnissen bewegten und in Großstädten wie Dortmund bauen wollten, erhielten vom Land ein zinsloses Darlehen von bis zu 20000 Euro. "Für Bergkamen gilt diese Förderung nicht, obwohl hier der Mauerstein genau das gleiche kostet wie in Dortmund."

Chancen, mehr auswärtige Bauwillige für Bergkamen zu interessieren, sieht Dirk Salewski eigentlich nur im hochpreisigen Segment in exklusiven Wohnlagen, die es anderswo so nicht gibt. An erster Stelle nannte er die Wasserstadtstadt Haus Aden. Wichtig sei es, dort das Konzept "Wohnen am Wasser" so umzusetzen, dass jeder Bewohner, etwa an den Grachten, das Wasser tatsächlich sehen könne, "und nicht auf eine Spundwand guckt".

Gespannt ist er auf die nächsten Workshops der Projektgesellschaft "Wasserstadt Haus Aden" für Investoren. Dass beta dort sich weiter engagieren möchte, daran ließ Salewski keine Zweifel aufkommen.

Nicht nur in Bergkamen tritt der Eigenheimbau auf der Stelle. "Nach den jüngsten Zahlen des statistischen Bundesamts sind die Bauanträge um rund 50 bis 60 Prozent zurückgegangen", erklärte Salewski. Doch in das Wehklagen der Branche mag er nicht einstimmen. Das Geschäft von "beta" bewege sich weiterhin auf normalem Niveau. "In diesem Jahr haben wir bereits 51 Notarverträge unterschrieben und das für uns wichtige vierte Quartal kommt noch." Besonders gut entwickeln sich die Verkäufe in Dortmund und Holzwickede. Dauern werde es allerdings, bis zum Beispiel das Baugebiet "Lüttke Holz" gefüllt ist. Auch in Weddinghofen tut sich etwas: "Wir haben dort jetzt ein bereits fertig gestelltes Haus verkauft und ein Grundstück. Man wird am Lüttke Holz bald wieder einen Kran sehen."

19.08.2007

Individuelle Lösungen sind gefragt

HINTERGRUND

- Geändert hat inzwischen beta ihre Geschäftsphilosophie. "Vor 30 Jahren sind wir angetreten, preisgünstige Eigenheime für junge Familien zu bauen. Das machen wir jetzt auch, aber nicht nur", so Geschäftsführer Salewski.
- Individuelles Bauen sei jetzt angesagt und dass auch bei Häusern, die erheblich mehr kosteten.
- Was da alles möglich ist, konnten Interessierte bei den Eigenheimtagen am Wochenende bei den Ständen von 30 Ausstellern (100 Prozent mehr als bei der ersten Messe) in Augenschein nehmen. Geothermie, also die Energieversorgung eines Gebäudes über Erdwärme, nannte Salewski als ein Beispiel.
- 12 Stück von diesen nicht ganz billigen Energiesparhäusern hat beta bisher gebaut.