

## Christian Jöhnk: Gettorfer Familienunternehmen setzt auf Nahwärme

Das Gettorfer Familienunternehmen Christian Jöhnk Bauunternehmen - Immobilienmanagement GmbH setzt nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen auf Nahwärme der Bioenergie Gettorf. Inhaber Gero Graf von Gersdorff kennt als Bauingenieur die Vorzüge der umweltfreundlichen Wärmeversorgung, die für Neu- und Bestandsbauten gleichermaßen gelten. Auch in puncto Wirtschaftlichkeit ist Nahwärme für den Immobilienfachmann ein klares Plus.

„Wenn ich beim Neubau die Wahl habe, dann nehme ich Nahwärme, damit sind viele Auflagen erfüllt“, sagt von Gersdorff. „Baut man beispielsweise eine Gasheizung ein, dann muss man diese mit Solarthermie und einer Lüftungsanlage kombinieren“, erklärt er. Das sei nicht nur ein hoher technischer Aufwand, sondern bedeute auch hohe Kosten für den Bauherren. Der Raumbedarf bei solchen Anlagen sei ebenfalls größer. „Wenn der Neubau mit Nahwärme versorgt wird, dann kann der Bauherr viel freier Planen.“

Auch bei Bestandsbauten ist Nahwärme für den Gettorfer Bauingenieur die erste Wahl. „Wir warten händierend darauf, dass die Gebäude von uns versorgt werden können“, sagt er. Schon der Umbau einer bestehenden Heizanlage auf Nahwärme sei die günstigste Lösung. Der Grund: „Anders als bei einer Gas- und Ölheizung, bei der ich die gesamte Anlage bezahlen muss, habe ich bei Nahwärme keine Anlagenkosten, weil auch die Übergabestation, die quasi den Heizkessel ersetzt, von der Bioenergie Gettorf kostenlos geliefert und angeschlossen wird.“

Einzig den Anschluss des hauseigenen Heizungskreislaufes an die Übergabestation und eine Entsorgung der Altanlage zahlt der Kunde. Die Kostenersparnis bei der Umrüstung auf Nahwärme gegenüber anderen Lösungen beziffert der Bauunternehmer mit rund 25000 bis 30000 Euro. Dazu komme, dass die Kosten für die Wärmeversorgung nicht nur niedriger seien, als bei Öl und Gas, sondern auch deutlich stabiler, was eine einfachere Kalkulation ermögliche.

„Erst durch die Kraft-Wärme-Kopplung bekommt die Bioenergie richtig Sinn“, ist von Gersdorff überzeugt. Die Wärme müsse in dem Konzept mitgenutzt werden. „Ganz gleich, ob Neu- oder Bestandsbau, Häuser, die mit Nahwärme ausgestattet sind, lassen sich auf dem Immobilienmarkt besser verkaufen.“ Niedrige Nebenkosten und eine umweltfreundliche Energieversorgung seien im Markt gute Verkaufsargumente, die sich auch auf den Wert einer Immobilie auswirken.