

Anregungen für den Ablauf einer IgB-Erstbegehung

Diese Anregungen sind im Rahmen der Schulung für die Außen- und Kontaktstellen der IgB entstanden, die der Baukulturdienst im Mai 2025 angeboten hat. Ziel der Schulung war es, Hinweise zur angemessenen Ersteinschätzung von Altbauten zu geben. Die Ergebnisse wurden von den Teilnehmern festgehalten und im Anschluss in diesem Dokument zusammengestellt.

Das wesentliche Ziel der IgB ist es, historische Bausubstanz bzw. -kultur zu erhalten. Dazu unterhält die IgB bundesweit u.a. rund 150 Außen- und Kontaktstellen. In der Regel werden die Außen- und Kontaktstellen von Hausbesitzenden oder Kaufinteressenten kontaktiert, die Rat zum (eigenen) historischen Gebäude erhalten möchten. Findet eine Besichtigung dieses Hauses statt, so ist diese im Fall einer Erstbegehung immer ehrenamtlich und kostenlos.

Die Außen- und Kontaktstellen (AS/KS) wurden vom Vorstand der IgB ernannt. Sie haben sehr verschiedene Hintergründe. Es können z.B. baufachliche Laien aller Berufsgruppen, aber auch fachlich versierte Handwerker oder Architekten sein, die sich alle dem Ziel „Baukultur zu erhalten“ verschrieben haben.

Diese Anregung dient als Orientierungshilfe zur Steigerung der Beratungsqualität sowie der Vereinheitlichung und Vereinfachung der Erstbegehungen und richtet sich an die Außen- und Kontaktstellen der IgB. Sie bzw. der mögliche Ablauf setzt sich aus den folgenden fünf Abschnitten zusammen: Vorbereitung (optional), Eintreffen am Haus, Durchführung der Begehung, Nachbesprechung, Abschluss.

Im Schriftstück „Leitlinien und Gefüge – Informationen für die ehrenamtliche Arbeit in der IgB“ gibt es im Kapitel 5.3.1 Leitlinien zur Bauberatung durch IgB-Mitglieder, siehe [Leitlinien-und-Gefuege.pdf](#).

Vorbereitung (optional):

Vor dem Besuch können Zeitungsartikel, Bauunterlagen, Exposé, Lagepläne oder Fotos des Hauses angefordert und gesichtet werden, um sich so auf die Erstbegehung vorzubereiten. Ein Telefontermin vorab kann Zeit bei der Besichtigung sparen und ggf. schon Fragen klären.

Manchmal handelt es sich bei den zu begehenden Gebäuden um Denkmale, aber wenn nicht, dann könnten die Kriterien für „sonstige besonders erhaltenswerte Bausubstanz“ zutreffen. Dieser wertvolle Hinweis sollte dann an die Hausbesitzenden oder Kaufinteressenten gegeben werden. Informationen dazu und zu den Hintergründen sind auf der Internetseite des BKDs zu finden.

Eintreffen am Haus:

- Zunächst sollte sich die AS/KS möglichst auf Augenhöhe vorstellen. Der Hintergrund sollte dargelegt werden. Die IgB sollte vorgestellt werden.
- Die Hausbesitzenden/Kaufinteressenten sollten sich ebenfalls vorstellen.
- Danach sollten folgende Fragen geklärt werden:
 - Was ist der Grund der Anfrage? Was sind die Erwartungen?
 - Was kann die AS/KS bieten? Je nach Möglichkeit benennen:
 - ❖ Wenn Denkmal: Vermittlung zur Denkmalschutzbehörde.
 - ❖ Wenn kein Denkmal: Grobe Einschätzung, ob es sich um „sonstige besonders erhaltenswerte Bausubstanz“ handeln könnte.
 - ❖ Grobe Einschätzung des Zustands des Hauses.
 - ❖ Hilfestellung bei der Suche nach Fachleuten, Handwerkern etc.
 - ❖ Individuelle Weitervermittlung von Erfahrungen aus eigenen und IgB-Mitgliederprojekten.
 - ❖ Keine rechtliche Verbindlichkeit der Beratungen.
- Besprechen von:
 - Zielen, die mit dem Haus verfolgt werden.
 - Zeithorizont (ggf. grobe Phasen).

Durchführung der Begehung:

Eine geordnete Begehung kann hilfreich sein. Diese kann z.B. zunächst von außen und im Uhrzeigersinn um das Haus herum durchgeführt werden. Danach könnte das Gebäude vom Keller (wenn vorhanden) bis zum Dach erkundet werden.

- Die Begehung sollte immer möglichst positiv durchgeführt werden. In der Fortbildung wurde der Begriff der „Ermunterungsbegehung“ erfunden. Diese kann in der Regel immer durchgeführt werden.
- Wer kann, kann auch baufachliche/-technische Hinweise geben (optional).

Baukulturdienst Weser-Leine-Harz

ein LEADER-Kooperationsprojekt der Landkreise Göttingen, Hameln-Pyrmont, Hildesheim, Northeim und Schaumburg und als Träger die **Interessengemeinschaft Bauernhaus e.V.**

Nachbesprechung:

Nach der Begehung ist es sinnvoll, sich noch einmal an einem Tisch zusammenzusetzen. (Oft wird dann eine Tasse Kaffee oder Tee getrunken.)

- In dieser Atmosphäre könnte der baukulturelle Wert des Hauses besprochen werden. Die ursprüngliche Nutzung kann auch Hinweise darauf geben.
- Der Hinweis auf Bauakten, die bei den Kommunen oder in den Archiven vor Ort liegen können, kann gegeben werden. Es kann auch Bauakten von Gebäuden vor Anfang des 20. Jahrhunderts geben, denn wenn z.B. ein Schornstein eingebaut wurde, musste der alte Bestand dokumentiert werden.
- Es könnte erörtert werden, was der genehmigte Zustand ist.
- Optional, wer kann:
 - Über Förderung, bautechnische und baurechtliche Aspekte sprechen.
 - Wenn Denkmal: über Erfahrungen mit örtlicher Denkmalschutzbehörde sprechen. Oft berät diese ebenfalls, und dann kostenlos. Ggf. kann hier auch vermittelt werden.
 - Wenn kein Denkmal: über Erfahrungen mit dem Thema „sonstige besonders erhaltenswerte Bausubstanz“ sprechen.
 - Fragen zu Kosten sind in der Regel schwierig, aber nicht unmöglich zu beantworten. Es könnten z.B. Kosten am eigenen Projekt dargestellt werden.

Abschluss:

- Die IgB-Mitgliedschaft sollte vorschlagen werden. Die Praxis hat gezeigt, dass durch eine direkte Ansprache häufig neue Mitgliedschaften gewonnen werden können.
- Ein „Holznagel“ sollte immer übergeben werden.
- Ein Gegenbesuch, insbesondere wenn das eigene Projekt noch in der Umsetzung ist, könnte angeboten werden.
- Es könnten die eigenen Netzwerke angeboten werden. Bspw. könnte optional angeboten werden, an einem Termin mit der Denkmalschutzbehörde teilzunehmen.
- Optional könnte eine Folgeberatung notwendig sein.
- Eine „Antwort“ auf die Frage zur Gesamteinschätzung oder zur einer Gesamtdurchführbarkeit ist sehr schwierig, aber bei viel Erfahrung nicht unmöglich. Wege und Alternativen könnten aufgezeigt werden.