

IMMOBILIEN AKTUELL

HÜRDENLAUF IN BERLIN

Bausenatorin
Katrin Lompscher über
ideale Quartiere,
Gentrifizierung
und kämpferische
Behörden

Immobilienmagazin
für Berlin und Brandenburg

Dr. Jürgen Leibfried von der BAUWERT AG:
„STADTPOLITIK ALS MOTOR
DER VERHINDERUNG“

Christine Edmaier, Präsidentin
der Berliner Architektenkammer:

„WIR BRAUCHEN
VERLÄSSLICHE POLITIK“





Uns bewegen Immobilien.

Entwerfen, Planen, Finanzieren, Bauen, Verwalten, Vermieten, Verkaufen – der Lebenszyklus einer Immobilie erstreckt sich über viele verschiedene Phasen. Dies sind die Beratungsfelder der Anwälte unseres Fachbereichs **Real Estate**.

Wir beraten Investoren, Verkäufer und Käufer, Planer, Bauherren, Verwalter und Vermieter in allen Rechtsfragen rund um die Immobilie. Wir gehen schon heute die relevanten rechtlichen Themen von morgen an: Smart City und Urban Mobility sind hier nur einige Themen, für die man zukunftsweisende Rechtsberatung benötigt. Mit fundiertem Fachwissen und belastbarer Branchenkenntnis. Und stets mit dem einen Ziel: **Das Beste für Sie zu bewegen!**

Ansprechpartner

Dr. Olaf Kreißl | SKW Schwarz Rechtsanwälte | Kranzler Eck | Kurfürstendamm 21 | 10719 Berlin

T +49 (0)30 889 26 50-65 | F +49 30 889 26 50-10 | o.kreissl@skwschwarz.de

www.skwschwarz.de

Berlin Düsseldorf Frankfurt / Main Hamburg München

Blaupause für das komplette Land oder romantische Verklärung?



Sehr geehrte Leserinnen und Leser, die moralische Keule schwingt sich ein. Und das nirgendwo so massiv wie in Berlin. Im Gruppenzwang zusammengefasst, wird die sittliche Grundeinstellung definiert: Die Nachfrage steigert das Angebot, das Angebot wird immer teurer, Investoren verdienen sich goldene Nasen, die Renditen gehen in die Höhe. Der Kreislauf ist perfekt. Auf der einen Seite steigende Mieten auf dem Wohnungsmarkt, auf der anderen Seite Menschen, die keinen passenden Wohnraum zu ihrer Geldbörse finden. Nun hat sich die Berliner Politik entschieden, die Entwicklung zu bremsen. Nur: Wie weit darf man ordnungspolitisch gehen? Können Investoren zum Gemeinwohl uneingeschränkt gezwungen werden? Nein, sagen sie. Die Politik behindere eher den Wohnungsneubau, mache es an vielen Stellen komplizierter.

Da ist der Milieuschutz, der Verdrängung verhindern soll. Da gibt es die Überlegungen, die gescheiterte Mietpreisbremse zu verschärfen. Beispielsweise durch die Einführung einer Informationspflicht. Gern wird Berlin als rebellische Stadt bezeichnet, die zum großen Glück mit einer Bevölkerung gesegnet sei, die immer mitreden wolle. Selbstbewusstsein gehöre hier zu den Grundeigenschaften, die einer unbedingten, fast uneingeschränkten Pflege bedürfe. Angst, dass diese Faktoren in ihrer Gesamtheit die Investorenschar vergraulen, hat auf politischer Ebene niemand. Dafür ist Berlin viel zu begehrt. Da kommen immer welche nach. Klar! Doch ist das wirklich nachhaltig? Darf man dieses Risiko in Kauf nehmen? Kann man schnelle Lösungen finden, die erstens den politischen Anforderungen entsprechen, zweitens die Bevölkerung perfekt einbinden und am Ende auch noch betriebswirtschaftlich als Paradebeispiel taugen?

Auch München, Frankfurt oder Hamburg kämpfen mit hohen Preisen und explodierenden Kosten für Grundstücke. Doch nirgendwo rasselt die politische Begleitmusik so laut wie in Berlin. Dabei könnte man den Eindruck gewinnen, dass es läuft: Die städtischen Unternehmen bauen so viel wie nie zuvor, Projektentwickler arbeiten mit

ihnen zusammen, an fast jeder Ecke der Hauptstadt entstehen neue Häuser, auf großen Flächen Quartiere. Gerade letztere zeigen sich als perfektionistische Erweckungen für die Zukunft: Da fühlen sich junge Familien, Singles und Rentner nebeneinander wohl, alle können ihre eigenen vier Wände bezahlen, die Infrastruktur lässt es an nichts fehlen, der Weg zur Arbeit ist kurz, der Biomarkt gleich um die Ecke. Und dank des Mieterstroms wird auch noch gespart. So könnte es immer weiter gehen. Doch haben heute schon viele die Befürchtung, dass ob der sich weiter nach oben drehenden Spirale der Bodenpreise bald nicht mehr viel in Sachen Quartiersentwicklung gehen wird. Denn vorhandenes Bauland geht vom Senat direkt an die städtischen Unternehmen. Diese gehen Joint Ventures mit privaten Investoren ein. Wie von Geisterhand – was hier nur als sprachliches Bild und nicht als Esoterik verstanden werden soll – greifen die Mechanismen ineinander, nähern sich die Marktakteure an. Ohne großes Rauschen. Romantisch verklärt, könnte man nun daran glauben, dass alles gut wird. Doch der Markt atmet schwer, die Politik hechelt. Wenn die Erarbeitung von Richtlinien hinsichtlich der Bürgerbeteiligung beispielsweise tatsächlich zwei Jahre dauert, dann wirft das ein Licht auf die Flexibilität der Regierung. Und schon weicht die romantische Verklärung einem Stauen. Der Markt fordert aktives Handeln – eben auch von der Politik.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und freue mich auf Ihre Anregungen für die kommenden Hefte unter wagner@wundr.de.

Herzliche Grüße,

Redaktionsleiterin
Ivette Wagner



Katrin Lompscher,
Senatorin für Stadtentwicklung
und Wohnen, im Interview

SEITE **12**



Oben wohnen, unten einkaufen –
Potenzial von ungenutzten Flächen

SEITE **18 / 19**



Investorenrun auf Potsdam –
aber nicht um jeden Preis

SEITE **24**

Kurz & Kompakt

- 6** Stimmung unter Finanzierern trübt sich
- 7** Neue Stadt- und Wohnquartiere in Berlin
- 8** Neue Siedlung an der Havel in Oranienburg
- 9** Leerstand in Brandenburg sinkt stetig

Rubriken

- 3** Editorial
- 10** Kommentar
- 66** Veranstaltungen | Impressum

Im Gespräch

- 12** Hürdenlauf in Berlin: Bausenatorin Katrin Lompscher über die Berliner Mischung, uralte Regelungen und das Scheitern der Mietpreisbremse

Trends

- 16** Wichtige Akteure im Neubausegment: Berlins Wohnungsbau-gesellschaften lassen so viele Unterkünfte wie nie entstehen
- 18** Oben wohnen und unten einkaufen: Potenziale ungenutzter Flächen wie über Supermärkten sollen mehr genutzt werden
- 22** Eingeschwebt und übergestülpt: TROCKLAND realisiert Charlie Living und belebt ein Gewerbedenkmal neu

Hotspots

- 24** Schwergewicht im Mittelpunkt: Potsdam lockt verstärkt Investoren
- 27** KW-Development setzt auf Quartiersentwicklungen in Potsdam und Beelitz



Stadtpolitik als Teil der Verhinderung?
Dr. Jürgen Leibfried von der BAUWERT AG
im Interview

SEITE **30**



Schwerpunkt: Am Ufer
Berlin und seine Wasserlagen

SEITE **34**



Mut zur Innovation? Studien bescheinigen
der Branche eher Zurückhaltung

SEITE **58**

Macher & Märkte

- 30** Interview: Dr. Jürgen Leibfried von der BAUWERT AG über Berlin und die Stadtpolitik als Motor der Verhinderung
- 38** Grün statt Beton: Forstimmobilien als Anlagemöglichkeit
- 40** Interview: Instone-CEO Kruno Crepulja über den Zusammenschluss von formart und der GRK-Holding
- 42** Digitalisierung: Innovative Immobilienvermittlung beschleunigt Prozesse
- 44** Investition in den Bestand: ADO Properties mit einem Beispiel
- 46** Interview: Christine Edmaier, Präsidentin der Berliner Architektenkammer, fordert verlässliche Politik

Schwerpunkt: Am Ufer

- 34** Lebensader Spree: An den Wasserlagen werden überdurchschnittliche Quadratmeterpreise fällig
- 36** Neue schöne Hochhauswelt: Im UPSIDE entstehen Luxuswohnungen

Gewerbe

- 48** Interview: Uwe Timm, Manager des Europa-Centers, will mit Exklusivität dem Online-Handel begegnen
- 50** Die letzte Meile: Die Logistikbranche boomt und braucht Antworten

Schwerpunkt: Energie

- 54** Wenn der Strom vom eigenen Dach kommt: Verhilft das neue Gesetz zum Durchbruch?
- 56** Anschub für die Wärmewende: GASAG setzt auf dezentrale Energieversorgung
- 57** Interview: Frank Mattat, Geschäftsführer der GASAG Solution Plus, über die Anforderungen der Energieversorgung

Investment

- 58** Mut zur Innovation? Studien bescheinigen der Branche eher Zurückhaltung
- 63** Streitfall Sozialwohnungen: Wie reagieren Investoren auf die Förderprogramme?

Büropreise ziehen an

Die Scope-Analysten erwarten in den kommenden fünf Jahren für Berlin mit durchschnittlich 4,4 Prozent pro Jahr die höchsten Mietpreiszuwächse. Im europäischen Vergleich folgen dahinter Madrid (plus 3,6 Prozent), München (plus drei Prozent), Dublin und Barcelona mit einem Plus von jeweils 2,9 Prozent. Berlin und Madrid sind die einzigen Standorte unter den 20 wichtigsten europäischen Büroimmobilienmärkten, die aktuell ein A-Rating haben. Die Leerstandsquote sinkt weiter, für Berlin schätzen sie die Experten als an der Grenze zu „ungesund“ ein. Die Nachfrage nach Büroflächen wird aufgrund der positiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen bis in das Jahr 2018 hinein hoch bleiben.

Velero kauft in Neuruppin

Velero Partners hat ein weiteres Wohnportfolio für die in Luxemburg ansässige Asterion erworben. Es handelt sich hierbei um 339 Wohneinheiten im brandenburgischen Neuruppin. Die Objekte wurden zwischen 1999 und 2001 umfassend saniert. Das voll vermietete Portfolio erwirtschaftet mit einer Jahresnettokaltmiete von etwa 1.329 Millionen Euro eine Anfangsrendite von 6,3 Prozent. Mit dem erst Anfang des Jahres erworbenen Portfolio in Wittstock konnte Velero Partners mit diesem Zukauf die Präsenz in Brandenburg weiter stärken.

Neuer Besitzer von Karstadt

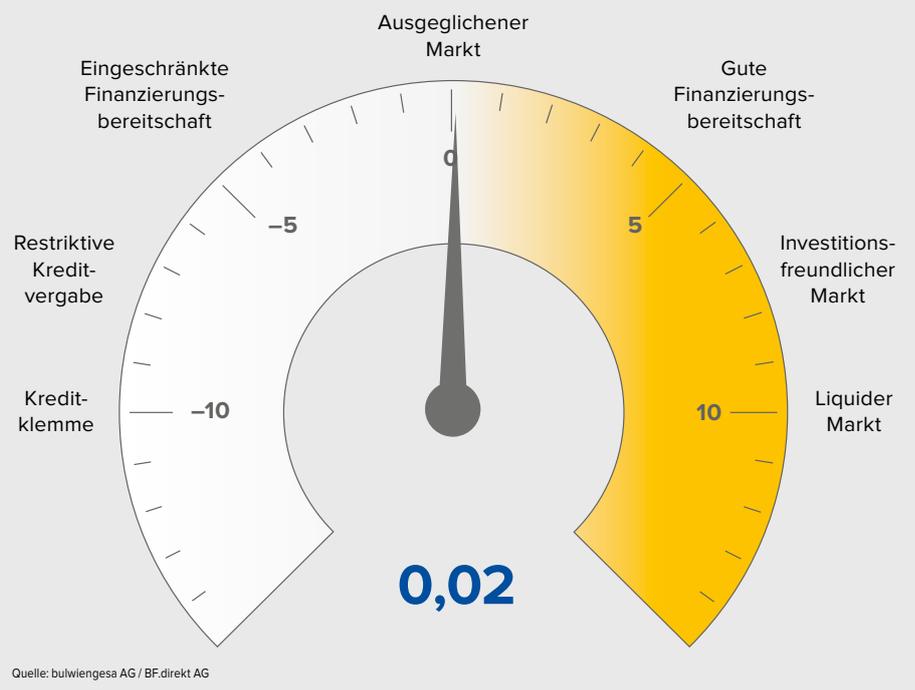
Ein Meyer Bergman-Fonds hat das Karstadt-Warenhaus in der Hauptverkaufsstraße von Potsdam gekauft. Das Gebäude an der Brandenburger Straße weist 18.700 Quadratmeter aus und ist knapp über zwei Drittel an Karstadt vermietet. Die weiteren Flächen verteilen sich auf einen dm-drogerie markt, einen Biomarkt sowie Büroflächen.

Finanzen: Stimmung trübt sich ein

Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern trübt sich ein: Das BF. Quartalsbarometer sinkt im dritten Quartal 2017 von 0,49 auf 0,02 Zähler. Ein positiver Barometerwert steht für eine hohe Finanzierungsbereitschaft der Banken und eine gute Versorgung der Immobilienwirtschaft mit Krediten. Ein negativer Barometerwert bedeutet das Gegenteil. Liegt der Barometerwert – wie aktuell – nahe Null, zeugt dies von einem ausgeglichenen Markt. Ein wichtiger Trend: Der Anteil der Befragten, der deutsche institutionelle Investoren wie Versicherungen und Versorgungswerke als alternative Fremdkapitalgeber wahrnimmt, ist um 11,1 Prozentpunkte auf 36,7 Prozent gestiegen. „Aufgrund des Anlageendrucks suchen Institutionelle neue Nischen und treten nun vermehrt als Finanzierer

auf. Das erhöht die ohnehin hohe Wettbewerbsintensität“, erläutert Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG. Ein weiteres Kernergebnis: Die Margen steigen bei Projektentwicklungsfinanzierungen deutlich. Gleichzeitig steigt der Loan-to-Cost (LTC). Bei der Finanzierung von Projektentwicklungen rücken vermehrt die Nischen in den Fokus. Der Anteil der Befragten, die Mikroapartments / Studentenwohnen finanzieren, ist auf den Rekordwert von 57,6 Prozent gestiegen (plus 3,9 Prozentpunkte). Damit ist der Anteil für diese Nischennutzungsart genauso hoch wie der Anteil an Bauträgerfinanzierungen von Wohnimmobilien (57,6 Prozent). Ebenso verzeichnen Sozialimmobilien wie Pflegeheime und Krankenhäuser einen Anstieg um 4,1 Prozentpunkte auf 33,3 Prozent.

Der Wert des BF.Quartalsbarometers fällt im Q3/2017 leicht ab auf 0,02 Punkte



Bürokomplex „East Side Office“ wechselt Besitzer

Die Warburg-HIH Invest Real Estate hat im Rahmen eines Share-Deals auch den dritten Bauabschnitt der sich in der Entwicklung befindlichen Büroimmobilie „East Side Office“ in Berlin erworben. Das Objekt in der Mühlenstraße wird über eine Gesamtmietfläche von rund 5.400 Quadratmetern und 28 Tiefgaragenstellplätze verfügen.

Die Fertigstellung des Neubauprojektes im Stadtquartier „Mediaspree“ ist für das dritte Quartal 2018 vorgesehen. Der Ankauf erfolgte für einen institutionellen Investor, der schon im Sommer 2015 die ersten beiden Bauabschnitte des Gesamtprojektes erworben hatte. Verkäufer ist der Projektentwickler NDC.

Quelle: OFB Projektentwicklung GmbH, BÖAG AG
Fotograf: Arnt Haug



Neues Stadtquartier auf Ex-Güterbahnhofsgelände

Auf dem Gelände des ehemaligen Güterbahnhofs Wilmersdorf im Stadtteil Friedenau entsteht ein neues Stadtquartier mit einer gemischten Nutzung aus Wohnen, Einzelhandel, Büro und Hotel. Die OFB Projektentwicklungs GmbH und die BÖAG AG haben gemeinsam das rund 50.000 Quadratmeter große Grundstück erworben. Die OFB ist mit 75 Prozent und die BÖAG AG mit 25 Prozent am Joint Venture beteiligt. Das Grundstück liegt zwischen der Hauptstraße

und der Handjerystraße, ein rechtskräftiger Bebauungsplan liegt vor. Der Plan umfasst insgesamt über 100.000 Quadratmeter Geschossfläche mit ungefähr 900 Mietwohnungen. In der Mitte des Quartiers entsteht eine großzügige öffentliche Parkanlage mit Kinderspielflächen und Erholungsflächen. Das Quartier wird weitgehend verkehrsberuhigt sein. Die Gesamtentwicklung des Quartiers soll bis voraussichtlich 2022 schrittweise abgeschlossen sein.

Muster von GESOBAU AG

Gemeinsam mit der AOK Nordost, der Technischen Hochschule Wildau und Bewohnern im Märkischen Viertel hat das Berliner kommunale Wohnungsunternehmen GESOBAU AG ein Modellprojekt für niedrigschwellige technische Lösungen und Alltagshilfen in den eigenen vier Wänden entwickelt. Mieter und interessierte Bewohner können sich dort über einfache technische Lösungen und Alltagshilfen informieren, die das selbstbestimmte Wohnen im Alter ermöglichen beziehungsweise erleichtern können. Das vom GKV Spitzenverband geförderte Konzept wurde gemeinsam mit Bewohnern erarbeitet und soll sich damit konkret an den vorhandenen Bedürfnissen älterer und pflegebedürftiger Menschen orientieren. Bei den Einbauten seien bewusst technische Lösungen gewählt worden, die für die Nutzer leicht bedienbar und bezahlbar seien und damit niedrigschwellig umgesetzt werden könnten, teilte die GESOBAU AG mit.



Start für BUWOG-Wohnprojekt THE ONE

Die BUWOG Group hat in der Europacity in Berlin-Mitte das neue Wohnungsbauprojekt THE ONE gestartet. Bis 2019 soll hier ein Ensemble von zehn Wohnhäusern mit insgesamt 231 Eigentumswohnungen, sieben Ladeneinheiten sowie zwei Gastronomieflächen entstehen. Zudem werden in einer gemeinsamen Tiefgarage 72 Pkw-Stellplätze

geschaffen. Das Grundstück wird eingerahmt durch den Otto-Weidt-Platz – der zentrale Platz des neuen Stadtquartiers – sowie durch die Uferpromenade entlang des Spandauer Schifffahrtskanals. Derzeit laufen die Vorbereitungen für den Beginn der Bauarbeiten im Oktober 2017. Die Fertigstellung ist für 2019 vorgesehen.

Einzelhandel schwächt

Deutlich abwärts ging es im ersten Halbjahr 2017 für die Big 10, also für die zehn bedeutendsten Einzelhandelsmetropolen Deutschlands. Deren Anteil am Gesamtvermietungsvolumen fiel im Jahresvergleich signifikant von fast 35 auf 23 Prozent – der niedrigste Wert der vergangenen fünf Jahre. Unter den Big 10-Städten lieferten sich Berlin (13.400 Quadratmeter) und Hamburg (12.300 Quadratmeter) laut JLL Germany ein Kopf-an-Kopf-Rennen. Beide verbesserten sich deutlich im Vergleich zum Vorjahr. Leichte Rückgänge verbuchen derweil die Spitzenmieten: In den Big 10 gingen die Spitzenmieten im ersten Halbjahr 2017 gegenüber 2016 um 0,9 Prozent zurück. Das geht allerdings weitgehend auf Berlin zurück, wo der Spitzenwert um rund sechs Prozent fiel. Bis Jahresende geht JLL von keiner Veränderung aus.



Quelle: Graft Gesellschaft von Architekten, Berlin

Neue Wohnsiedlung in Oranienburg

Der Immobilienentwickler und -investor TAS realisiert in Oranienburg eine neue Wohnsiedlung. 2016 erwarben die Hamburger ein 15.500 Quadratmeter großes Gewerbegrundstück mit direktem Wasserzugang an der Havel. Gebaut werden zwölf Gebäude mit 263 Miet- und Eigentumswohnungen und einer Wohnfläche von 21.300 Quadratmetern. Hinzu kommen 214 Tiefgaragenplätze und die Umwandlung eines denkmalgeschützten ehemaligen Getreidespeichers. Die TAS teilt das Bauvorhaben in zwei Abschnitte: Bereits abgeschlossen

ist der Abriss der alten Lagerhallen. Der Neubau der Wohnsiedlung beginnt im ersten Quartal 2018. Die Fertigstellung ist für 2020 geplant. Neben dem Neubau des Wohnquartiers wird der ebenfalls auf dem Grundstück befindliche denkmalgeschützte Getreidespeicher in einem weiteren Projekt der TAS KG entwickelt. Geplant ist eine komplette Sanierung mit rund 20 Wohneinheiten. „Der Speicher soll zum Leuchtturm des neuen Wohnquartiers und seiner Anwohner werden“, so TAS-Geschäftsführer Marcus Schwarz.

MicroLiving betreibt jetzt YOUNIQ Berlin

Die Leipzig MicroLiving Service GmbH (MicroLiving) übernimmt den Betrieb des Studentenwohnheimes YOUNIQ in der Müllerstraße in Berlin. Der Neubau bietet insgesamt 163 Apartments auf sieben Etagen. MicroLiving ist für die Verwaltung, Vermietung und Vermarktung des Objektes verantwortlich. Beim Vermietungsmanagement kooperiert MicroLiving zum ersten Mal mit Uniplaces: Das portugiesische Unternehmen betreibt die am schnellsten wachsende internationale Website zur Buchung von Studentenunterkünften. „Uniplaces ermöglicht es Studenten, einfach und sicher eine Unterkunft zu finden und zu buchen“, so Heiko Henneberg, Geschäftsführer der MicroLiving. „Uniplaces ist für unser Geschäftsmodell ein hervorragender Kooperationspartner – gemeinsam können wir unser studentisches Wohnkonzept vorantreiben.“



Quelle: eilmes & straub

ALBERTS GRÜN in Potsdam

Kondor Wessels realisiert das Wohnquartier ALBERTS GRÜN in Potsdam. Nur wenige hundert Meter vom Hauptbahnhof entfernt, entstehen am Fuße des Telegrafenberges auf dem 6.377 Quadratmeter großen Baugrundstück insgesamt 18 Doppelhaushälften mit jeweils 140 Quadratmetern Wohnfläche und Garten sowie ein Einfamilienhaus. Die Wohnhäuser verfügen über je drei Etagen und eigene Gärten sowie zwei Bäder, Gäste-WC, Dachterrassen und jeweils einen 50 Quadratmeter großen, beheizbaren Keller. Ein Carport mit Abstellraum, elektrische Rollläden in allen Wohngeschossen, die kontrollierte Wohnraumbelüftung und die Ausstattung mit Energieeffizienzklasse A runden die bequeme und effiziente Gestaltung des neuen Projektes vor den Toren der deutschen Hauptstadt ab.

Leerstand in Brandenburg sinkt stetig

Aus dem starken Wachstum des Metropolitanraums Berlin-Potsdam ergeben sich für Brandenburgs Städte gute Entwicklungschancen. In wohl keinem anderen Teil Deutschlands liegen Wachstum und Schrumpfung so dicht beieinander: „Die Entwicklungen können auf engstem Raum unterschiedlich verlaufen“, so Maren Kern, Vorstand des BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e. V. „Deshalb brauchen wir sowohl leistungsfähige als auch flexible Stadtentwicklungsinstrumente, mit denen auf die hoch differenzierte Lage vor Ort eingegangen werden kann.“ Im Landesdurchschnitt sank der Leerstand in Brandenburg 2016 so deutlich wie zuletzt 2010. Mit 7,5 Prozent lag er um 0,5 Prozentpunkte

unter dem Vorjahreswert. Mit 4,91 Euro nettokalt pro Monat und Quadratmeter lagen die Mieten rund 1,50 Euro unter dem Median des Berliner Mietspiegels. Etwa 1.100 neue Mietwohnungen haben die BBU-Mitgliedsunternehmen in den Städten des Berliner Umlands 2016 fertiggestellt oder auf den Weg gebracht. Bis 2020 sollen 2.500 weitere folgen. Auch erste Entspannungstendenzen auf dem Potsdamer Wohnungsmarkt können als Folgen des Baubooms gesehen werden, die Mietentwicklung bleibt moderat: Mit durchschnittlich 5,38 Euro pro Monat und Quadratmeter liegen sie gut einen Euro unter dem Median des Berliner Mietspiegels. Die Durchschnittsmiete in Potsdam: 5,62 Euro.

BBU NETTOKALTMIETEN NACH LANDKREISEN 2016 (2015)

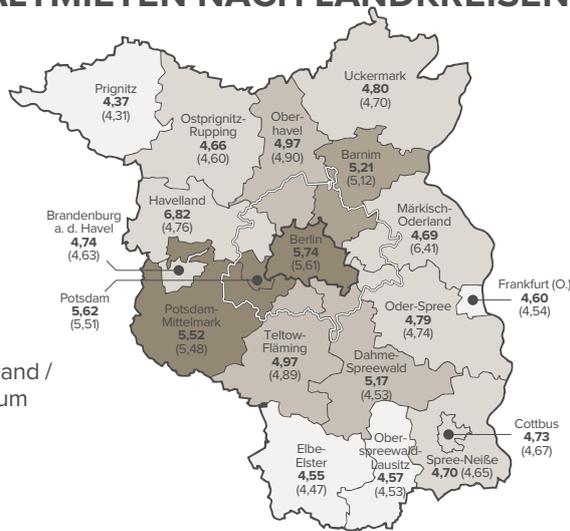
Nettokaltemieten 2016 in €/m²

- 5,51 bis 5,80
- 5,21 bis 5,50
- 4,91 bis 5,20
- 4,61 bis 4,90
- 4,30 bis 4,60

Brandenburg gesamt: 4,91 (4,83)

- Grenze Berliner Umland / weiterer Metropolitanraum
- Grenze Landkreise
- Kreisfreie Stadt

Quelle: BBU-Statistik



Consus will 50 Prozent der CG Gruppe AG

Consus Commercial Property will 50 Prozent an der CG-Gruppe übernehmen und hat mit dem Eigentümer dieser Anteile, der Aggregate Deutschland S.A., eine entsprechende Vereinbarung unterzeichnet. Der Kaufpreis soll durch eine Sachkapitalerhöhung beglichen werden.

Der Consus-Vorstand plant, 55,6 Millionen neue Aktien zum Stückpreis von 10,66 Euro und im Gesamtwert von 593,4 Millionen Euro auszugeben.

Zudem soll Aggregate Teilschuldverschreibungen im Nennbetrag von 150 Millionen Euro bekommen, sodass ein Gegenwert von 743,4 Millionen Euro für die CG-Anteile zustande kommt. Der Bestandhalter Consus ist bisher auf Büroobjekte fixiert, CG entwickelt hauptsächlich Wohnimmobilien. Durch den Zusammenschluss entstehe „ein integrierter Immobilienkonzern“, der sich eine weitere Quelle für neue Objekte erschließe, so der Consus-Vorstand. Für die Transaktion müsste das Consus-Grundkapital mehr als verdreifacht werden, sodass die Anteile der Hauptaktionäre, Publitry-Chef Thomas Olek und Finanzinvestor Swen Lorenz (je rund 25 Prozent), entsprechend sinken.

Kauf in Schwarzheide

Das auf Handelsimmobilien spezialisierte, ostbayerische Unternehmen RATISBONA Handelsimmobilien hat für das eigene Bestands-Portfolio das Fachmarktzentrum Heide-Center in Schwarzheide von einem geschlossenen Immobilienfonds (IF Immobilien Verwaltungs GmbH & Co. Anlage KG aus Berlin) erworben. Über das Transaktionsvolumen vereinbarten die Parteien Stillschweigen. Das Heide-Center wurde im Jahr 1996 errichtet, ist nahezu voll vermietet und verfügt über eine Mietfläche von insgesamt etwa 10.422 Quadratmetern. Der weit überwiegende Teil der Gesamtmietfläche, etwa 9.309 Quadratmeter, ist dem Einzelhandel gewidmet. Die restlichen Flächen verteilen sich auf Büroeinheiten und auf ein Fitnessstudio.

Baustart für Maximilians Quartier

Im Süden von Charlottenburg-Wilmersdorf, zwischen dem Forst Grunewald und der City West, entsteht im Ortsteil Schmargendorf bis Ende 2021 das Maximilians Quartier mit rund 973 Miet- und Eigentumswohnungen, 65 davon mietpreisgebunden. Auch eine Kita für bis zu 80 Kinder sowie 28 neue Grundschulplätze werden geschaffen. Für den ruhenden Verkehr verfügen die fünf- bis achtstöckigen Geschossbauten über 526 Tiefgaragenplätze. Errichtet wird das Quartier auf einem 4,7 Hektar großen ehemaligen Postgelände an der Forcken-

beckstraße. „Schmargendorf bietet eine perfekte Mischung zwischen ruhigem Wohnen und unmittelbarer Nähe zu allen urbanen Angeboten der City West rund um den Kurfürstendamm. Zu allen Zeiten war Schmargendorf daher ein beliebter Rückzugsort für all jene, die nach der Arbeit im Stadtzentrum im privaten Umfeld Entspannung und Entschleunigung suchen“, so Thomas Groth, Geschäftsführer der Groth Gruppe. Die Fertigstellung des ersten Bauabschnitts ist nach aktuellem Stand für Ende 2019 geplant.

Ein Plädoyer für mehr Einfachheit

von Andreas Ibel, Präsident des BFW Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen



Quelle: BFW

Bauen in Deutschland im Jahr 2017 lässt sich nur so beschreiben: zu wenig, zu langsam, zu teuer. Die Immobilienunternehmen kämpfen mit einem wachsenden Vorschriften-Dschungel aus immer komplexeren Regulierungen in immer kürzeren Zeitabständen. Ein Blick in die Praxis zeigt: Eine größere Wohnungs-Projektentwicklung dauert etwa fünf Jahre. Doch allein in den vergangenen fünf Jahren haben sich die politischen Rahmenbedingungen durch steigende Abgaben und permanente ordnungsrechtliche Verschärfungen weiter verschlechtert. Seit 1990 haben sich die bauordnungsrechtlichen Vorschriften an den Neubau sogar vervierfacht.

Die Folgen für die Immobilienwirtschaft: Steigende Baukosten, explodierende Grundstückspreise und Verunsicherung bei den Investoren. Der Neubau von Wohnraum im niedrigen und mittelpreisigen Segment ist wirtschaftlich kaum noch darstellbar. Die Folgen für die Gesellschaft sind gravierend: Zunehmender Wohnraum-mangel, der sich in immer mehr Städten verschärft und inzwischen weit in die Mittelschicht hineinragt. Dabei könnte es auch

anders gehen: Das Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen hat in der vergangenen Legislaturperiode gemeinsam mit den Verbänden der Immobilienbranche ein komplettes Bündel an Empfehlungen für mehr bezahlbaren Neubau auf den Tisch gelegt. Umgesetzt wurde davon jedoch nur wenig. Eine positive Ausnahme war die Einführung des Urbanen Gebiets, mit dem den Kommunen ein zusätzliches Planungsinstrument an die Hand gegeben wurde.

Davon brauchen wir mehr! Vor allem aber brauchen wir die Rückkehr zur Einfachheit – durch eine ordnungsrechtliche 180-Grad-Wende, die mit überbürokratischen und komplexen Regelungen aufräumt. Bauen muss auf allen politischen Ebenen wieder einfacher, schneller und kostengünstiger werden.

Dafür müssen Bund, Länder und Kommunen an einem Strang ziehen. Die Kommunen müssen die Baulandvergabe vereinfachen und beschleunigen. Hier sollte nicht der Höchstpreis, sondern das Konzept ausschlaggebend sein. Dafür brauchen wir einheitliche und transparente Konzeptkriterien für alle Unternehmen auf dem Markt.

Die Länder müssen endlich den Wettlauf bei der Grunderwerbsteuer stoppen und diese bundesweit wieder auf ein investitionsfreundliches Niveau von 3,5 Prozent senken. Die Bundesregierung wiederum muss dringend das Normungswesen auf den Prüfstand stellen und wieder auf die reine Gefahrenabwehr beschränken.

Eine der größten Herausforderungen ist jedoch die technologieoffene Neukonzeptionierung und Vereinfachung des Energieeinsparrechts. Die Immobilienunternehmen stehen bei den energetischen Anforderungen vor einer wirtschaftlichen Zerreißprobe.

„... zu wenig, zu langsam, zu teuer.“

Vier Mal wurde die Energieeinsparverordnung seit dem Jahr 2002 bereits verschärft. Bei jeder Novelle stiegen die Baukosten überproportional an, während die Energieeinsparungen in den Promillebereich sanken. Hier darf es kein „weiter so“ geben – jetzt sind intelligente und effiziente Lösungen gefragt! Künftig sollte vor jeder Verabschiedung eines Gesetzes die Frage stehen, mit welchen politischen Maßnahmen sich ein Optimum an Klimaschutz erreichen lässt. Das Ergebnis muss ein auf die Immobilie abgestimmter Maßnahmenmix sein, der die Besonderheit des Gebäudes berücksichtigt.

Die Aufgaben, vor denen die neue Bundesregierung steht, sind also überaus komplex. Die Lösungen sollten es hingegen nicht sein. „Alles Richtungsweisende ist einfach“ – das hat der deutsche Dichter Erich Limpach bereits vor fast hundert Jahren erkannt. Diese Weisheit ist für die Bau- und Immobilienpolitik von Bund, Ländern und Kommunen im Jahr 2017 aktueller denn je!

Andreas Ibel arbeitet als Projektentwickler und ist ehrenamtlich Präsident des BFW Bundesverbandes Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen. Die 1.600 überwiegend mittelständischen Mitgliedsunternehmen des BFW sind für 50 Prozent des Wohnungs- und 30 Prozent des Gewerboneubaus in Deutschland verantwortlich.

Finanzierungen für Spezialisten

Sie sind Immobilienverwalter oder wohnwirtschaftlicher Investor?
Sie suchen als Wohnungsunternehmen oder Wohnungsbau-
Genossenschaft einen kompetenten Finanzierungspartner?
Ob Kauf, Neubau oder Anschlussfinanzierung von Immobilien –
wir verwirklichen Ihre Pläne schnell, flexibel und günstig.

Ihre Vorteile

- ✓ Individuelle Finanzlösungen
- ✓ Kurze Wege und schnelle Entscheidungen
- ✓ Umfassende Beratung durch unsere Experten
- ✓ Kein Verkauf von Krediten an Dritte

Fördermöglichkeiten nutzen

Sie möchten von zusätzlichen Vergünstigungen profitieren?
Wir prüfen, ob Zuschüsse der KfW-Förderbank für Sie möglich
sind, und leiten die Anträge in die Wege.

Beliebteste Regionalbank

PSD-Bankengruppe
Ausgabe 5/2017

€URO
Euro-Umfrage
(150 118 Teilnehmer)

Genossenschaftlich fair

Wir sind eine wertorientierte Genossen-
schaftsbank mit 145-jähriger Tradition für
die Region Berlin-Brandenburg. Die Top-
Konditionen einer Direktbank verbinden
wir mit persönlicher Beratung und regio-
naler Verbundenheit.

Immobilienfinanzierung für die Wohnungswirtschaft

Partner für Profis

GEMEINSAM ZIELE ERREICHEN



„Berlin war schon immer rebellisch“

Katrin Lompscher, Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen, über die Berliner Mischung, uralte Regelungen und das Scheitern der Mietpreisbremse

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Fangen wir mit einer Überspitzung an: Modernisieren soll man nicht mehr, da dann die Mieten steigen. Die Qualität der Häuser muss trotzdem hoch sein und bleiben. Der Bestand darf nicht vergammeln, Klimastandards müssen eingehalten werden. Neubauten sind erwünscht, wenn sie im Rahmen eines vorgegebenen Mietniveaus bleiben, die Wirtschaftlichkeit für den Investor interessiert da eher nicht. Ganz schön viele Widersprüche in so wenig Zeilen.

Katrin Lompscher (KL): Sie drehen ja gleich das ganz große Rad! Aber anhand all dieser Beispiele lässt sich tatsächlich gut verdeutlichen: Wohnungs- und Baupolitik sind komplexe Themen – und nicht immer findet man den Königsweg. Bricht man die Themen herunter, bleiben zwei große Herausforderungen übrig: Wenn wir bezahlbaren Wohnraum erhalten wollen, müssen wir den Bestand vor exorbitanter Verteuerung schützen. Beim Neubau gilt es darauf zu achten, dass ein relevanter Anteil auch für Menschen mit geringen und mittleren Einkommen erschwinglich ist und bleibt.

IA: Das soll wie geschehen?

KL: Neubau ist teuer. Deshalb setzen wir auf zwei Instrumente: die Wohnungsbauförderung und das Berliner Modell der Kooperativen Baulandentwicklung. Für größere Bauprojekte, bei denen Bebauungspläne aufgestellt werden, legen wir zudem Quoten für förderfähigen Wohnungsbau fest. Im Wohnungsbestand sehe ich im Wesentlichen zwei Mietpreistreiber. Nummer eins – fixiert im Bundesrecht – ist die alle drei Jahre zulässige Mietsteigerung um bis zu 20 Prozent. Und zwar ohne, dass saniert oder modernisiert wurde. Nummer zwei sind Mieten nach Modernisierung. Hier dürfen die Modernisierungskosten zu elf Prozent dauerhaft auf die Miete umgelegt werden und zwar vollkommen unabhängig von der Sockelmiete. Diese uralte Regelung stammt aus den 1970er-Jahren und muss dringend angepasst werden. Zumal wir beobachten, dass viele



Modernisierungen rein dem Zweck dienen, genau dieses Mietsteigerungspotenzial abzugreifen.

IA: Die Lösung sehe für Sie wie aus?

KL: Dass der Staat Klimaschutzziele umsetzt ist gut und richtig. Er sollte aber dafür sorgen, dass die Kosten für diese zusätzlichen Baumaßnahmen gerecht zwischen Eigentümer, Mieter und Gesellschaft aufgeteilt werden. Im Moment tragen vor allem die Mieter die Kosten, das kritisiere ich. Dabei könnte man beispielsweise bestimmte Baumaßnahmen mit öffentlichen Mitteln fördern. Zum anderen bedarf es einer Novellierung der veralteten Umlageregelung. Hier schließe ich mich dem Vorschlag des Deutschen Mieterbundes an, der für eine Abschaffung der Umlage plädiert und den höheren Wohnwert nur im Mietspiegel abbilden will.

IA: Ihr Fokus als Senatorin liegt klar auf dem Bereich des bezahlbaren Wohnens. Quantität soll mit Qualität gekoppelt werden. Was würden Sie gern erreichen?

KL: In Berlin leben in jedem Stadtteil Menschen jedes Alters, mit unterschiedlich hohen Einkommen und verschiedener Herkunft Tür an Tür. Wir beobachten jedoch seit

längerem, dass diese Mischung an bestimmten Stellen in Gefahr gerät. Vor allem in den innenstadtnahen Lagen führt die Gentrifizierung dazu, dass einkommensärmere Gruppen mehr und mehr verdrängt werden. In bestimmten Großsiedlungen sehen wir dagegen Konzentrationen, die es so früher nicht gab. Berlin als Stadt für alle zu erhalten und lebenswert zu gestalten, ist daher eines meiner wichtigsten Ziele.

IA: Sie sind auch für Stadtentwicklung verantwortlich. Wie lautet dort Ihr Ziel?

KL: Wir müssen Berlin immer als Ganzes denken. Ich möchte, dass wir in einer schönen Stadt leben, in der eine städtebaulich geordnete Entwicklung genauso wichtig ist wie soziale Aspekte. Vor dem Hintergrund der besonderen Qualitäten Berlins als grüne Stadt benötigen wir eine Ausgewogenheit von Bau- und Freiflächen. Das bedeutet nicht, dass wir jede Wiese schützen können aber eben auch nicht, dass jede Baulücke geschlossen werden muss. Stadt ist mehr als Wohnen. Wir brauchen eine begleitende Infrastruktur, inklusive Mobilitätsangeboten genauso wie Erholungs- und Grünflächen.

IA: Sie wünschen sich „kämpferische Behörden“, die dann und wann im Ermessen der Mieter agieren sollen. Ein Kollege von Ihnen sprach von „enteignungsgleichen Eingriffen“. Was bedeutet das für den sozialen Umgang miteinander?

KL: Wenn ich über kämpferische Behörden spreche, dann meine ich vor allem, dass sie ihren Handlungsspielraum für eine soziale und ökologische Stadtentwicklung tatsächlich ausschöpfen. Berlin ist kein Spielball privater Eigentümer, sondern hat eigene Ziele und einen Rechtsrahmen, der für alle gilt. Kämpferisch meint in diesem Zusammenhang vor allem konsequent. Wenn es einen Ermessensspielraum gibt, dann soll dieser im Sinne gemeinsamer Stadtentwicklungsziele ausgenutzt werden und nicht im Sinne einzelner Investoreninteressen.

IA: Es geht immer um die Mieter. Was sagen Sie Investoren, die ob der vielen Beschränkungen beispielsweise nach Brandenburg abwandern, wo sie mit offenen Armen und weniger Auflagen empfangen werden?

KL: Stadtentwicklung ist eine Gemeinschaftsaufgabe. Nicht die Politik allein entscheidet, ob wir – und das im wahrsten Sinne des Wortes – dem Wachstum der Stadt gewachsen sein werden. Auch privatwirtschaftliche Akteure spielen eine wichtige Rolle. Wenn man sich die Eigentumsverhältnisse im Wohnungsbestand jenseits von städtischen Gesellschaften und Genossenschaften anschaut, sieht man, dass 75 Prozent der Berliner Wohnungen in privatem Besitz sind. Entsprechend ist die Privatwirtschaft auch mit einem überwiegenden Anteil am Neubau beteiligt. Das ist gut und richtig. Dass Investoren auf Grund von Beschränkungen abwandern, kommt ehrlich gesagt kaum vor. Viel interessanter ist es doch, eine gemeinsame Verständigung darüber zu entwickeln, wie ein Projekt im gegenseitigen Interesse weiter verfolgt werden kann.

IA: Gegen Christoph Gröner und seine CG Gruppe AG gibt es regelmäßig Proteste, seine Büros werden beschädigt, Mitarbeiter angegriffen. In einem offenen Brief warf er der Politik Versagen vor – was halten Sie von diesem Vorstoß?

KL: Wir haben in Berlin klare Abläufe und Verantwortlichkeiten. Wenn ein Bauvorhaben von einem Bezirk als nicht genehmigungsfähig eingestuft wird, dann kann der Eigentümer dagegen Widerspruch einlegen. Danach erfolgt eine planungsrechtliche Prüfung. Das ist kein politischer Vorgang, sondern eine rein planungsrechtliche Auseinandersetzung. Natürlich gelten baurechtliche Regeln für alle Beteiligten. Wenn es stadtentwicklungspolitische Konflikte gibt, dann muss man diese austragen. Nicht miteinander zu reden, ist keine Lösung.

IA: Kommen wir zu einem Ihrer Lieblingsthemen: Ihr Anspruch ist es, dass der Mietanstieg gestoppt oder zumindest gedämpft wird. Die Mietpreisbremse gilt nach aktuellen Studien auch in Berlin als gescheitert. Welche Hebel wollen Sie nun ansetzen?

KL: Die Mietpreisbremse ist nicht nur in Berlin, sondern generell gescheitert. Das hat etwas mit ihrer Konstruktion zu tun. Sie gilt nicht für Neubauten und nicht für umfassend modernisierte Wohnungen – wo

bei nicht definiert ist, was „umfassend“ in diesem Zusammenhang bedeutet. Sie ist nicht anwendbar bei überhöhten Bestandsmieten. Ob eine solche vorliegt, wissen die Mieter meist nicht, denn es gibt keine Pflicht seitens der Vermieter, die Höhe der bisherigen Miete mitzuteilen. Wenn man die Mietpreisbremse scharfstellen will, muss man die Ausnahmen beseitigen und eine Informationspflicht einführen. Die Mietpreisbremse ist ein rein zivilrechtliches Instrument, die Mieter müssen also selbst tätig werden, den Vermieter rügen und können sich dann vor Gericht streiten. Das machen die wenigsten, weil sie Angst um ihre Wohnung haben. Man könnte deshalb beispielsweise



darüber nachdenken, gegen Mietpreiserhöhungen verstärkt ordnungsrechtlich vorzugehen. Im Wirtschaftsstrafrecht ist eine solche Möglichkeit vorgesehen. Der Text müsste allerdings so umformuliert werden, dass nicht die Behörde die Ausnutzung eines Wohnraummangels nachweisen muss. Der Wohnraummangel an sich sollte als Indiz für eine Mietpreisüberhöhung ausreichen. Es wäre eine einfache redaktionelle Änderung, die allerdings auf Bundesebene geschehen müsste.

IA: Es ist anzunehmen, dass Fehlbeleger sozialen Wohnraum blockieren. Haben Sie dazu Zahlen. Und: Wie will man diese schwarzen Schafe finden?

KL: Die Berliner Mischung, sprich die soziale Mischung, setzt sich immer aus Menschen zusammen, von denen die einen ein bisschen weniger und die anderen ein bisschen mehr verdienen. Sie deshalb als schwarze Schafe zu bezeichnen, ist nicht gerechtfertigt. Die Fehlbelegungsabgabe ist auch genau mit diesem sozialpolitischen Argument in Berlin abgeschafft wurden. Es geht eher darum zu überprüfen, dass zusätzliche Hilfen wie Wohngeld und Mietzuschüsse tatsächlich an ein niedriges Einkommen

geknüpft sind. Um solche einkommensabhängigen Unterstützungen zu bekommen, muss ein Einkommensnachweis vorgelegt werden, der alle zwei Jahre kontrolliert wird. Damit ist es nicht möglich, ungerechtfertigt soziale Leistungen zu erhalten.

IA: Der Mietzuschuss wurde kürzlich erhöht.

KL: Diese unterstützenden Leistungen gibt es, weil der soziale Wohnungsbau alter Prägung oder besser „Westberliner“ Prägung tatsächlich die Besonderheit aufweist, dass die Mieten im sozialen Wohnungsbau höher sind als auf dem freifinanzierten Markt in der gleichen Baualtersgruppe. Das ist absurd und erfordert Korrekturen. Wir müssen außerdem dafür sorgen, dass die Menschen, die einen Anspruch auf Mietzuschuss haben, davon erstens erfahren und zweitens die Wege dahin gangbarer machen.

IA: Ihre Verwaltung prüft Möglichkeiten hinsichtlich einer nachhaltigen Reform der Mieten für über 100.000 Sozialwohnungen. Gibt es schon ein Ergebnis?

KL: Dieses Vorhaben ergibt sich aus der eben angesprochenen Besonderheit des „alten“ Westberliner sozialen Wohnungsbaus. Wir wollen von den damaligen überhöhten Kostenmieten wegkommen und auf soziale und tragbare Miethöhen umstellen. Geplant sind einkommensabhängige Mietobergrenzen. Diese gesetzliche Änderung bereiten wir derzeit vor und hoffen, dass sie ab Frühjahr 2018 schrittweise in Kraft treten wird.

IA: Können Wohnhochhäuser einen Teil der großen Wohnungsnachfrage abfangen?

KL: Tatsächlich wohnen schon heute viele Berlinerinnen und Berliner in Wohnhochhäusern. 18- bis 21-geschossige Gebäude sind gerade im Ostteil relativ häufig. Das höchste Wohnhochhaus steht übrigens in der Gropiusstadt. Wohnen in solchen Häusern ist normal und vollkommen unproblematisch. Die hitzige Diskussion in der Stadt dreht sich vielmehr darum, ob man die Wolkenkratzerträume verschiedener Investoren an dem einen oder anderen Ort gefälliger machen kann, indem man dort Wohnen vorschlägt. Das läuft natürlich auf Luxuswohnen hinaus und auf Trophäen, die für internationale Kapitalanleger interessant sind. Diese Diskussion hat verschiedene Elemente, es geht um stadtbildprägende Bauten und gleichzeitig um einen

wachsenden Bedarf an Wohnraum. Ob wir höher und dichter bauen können, ist eine vollkommen legitime Diskussion. Es gibt in Berlin ja durchaus Stadtteile, die dafür geeignet wären. In vielen Wohnsiedlungen, die in der Nachkriegszeit entstanden sind, gibt es noch Ergänzungsmöglichkeiten und Flächenpotentiale.

IA: Sie streben an, neue Akteure wie das Mietshäuser Syndikat einzubinden.

KL: Es gibt erste zaghafte Versuche, diese und ähnliche Akteure in städtische Entwicklungsvorhaben einzubeziehen. Dafür sehen wir im Konzeptverfahren einige städtische Grundstücke für solche Zielgruppen vor. Die ersten Erfahrungen zeigen jedoch, dass wir unsere Verfahren deutlich verbessern müssen. Sie dauern noch zu lange, sind für die Akteure in der Bewerbungsphase zu aufwendig. Auch das Thema Bodenpreisentwicklung spielt eine wichtige Rolle. Sinnvoll wäre in manchen Fällen ein Umstieg von Verkehrswert auf Festpreise. Bei den derzeitigen Preisen können solche Marktakteure wirtschaftlich keine sozial tragbaren Miethöhen darstellen.

IA: In der Berliner Verfassung ist geregelt, dass die Stadt die Eigentumsbildung unterstützt, im Koalitionsvertrag findet sich dazu kein Wort. Ist Eigentumsbildung, beispielsweise in Hinsicht auf die Altersabsicherung, in Ihren Augen nur eine Marginalie? Werden denn beispielsweise junge Familien darin bestärkt?

KL: Der Artikel 28 der Verfassung enthält das Recht auf Wohnen für Alle. Und nur als Nachsatz die Förderung des Eigentums. Dieser Nachsatz wurde 1995 aufgenommen, als man glaubte, dass 85 Prozent Mieterschaft in einer Stadt ein Makel sind. Berlin ist aber bis heute eine Mieterstadt. Die Mietpreise waren hier jahrelang kein Thema, Eigentum daher schlicht nicht attraktiv. Man konnte zu tragbaren Bedingungen mieten.

IA: Das ändert sich jetzt?

KL: Im Moment beobachten wir den Trend, dass beim Kauf die Kosten geringer sind als eine Miete im Neubau. Allerdings bewegen wir uns bei den Kaufpreisen in Höhen, die es nur Menschen mit sehr stark überdurchschnittlichen Einkommen überhaupt ermöglichen, zu kaufen. Deshalb und wegen des wachsenden Wohnungsbedarfs hat die Koalition die unteren und mittleren Einkommensgruppen in den Fokus genommen und folgerichtig den Mietwohnungsbau in den Vordergrund gestellt. Das ist das Segment, in dem die meisten

Menschen sicher und dauerhaft wohnen können. Wenn wir zusätzlich Eigentumsförderung in Berlin betreiben würden, kämen zu dem finanziellen Mehraufwand zwei Unsicherheitsfaktoren hinzu. Der eine ist der sogenannte Mitnahmeeffekt von Menschen, die eigentlich gar keiner Förderung bedürfen. Das andere – aus meiner Sicht noch gravierendere – Problem ist, dass viele Berlinerinnen und Berliner im Falle steigender Zinsen die Tilgung nicht mehr stemmen können. Dieses Risiko kann mit keiner Förderung abgedeckt werden.

IA: Immer öfter wird der Quartiersentwicklung das Wort „gemeinwohlorientiert“ vorgestellt. Was verbirgt sich für Sie dahinter?

KL: Ich hatte kürzlich ein Gespräch mit Akteuren aus der Bauwirtschaft. Einer der Anwesenden erklärte dabei, dass, wenn er früher fünf Prozent Rendite schrieb und heute sechs, wäre das für ihn völlig ausreichend. Er strebt bewusst keine zehn Prozent an, weil für ihn Klugheit vor Gier geht. Das fand ich sehr passend. Man kann und soll sich selbst nützen, das stellt den Antrieb jeglicher Wirtschaftstätigkeit und Innovation dar. Trotzdem sollte man sich immer als Teil eines Ganzen begreifen. Und wenn wir über eine Stadt reden, dann als ein soziales Gebilde. Wer allein Gewinnabsichten zum Maßstab seines Handelns macht, wem die Rendite wichtiger ist als die Entwicklung des sozialen Umfeldes, der ist nicht gemeinwohlorientiert.

IA: In einem so genannten Konzeptverfahren am Blumenmarkt gegenüber dem Jüdischen Museum konnte man nach zwei Jahren erste Ergebnisse einfahren. Baustadtrat Florian Schmidt hat in dieser Zeit mit Anwohnern, Initiativen, Entwicklern gesprochen, gerungen und gestritten, Vor- und

Nachteile der Projekte in Arbeitsgruppen abgewogen. Nun wird tatsächlich gebaut: Cafés, Ateliers, Kneipen, Veranstaltungsräume und Wohnungen zu Preisen, die für die digitale Boheme, für Manufakturen und Künstler eben noch erschwinglich sind. Sie wollen die Bürgerbeteiligung noch weiter erhöhen. Fürchten Sie keine Verzögerungen bei den einzelnen Projekten?

KL: Berlin war schon immer eine rebellische Stadt. Die Bevölkerung hat ganz klare Vorstellungen davon, wie und wo sie mitreden will. Wenn man das ignoriert, dann bekommt man im Zweifel gar kein Projekt realisiert. Dass es anstrengend und zeitraubend ist, räume ich ein. Wir können es uns aber nicht leisten, darauf zu verzichten.

IA: Macht Bürgerbeteiligung es nicht immer noch komplizierter?

KL: Bürgerbeteiligung muss frühzeitig beginnen sowie einfache Prinzipien und Leitlinien haben, damit alle Beteiligten eine Vorstellung davon haben, was geplant ist. Den städtischen Gesellschaften haben wir drei Prinzipien mit auf den Weg gegeben, die auch in der Kooperationsvereinbarung verankert sind. Erstens eine frühzeitige Kommunikation mit Bebauungsvarianten starten, zweitens den Mehrwert eines Projektes darstellen, wie spezielle Wohnangebote, die Umfeldgestaltung oder Nachbarschaftsangebote. Und drittes soll es während des gesamten Planungs- und Bauprozesses Ansprechpartner und Gremien geben, wo Probleme und Fragen geklärt werden.

IA: Am Alexanderplatz im Bezirk Mitte steht das Haus der Statistik, ein Ensemble von Häusern mit 40.000 Quadratmetern und Platz für einen ergänzenden Neubau. Das Grundstück gehört dem Bund, das Land will es ihm abkaufen. Auch hier soll es einen Dialog geben. Wie sieht der aus?

KL: Das Objekt gehört nach wie vor der Bundesrepublik Deutschland. Ich finde es ein interessantes Beispiel dafür, wie Stadtgesellschaft von sich aus ein Thema auf die Agenda setzt. Alles geht auf eine zivilgesellschaftliche Initiative zurück, die im Eigenauftrag unterwegs ist und dabei so professionell agiert, dass sie zum natürlichen Gesprächspartner des Senats wurde. Wenn Berlin dieses Haus bekommt, wird darüber zu reden sein, wie die verschiedenen Interessen und Vorstellungen in Einklang gebracht werden können. Zunächst hoffe ich aber, dass der Bund bei der Neufeststellung



des Kaufpreises keine Fantasiezahl aufruft, und damit den angestrebten Erwerb erschwert.

IA: Wann kann eine Entscheidung fallen?

KL: Die Erfahrung zeigt, dass es immer wieder Verzögerungen gibt. Ich bin mir nicht sicher, ob das bis zum Jahresende geregelt werden kann. Schön wäre es.

IA: Wie steht es um das Projekt Pankower Tor, wo Investor Kurt Krieger seit Jahren versucht sich mit dem Senat zu einigen?

KL: Bei einem Vorhaben dieser Größe besteht naturgemäß ein großer Klärungsbedarf. Das Areal erstreckt sich immerhin vom U- und S-Bahnhof Pankow bis zur Prenzlauer Promenade. Allein die verkehrlichen Fragen bedürfen einer umfassenden Begutachtung. Es hat sich herausgestellt, dass viele offene Punkte bislang nicht ausreichend geklärt wurden. Die zweite Frage ist, wie viel zusätzlicher Einzelhandel am S-Bahnhof Sinn macht, ohne das traditionelle Pankower Zentrum zu beeinträchtigen. Dazu liegen die Auffassungen noch weit auseinander. Kein Zweifel besteht jedoch in der Frage, dass dieses Areal eine städtebauliche Entwicklung vertragen kann und braucht.

IA: Sie bringen immer wieder den Flughafen Tempelhof ins Gespräch. Dort kann ein Gebäude revitalisiert werden, 300.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche sind vorhanden. Welche nächsten Schritte sind zu erwarten?

KL: Das Flughafengebäude und sein Vorfeld haben eine Dimension, die anderswo ganze Stadtteile haben. Deshalb darf man sich das Haus auch nicht als ein normales Haus vorstellen, sondern als städtisches Quartier. Es gab einen gut gestarteten Prozess, der durch die dramatische Unterbringungssituation von Geflüchteten jäh unterbrochen wurde. Nach wie vor befindet sich das Ankunftszentrum dort sowie eine Unterbringung für aktuell reichlich 600 Personen. Damit wir wissen, welche Nutzungen im Gebäude möglich sind, muss erst die Situation der Geflüchteten geklärt sein. Selbstverständlich können die Menschen auch mit ins Konzept einbezogen werden, ich möchte Klarheit darüber, in welchem Umfang und an welcher Stelle.

IA: Wie sieht das Quartier aus?

KL: Es soll ein kulturell und kreativ-wirtschaftlich gemischt genutzter Bereich entstehen, der sich insbesondere zum Platz der Luftbrücke, zum Columbiadamm und zum Tempelhofer Damm hin öffnet. Das

Gebäude ist weit zurückgesetzt und hat damit wenig Einladendes. Wir wollen Zugänge herstellen, auch zur geschichtlichen Dimension. Derzeit werden mit Städtebaufördermitteln bereits zwei Projekte umgesetzt, der Tower und eine Dachgalerie. In einem weiteren Schritt soll das ehemalige Offiziershotel, am Zugang zum Flughafen auf der linken Seite, Stück für Stück hergerichtet und zur Nutzung freigegeben werden. Kurzfristig wollen wir einen Kommunikations- und Partizipationsprozess starten für das bauteilbezogene Nutzungskonzept. Wichtiges Element dabei sind auch zwischenzeitliche und temporäre Öffnungen.

IA: Fast das ganze Interview dreht sich um Wohnen und Quartiere. Viele Investoren denken laut darüber nach, dass sie sich lieber dem Gewerbebau widmen wollen, weil er nicht mit solch vielen Anforderungen belegt ist. Finden Sie das begrüßenswert?

KL: Wir brauchen Gewerbe genauso wie Wohnraum. Der Bedarf wächst mit der Stadt: Lange Zeit wird in einem bestimmten Segment kaum gebaut, um dann festzustellen, dass ein großes Defizit entstanden ist, das ganz schnell aufgeholt werden muss. Interessant ist hier die Frage, ob wir in der Lage sind, Gewerbe weit zu definieren. Haben wir nur die höchstmietzahlenden Firmen und Kanzleien als Zielgruppe im Blick oder denken wir auch an die kleinen Handwerker oder nachbarschaftliche Einrichtungen?

IA: Der Leerstand der Büroflächen ist bei unter drei Prozent angekommen.

KL: Früher lag die Quote bei über zehn Prozent. Daran ist gut ablesbar, dass nicht genug Vorsorge in diesem Bereich getroffen wurde. Nun tritt der Baubedarf in geballter und kulminierter Form auf. Um diese Entwicklung nachhaltig zu steuern, wird aktuell der Stadtentwicklungsplan Industrie und Gewerbe überarbeitet.



IA: Sehen Sie den Mangel an Büroflächen als Standortnachteil?

KL: Nein. Das ist ein Phänomen, das alle prosperierenden Städte gleichermaßen haben. Berlin hat im Gegensatz zu anderen Städten mehr Flächenreserven, die nicht außerordentlich konfliktreich sind. Büros entstehen nicht von allein. Wenn das Problem benannt ist, müssen von allen Seiten Aktivitäten folgen. Bei Standortentwicklungen sollte das bedacht werden, genau wie bei stadtplanerischen Konzepten.

IA: Auch hier spielen die explodierenden Bodenpreise eine Rolle. Wie wollen Sie Spekulationen verhindern?

KL: Das ist die Frage aller Fragen. Auf der Ebene einer Kommune, Berlin ist ja zugleich Stadt und Land, sind die Möglichkeiten tatsächlich begrenzt. Indem wir vorbereitende Untersuchungen für ausgewählte Areale starten, können wir die geltenden Preise einfrieren. Wenn wir dann städtebauliche Maßnahmen durchführen, gibt es Möglichkeiten zur Abschöpfung der Bodenwertsteigerung. Das wiederum minimiert den Anreiz zu spekulieren. Problematisch ist, dass wir bereits bei einem sehr hohen Niveau ansetzen, wir können die Preise nicht mehr dämpfen, nur einfrieren. Wenn wir spekulatives Handeln insgesamt begrenzen wollen, dann müssen wir die Geltungsdauer von Baugenehmigungen und Bauvorbescheiden verkürzen, um damit den Anreiz zu reduzieren, eine planungsrechtlich veredelte Fläche teurer weiter zu verkaufen. Alle anderen Handlungsmöglichkeiten zum Thema Bodenpolitik befinden sich außerhalb unserer Reichweite und sind Bundesrecht. Ob das die Grundsteuer ist oder eine gestaffelte Grunderwerbssteuer, ob das Share Deals oder Transaktionskosten sind, hier haben wir es mit bundes- und finanzrechtlichen Themen zu tun, bei denen aber aus meiner Sicht dringender Handlungsbedarf besteht.

IA: Wie gestaltet sich das Verhältnis zwischen Baugenehmigungen und fertiggestellten Objekten?

KL: Im Gegensatz zu Brandenburg gehen in Berlin die Zahlen von genehmigten und fertiggestellten Wohnungen deutlich auseinander. Dieser Effekt war im letzten Jahr besonders groß. Die Erklärungsansätze dafür sind unterschiedlich. Ich glaube aber, dass hier ein spekulatives Moment enthalten ist.

Interview: I. Wagner



Auf einem stillgelegten BVG-Betriebsbahnhof unweit des Humboldthains realisierte die degewo ein Neubauprojekt mit 128 Wohnungen. Visualisierung: degewo / Kossel und Partner Architekten/Ingenieure

Berlin baut Wohnungen

In den deutschen Großstädten würden fast nur Eigentumswohnungen und hochpreisige Mietwohnungen errichtet, lautet eine häufig zu hörende Kritik. Doch für Berlin trifft diese nicht zu: Innerhalb kurzer Zeit habe sich die sechs landeseigenen Wohnungsbaugesellschaften zu wichtigen Akteuren im Neubausegment gemausert – mit einer Strategie, die sich auf das untere und mittlere Preissegment konzentriert.

Viele Jahre lang verzichteten die sechs landeseigenen Berliner Wohnungsunternehmen darauf, sich als Wohnungsbaugesellschaften zu bezeichnen. Der Begriff wollte nicht so recht passen zum Umstand, dass die Gesellschaften Ende der 1990er-Jahre ihre Neubauaktivitäten weitgehend eingestellt hatten. Warum sollten sie auch neuen Wohnraum schaffen, wo doch zeitweise über hunderttausend Wohnungen leer standen und im Plattenbaubezirk Marzahn-Hellersdorf im Rahmen des Programms Stadtumbau Ost sogar mehrere tausend Einheiten abgerissen wurden?

Tempi passati. Mittlerweile führen die Wohnungsbaugesellschaften ihren Namen wieder mit Fug und Recht. Denn sie errichten neue Wohnungen in einer Intensität, die an die Nachwendejahre erinnert. Kaum eine Woche vergeht, in der sie nicht zu einem ersten Spatenstich, einer Grundsteinlegung, einem Richtfest oder einer Wohnungsübergabe einladen. Bereits zwischen 2013 und 2016 stellten sie laut einem Bericht des Berliner Senats 2.800 Wohnungen

fertig und begannen mit dem Bau von über 10.000 Einheiten. Mittlerweile bereiten die städtischen Wohnungsbaugesellschaften insgesamt sogar 320 Projekte mit rund 36.000 Neubauwohnungen vor.

„Wichtigste Partner“

Mit ihren verstärkten Neubauaktivitäten folgen die Unternehmen dem Willen ihres Gesellschafters, also des Landes Berlin. „Die Schaffung von leistbarem Wohnraum ist eines der Kernziele der rot-rot-grünen Regierungskoalition“, sagt Sebastian Scheel, Staatssekretär für Wohnen. „Die landeseigenen Wohnungsbaugesellschaften sind an dieser Stelle unsere wichtigsten Partner.“ Entsprechend ehrgeizig sind die Vorgaben, auf die sich Senat und Wohnungsbaugesellschaften im April dieses Jahres in einer Kooperationsvereinbarung („Leistbare Mieten, Wohnungsneubau und soziale Wohnraumversorgung“) geeinigt haben: Die Unternehmen verpflichten sich, bis 2021 mindestens 30.000 Wohnungen zu bauen. Das

ist eine gewaltige Aufgabe für Unternehmen, die nach langer Neubau-Enthaltssamkeit kaum mehr über das entsprechende Know-how verfügten. Deshalb entwickeln sie auch nicht alle geplanten Einheiten selber, sondern erwerben einen Teil davon von privaten Projektentwicklern.

Das größte Vorhaben dieser Art findet sich in Spandau: In der Wasserstadt Oberhavel errichten die KIM. KILIAN Immobiliengruppe und MHMI Immobilien-Verwaltungen GmbH die 1.024 Wohnungen umfassenden Pepitahöfe, die nach der Fertigstellung in den Bestand der beiden landeseigenen Wohnungsunternehmen degewo und WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte mbH übergehen werden. „Mit dem Ankauf von Projektentwicklungen gehen wir einen effizienten Weg für mehr bezahlbaren Wohnraum in städtischer Hand“, sagte degewo-Vorstand Christoph Beck beim Richtfest in Juni. Und Stadtentwicklungssenatorin Katrin Lompscher betonte: „Die Pepitahöfe sind ein gelungenes Beispiel für eine gute Kooperation zwischen

landeseigenen Wohnungsbaununternehmen und privaten Investoren.“

Übernahme durch Private

Verbreitet ist auch das Modell, dass die landeseigenen Unternehmen öffentlich geförderte Wohnungen von privaten Projektentwicklern übernehmen. Hintergrund ist das Berliner Modell der kooperativen Baulandentwicklung, wonach bei Wohnungsbauvorhaben in Bebauungsplangebietern mindestens 30 Prozent der Wohnfläche als miet- und belegungsgebundener Wohnraum realisiert werden müssen. Da die wenigsten privaten Investoren ein Interesse daran haben, Sozialwohnungen im Bestand zu halten, verkaufen sie diese gern an landeseigene Gesellschaften, die über große Erfahrung in der Verwaltung öffentlich geförderter Wohnungen verfügen.

Besonders aktiv in diesem Bereich ist die HOWOGE, die bei dem von der BAUWERT AG entwickelten Projekt BOXSEVEN in Friedrichshain und dem von Instone Real Estate initiierten Luisenpark in Mitte die öffentlich geförderten Wohnungen übernimmt. Bei einem lange äußerst umstrittenen Neubauprojekt, dem von der Groth-Gruppe entwickelten Areal am nördlichen Rand des Mauerparks, ist die Gewobag im Boot. Und im Quartier Mittenmang, einem weiteren Großprojekt der Groth-Gruppe mit gut tausend Wohnungen unweit vom Hauptbahnhof, übernimmt die degewo die 158 Sozialwohnungen. Aber auch unter den von den Landeseigenen selbst entwickelten Vorhaben befinden sich

veritable Großprojekte. So will die GESOBAU bis zum Jahr 2022 rund um das ehemalige Stadtgut Hellersdorf ein neues Quartier mit rund 1.200 Wohneinheiten und etwa 6.000 Quadratmetern Gewerbefläche errichten. Bereits den Grundstein gelegt hat die Stadt für 410 Mietwohnungen in der Ortolofstraße im Treptower Ortsteil Altglienicke, während die HOWOGE auf dem Grundstück des ehemaligen Kinderkrankenhauses Lindenhof in Lichtenberg 580 Einheiten baut. Im innerstädtischen Bereich fallen die Projekte hingegen deutlich kleiner aus. Zu den größten in diesem Segment gehören die Uferhöfe der GESOBAU in Gesundbrunnen, deren 180 Wohnungen bereits fertig gestellt sind, und das degewo-Projekt auf einem stillgelegten BVG-Betriebsbahnhof unweit des Humboldthains (128 Wohnungen).

Großprojekte am Stadtrand

Eine besondere Herausforderung für die Unternehmen stellt dabei der Umstand dar, dass sie in der Mietpreisgestaltung keineswegs frei sind. Die Kooperationsvereinbarung mit dem Senat schreibt ihnen nämlich vor, dass sie bei denjenigen Projekten, für welche die Bauarbeiten nach dem 1. Juli dieses Jahres begannen, mindestens 50 Prozent der Wohnungen mietpreis- und belegungsgebunden an WBS-Berechtigte vermieten müssen. Die frei finanzierten Wohnungen dürfen im Durchschnitt nicht mehr als zehn Euro pro Quadratmeter kosten.

„Die an die Gesellschaften gerichteten Anforderungen sind herausfordernd“, sagt denn auch Jörg Franzen, Vorstandsvorsit-

zender der GESOBAU und Sprecher der Landeseigenen. „Das klare Bekenntnis des Senats zur wichtigen Rolle der Kommunen sowie die Zusage, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit zu erhalten, sind die Basis zur Erreichung der gesetzten Ziele.“ Jörg Franzen spielt damit darauf an, dass der Senat landeseigene Grundstücke in die Gesellschaften einbringt und sie im Einzelfall mit der Zuführung von Eigenkapital unterstützt.

Neue Wohnformen gesucht

Neben der quantitativen Herausforderung stehen die Landeseigenen auch vor einer qualitativen. „Als landeseigenes Unternehmen ist es unsere Aufgabe, nicht einfach nur Wohnraum zu schaffen, sondern zukunftsweisende Konzepte im Neubau umzusetzen“, erklärt HOWOGE-Geschäftsführerin Stefanie Frensch. Das tut ihr Unternehmen beispielsweise mit seinem ersten Bauvorhaben in Holz-Hybridbauweise, das von Oktober an am Rand des Technologieparks Adlershof entsteht.

Bereits weitgehend fertig ist das ebenfalls von der HOWOGE verwaltete Powerhouse in Adlershof, eines der deutschlandweit ersten Plusenergiehäuser im Mietwohnungsbereich. Ebenfalls ein spektakuläres Vorhaben verfolgt derweil die Gewobag: Sie hat ein Pilotprojekt in Zusammenarbeit mit dem Berliner Start-up Cabin Spacey angekündigt, bei dem sie kleine Modulhäuser (so genannte Minimalhäuser) auf Flachdächern errichten will.

Christian Hunziker

IHRE IMMOBILIE IN GUTEN HÄNDEN – WERTE ERHALTEN UND STEIGERN

WIR BIETEN IHNEN PROFESSIONELLE IMMOBILIENVERWALTUNG:

- Miethausverwaltung
- Wohnungseigentumsverwaltung
- Steuerung von Umbau- und Revitalisierungen
Wohnen / Gewerbe

Mit Schwerpunkten im Großraum:

Berlin / Potsdam / Leipzig / Halle / Mitteldeutschland

OTTO HEIL
immobilien
SERVICE



Telefon + 49 34298 381-888

Telefon + 49 30 2849375-22

service@ottoheil.immobilien

www.ottoheil.immobilien

Oben wohnen und unten einkaufen

Alle rufen nach innerstädtischem Bauland – dabei gibt es viele ungenutzte Flächen, zum Beispiel über Supermärkten. Dieses Potenzial will der Senat nun verstärkt ausnutzen. Einzelne Modellprojekte gibt es bereits.



Sonntags, wenn die Geschäfte geschlossen sind, wird das Absurde mancher kleinräumlichen Situation besonders deutlich: Riesige Parkplatzflächen gähnen vor Leere, umgeben von ebenso groß dimensionierten Flachbauten, in denen Supermärkte oder Discounter sitzen – während in den hochgeschossigen Häusern darum Menschen über zu wenig Wohnraum oder drastisch ansteigende Mieten stöhnen und Projektentwickler verzweifelt nach Bauland suchen. Auf den Dächern von Berlins Einkaufsgeschäften schlummert bislang kaum gehobenes Potenzial: Die Flächen können den drängenden Bedarf an Wohnraum lindern, der ohnehin versiegel-

te Grund kann besser ausgenutzt und der Wunsch nach einer Stadt der kurzen Wege mit durchmischten Gebieten dank einer buchstäblichen Nahversorgung erfüllt werden.

„Supermarktgipfel“ erfolgreich

Das hat nun auch das Land Berlin erkannt. Unlängst brachte die zuständige Senatsverwaltung Eigentümer und Betreiber an einen Tisch, um gemeinsam Möglichkeiten für eine Aufstockung von Märkten auszuloten und sich auszutauschen. „Uns hat gefreut, dass alle wichtigen Vertreter von

Handelsseite kamen, sowohl von einzelnen Unternehmen als auch von Verbänden“, sagt die Sprecherin der Senatsverwaltung für Wohnen, Katrin Dietl. Begleitend zum „Supermarktgipfel“ hat die Behörde einen Leitfaden herausgebracht, in dem neben allgemeinen Zielen konkrete Modellprojekte aufgeführt sind, die Schule machen sollen.

Grundsätzlich sieht das Land Potenzial für etwa 9.000 Wohnungen auf den mehr als 1.100 Supermärkten mit mehr als 300 Quadratmetern Verkaufsfläche. „Aufgrund des Bestandsschutzes und aufwändigen Planverfahren ist jedoch von höchstens 100 Wohnungen pro Jahr auszugehen“,



Am Steglitzer Damm entstand aus einem alten „Betonklotz“ ein Supermarkt. Darüber befinden sich 60 Wohnungen. Quelle: Diamona & Harnisch Projektmanagement GmbH

heißt es von Senatsseite. Zum einen eignen sich nicht alle Dächer für eine Überbauung, zum anderen bietet sich auch nicht jeder Standort für ein Aufstocken um Wohnungen an. Außerdem müssen Eigentümer und Vermieter mitspielen und bereit sein, die Herausforderung mit Projektentwicklern einzugehen.

Wandel vom Klotz zu schöner Fassade

Wie dies gelingen kann, ist in Steglitz zu sehen. Dort hat der Projektentwickler Diamona & Harnisch über einem EDEKA-Markt am vielbefahrenen Steglitzer Damm 60

Wohnungen neu errichtet, in Ergänzung zu bereits bestehender Bebauung. Aus einem Waschbetonklotz mit 1960er-Jahre-Charme entstand eine helle, leicht geschwungene Fassade, die dem Ensemble Eleganz verleiht. Die sich dahinter verbergenden Wohnungen sind fast alle verkauft. Das Vorhaben sei eine Herausforderung gewesen, sagt Geschäftsführer Alexander Harnisch. „Wegen der Expertise, die wir uns dabei erarbeiten konnten, befanden wir es trotzdem als lohnenswert.“

Der Bau musste bei laufendem Supermarktbetrieb errichtet werden. An mehreren Wochenenden hätten die Arbeiter von Samstagabend bis Montagfrüh Maßnahmen

auf der etwa 2.000 Quadratmeter großen Verkaufsfläche erledigt, sagt Alexander Harnisch – etwa Stützen verstärkt, damit die Statik das neue Gewicht durch die Aufstockung trägt. Auch EDEKA-Mitarbeiter waren dafür im Extra-Einsatz, sie mussten Regale frei räumen und dafür sorgen, dass niemand die Baustelle betritt.

Ohne die Kooperation mit Betreibern sei so ein Projekt nicht zu stemmen, hält Alexander Harnisch fest. Gleichzeitig sei der Umgang mit dem Bestand Bedingung gewesen, wegen des langjährigen Vertrags mit EDEKA. „Ein Abriss wäre natürlich einfacher gewesen.“ Darauf verweist auch der Entwickler Franz-Josef Glotzbach, der seit

den 1990er-Jahren Supermarktprojekte im Raum Berlin verwirklicht hat. Bestehende Märkte aufzustocken sei wegen der baulichen und logistischen Hürden schwierig, sagt der Unternehmer. Tatsächlich sind die Statiken von Standard-Supermärkten nicht ohne weiteres für die Last von Wohn- oder Gewerberaum darüber geeignet. Warenanlieferungen können Bewohner um die Nachtruhe bringen, Anfahrtszonen mit Hauseingängen kollidieren; nicht zuletzt kommt es auch auf die Lage des Marktes im Stadtraum an, ob er überhaupt für eine Wohnbebauung geeignet ist oder eher für ergänzendes Gewerbe oder Büros.

Abriss oft sinnvoller

Entwickler Franz-Josef Glotzbach findet es sinnvoller, sich mit dem Marktinhaber auf einen Abriss und anschließenden Neubau zu einigen. Bei Letzterem könne dann gleich ein integriertes Konzept verwirklicht werden, das die technischen Voraussetzungen für einen Mehrgeschosser erfülle und logistische Details wie Anfahrtswege, Warenanlieferungs- und Hauseingangszone strukturiere. Franz-Josef Glotzbach setzt



Aus der Vogelperspektive kann man gut die Integration des Ensembles in das bestehende Gebiet sehen.

derzeit sein drittes Projekt um, bei dem er einen Supermarkt mit 24 Mietwohnungen baut und in der Regel ein Restaurant und Dienstleister integriert. „Ich verstehe diese Nahversorgungszentren als eine Art Marktplatz, einen Ort, an dem die Menschen ins Gespräch kommen und insgesamt

versorgt werden“, erklärt er seinen Ansatz. Die Wohnungen sind seinen Angaben nach voll vermietet, die Nachfrage sei rege.

Von Handelsseite ist das Interesse hingegen bislang genauso verhalten wie die Auskunftsfreudigkeit darüber. Der Discounter Lidl hat im Bezirk Prenzlauer

INTERESSE
AN DOPPELTER
NUTZUNG
VERHALTEN

Im Ortskern Altglienicke wurde eine Intensivbegrünung des Supermarktdaches vorgenommen.
Quelle: G. & R. Projektentwicklung GmbH





Im Innenhof bekommen die Anwohner nichts vom regen Einkaufstreiben mit.

Quelle: Diamona & Harnisch Projektmanagement GmbH

Berg in Eigenregie eine seiner etwa 140 Berliner Filialen um Wohnungen aufgestockt und vermietet sie laut Medienberichten zu „marktüblichen Preisen“. Das Unternehmen teilt mit, es stehe derartigen Projekten „grundsätzlich aufgeschlossen gegenüber“. Generell seien sie jedoch die Ausnahme, erklärt ein Sprecher. „Wir befinden uns diesbezüglich deutschlandweit kontinuierlich in

konstruktiven Gesprächen mit Vertretern von Städten und Kommunen.“ Allerdings tritt Lidl bundesweit an einigen Standorten als Vermieter auf – angesichts der steigenden Mietpreise und der Baulandknappheit in Städten womöglich ein durchaus lukratives Geschäft.

ALDI Nord verweist lediglich auf die geplante Modernisierung seiner Filialen, ande-

re Handelsunternehmen äußern sich zum Teil gar nicht. ALDI machte zuletzt mit einem Projekt in Hamburg Schlagzeilen, bei dem das Unternehmen im Gegenzug für eine Baugenehmigung die zusätzliche Errichtung von Wohnungen auf dem Gelände zugesichert haben soll; ALDI Nord vermietet an einzelnen Standorten in Hamburg bereits, und ALDI Süd hat in Tübingen ebenfalls auf einem Neubaugelände Mietwohnungen errichtet. Dem „Hamburger Abendblatt“ sagte ein ALDI-Nord-Sprecher, das Kerngeschäft blieben freilich die Lebensmittel. Gleichzeitig müsse man in Ballungsräumen Kompromisse eingehen, um künftig etwas erreichen zu können.

Wie viel Potenzial über den Gewerbeflächen der wachsenden Metropole Berlin noch liegt, zeigt derweil ein Blick nach München – dort haben Stadt und Projektentwickler längst den Blick über das Supermarktgelände hinaus erweitert und einen Parkplatz in innerstädtischer Lage mit Wohnungen überbaut. In Holzbauweise errichtete die Wohnbaugesellschaft GEWOFAG 100 Wohnungen in einer Art Stelzenhaus; eine ohnehin versiegelte Fläche am Dantebad wird so doppelt genutzt. *K. Pezzei*

ADVERTORIAL

LBBW Sachsen Bank – Ihr kompetenter Partner vor Ort

Das breite Produkt- und Dienstleistungsspektrum der LBBW bietet Ihnen innovative Finanzierungslösungen, verbunden mit der Zuverlässigkeit und Kundennähe einer eigenständig agierenden Regionalbank. Mit unseren Repräsentanzen sind wir für Sie und mit Ihnen vor Ort. Nutzen Sie unser umfangreiches Netzwerk von Branchenspezialisten und Marktteilnehmern. Unsere Kenntnis der spezifischen Anforderungen der lokalen Märkte sowie die langjährigen Branchenerfahrungen unserer Mitarbeiter ermöglichen Ihnen höchste Flexibilität mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen.

Unser Fokus liegt auf Investmentfinanzierungen und Projektentwicklungen. Gern stellen wir Ihnen eine für Sie passende gewerbliche Immobilienfinanzierung ab 1 Mio. EUR zur Verfügung, wenn Sie in eine der folgenden Immobilienklassen investieren wollen: Wohnen, Büro, Einzelhandel und Logistik.

Zu unseren Kunden zählen vor allem Immobilienunternehmen, Objektgesellschaften, professionelle Privatinvestoren, Projektentwickler und internationale Investoren. Mit unseren erprobten Finanzierungslösungen – von der klassischen Langfristfinanzierung über klar strukturierte Portfoliofinanzierungen bis hin zu maßgeschneiderten Projektfinanzierungen – kümmern wir uns für Sie um die finanzierungsseitige Absicherung Ihrer Projekte.



Thomas Rieger
Leiter der Niederlassung Infrastruktur und Immobilien



Petra Friedrich
Senior Beraterin
Immobilienkunden



Katrin Joachim
Professional Beraterin
Immobilienkunden



Jörg Keller
Senior Berater
Immobilienkunden

Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie.

Kontakt:

LBBW Sachsen Bank

Telefon: 0341 220 385 20

E-Mail: immobilien@sachsenbank.de

www.sachsenbank.de

LB BW
Sachsen Bank



Ein großes Serviceangebot für die Bewohner gehört zum Konzept von Charlie Living.
Visualisierung: TROCKLAND

Eingeschwebt und übergestülpt

Der Projektentwickler TROCKLAND realisiert sehr verschiedene Projekte mit vielen Besonderheiten

Den zukünftigen Bewohnern soll es an nichts fehlen: Ein Concierge-Service hilft bei den kleinen Alltagsproblemen, im Clubraum gibt es eine Bibliothek,

WLAN sowieso und dazu noch einen Fitnessbereich. Das Projekt Charlie Living an der Zimmer-/Mauerstraße wird bei Fertigstellung im Frühjahr 2019 genauso ausgestattet

sein. „Bei den von uns bereits realisierten Paragon Apartments im Prenzlauer Berg haben wir ebenfalls auf diesen Service gesetzt. Mittlerweile wissen wir, dass die Bewohner das alles sehr gut annehmen und täglich nutzen“, sagt Barbara Sellwig, Projektleiterin bei dem verantwortlichen Projektentwickler TROCKLAND. Insgesamt entstehen in der Nähe des Checkpoint Charlie auf einem 8.850 Quadratmeter großen Grundstück 289 Wohneinheiten, darunter 48 Serviced Apartments. „Wir haben hier sehr unterschiedliche Grundrisse, die von 36 bis 211 Quadratmetern reichen und somit den verschiedenen Ansprüchen entsprechen“, so Barbara Sellwig. Besonders sind ein Gebäude mit sechs Wohnungen im Reihenhausharakter sowie Begrünungen benachbarter Brandwände und ein Dachgarten mit Holzdeck. TROCKLAND wird zwei weitere Grundstücke am Checkpoint Charlie entwickeln und verhandelt momentan mit dem Land Berlin über Details der grundstückrechtlichen Planung.

Den Zuschlag bekommen hat das Unternehmen bereits für ein altes Industriegelände an der Spree, gelegen an der Köpenicker



Lückenschluss: In diesem Neubau entstehen 107 Mietwohnungen zwischen 33 und 152 Quadratmetern sowie Einzelhandels- und Büroflächen. Visualisierung: GRAFT Gesellschaft von Architekten GmbH

Straße. Bekannt ist dieses Areal, weil dort ganz früher eine der ältesten deutschen Kunsteisfabriken stand, von der heute nur noch Überreste vorhanden sind. Im „Eiswerk“ – so der Name des Quartiers – gibt es auf knapp 9.000 Quadratmetern bis 2020 eine Mischung aus Wohnen, Gewerbe sowie kultur- und kreativwirtschaftlicher Nutzung. „Wir befinden uns in einem Sanierungsgebiet und müssen bestimmte Auflagen beachten“, sagt TROCKLAND-Pressesprecherin Marion Schumacher. Das Unternehmen achtet bei den Vermietungen auf einen gelungenen Mix, so dass sich lebendige Nachbarschaften entwickeln können. Denkmalgerecht saniert werden jeweils ein vorhandenes Wohn- und Kühlhaus, zwei Gebäude entstehen neu.

Unter dem Namen „BRICKS Berlin Schöneberg“ belebt TROCKLAND ein Gewerbedenkmal neu: das Postamt Schöneberg und das Postfuhramt West. Insgesamt umfasst das Grundstück zwischen Hauptstraße und Belziger Straße 12.000 Quadratmeter. In einer Lücke zwischen Postamt und Nachbargrundstück auf der Hauptstraße ziehen in einen Neubau später im Erd- und ersten Obergeschoss Einzelhandel und Büros ein, darüber befinden sich 107 Mietwohnungen



Das ehemalige Kühlhaus der Norddeutschen Eiswerke A.G. wird im Rahmen der Sanierung und Entwicklung des Grundstücks Köpenicker Straße 40/41 vor dem Verfall bewahrt. Foto: TROCKLAND

zwischen 33 und 152 Quadratmetern. Auf der rückseitigen Belziger Straße entsteht ein weiteres Wohnhaus mit 20 Einheiten. Die Besonderheit: Der Neubau wird über einem der denkmalgeschützten Bestandsbauteile, dem Pfortnerhäuschen, schweben.

„Wir freuen uns, dass wir mit BRICKS unsere Idee eines Kiezes im Kiez aufgreifen und umsetzen können“, sagt Heskell Nathaniel, CEO und Geschäftsführer von TROCKLAND. Bereits jetzt sind 90 Prozent der Gewerbeflächen vermietet. Ivette Wagner



Der Neubau an der Belziger Straße wird über einem denkmalgeschützten Bestandsbauteil „schweben“.

Visualisierung: GRAFT Gesellschaft von Architekten GmbH



Ein Schwergewicht schiebt sich immer weiter nach oben

Potsdam entblättert seine Schokoladenseite und zieht neben Touristen jede Menge Investoren an, die aber nicht um jeden Preis kaufen

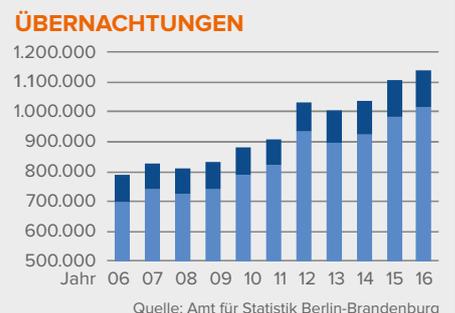
Der Potsdamer Oberbürgermeister Jann Jakobs konnte jubeln: Bereits zum fünften Mal wurde 2016 die Millionengrenze bei den Übernachtungen deutlich überschritten, das Vorjahresergebnis um 3,1 Prozent überboten. Dieser Trend setzt sich offensichtlich weiter fort, denn die aktuellen Zahlen belegen für die Monate Januar bis Mai 2017 bereits einen weiteren Anstieg der Übernachtungen um 3,3 und bei der Gästezahl um 8,5 Prozent. Bei einem um 121 Betten gestiegenem Angebot in 56 Beherbergungsbetrieben, erhöhte sich die Bettenauslastung 2016 auf einen Rekordwert von 53,2 Prozent.

„Unsere Besucher- und Übernachtungszahlen machen ganz deutlich: Potsdam ist ein attraktives und vielseitig erlebbares Städtereiseziel, das ganzjährig zahlreiche Anlässe bietet, die Stadt immer wieder neu zu entdecken. Gerade auch die Potsdamer Mitte zieht immer mehr Touristen in ihren Bann. Da sind wir auf einem sehr guten Weg“, so Jann Jakobs. Die Beliebtheit

Potsdams gilt auch für die Immobilienbranche. Eine anhaltend hohe Nachfrage nach Anlageimmobilien konstatiert Engel & Völkers. Mit etwa 226 Millionen Euro wurde in Potsdam im Jahr 2016 das bisher höchste Umsatzvolumen auf dem Markt für Wohn- und Geschäftshäuser registriert. Aber: „Viele Eigentümer haben die dynamische Preisentwicklung der vergangenen Jahre registriert und jetzt oftmals Preiser-

wartungen, die nicht marktfähig sind“, sagt Carmen Liersch, Büroleiterin bei Engel & Völkers Commercial. Auf der anderen Seite beschäftigen rechtliche Verordnungen wie Mietpreisbremse, Kappungsgrenze oder die restriktivere Kreditvergabe die potenziellen Käufer. „Diese können daher nicht alle Kaufpreiserwartungen akzeptieren und schauen genau auf Rohertragsfaktoren, die realisierten Bestandsmieten sowie das vorhandene

Gäste und Übernachtungen aus dem In- und Ausland 2006 bis 2016



Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg

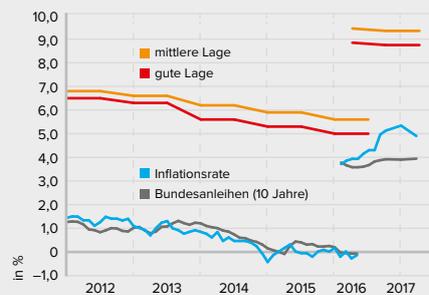
Optimierungspotenzial“, so Carmen Liersch. Gleichzeitig weiten viele Investoren ihren Suchfokus auf die mittleren und einfachen Lagen aus. Bei einer funktionierenden Mikrolage mit guter Objektsubstanz und einem soliden Mieterbesatz bieten sich dort interessante Alternativen.

Das Interesse an Potsdam ist riesig. Das zeigt auch die Leerstandsquote, die von Engel & Völkers auf 1,3 Prozent geschätzt wird. Damit ist klar: Es herrscht Anspannung. Die Stadt reagiert darauf. 2016 wurde mit der Anzahl von 1.562 fertiggestellten Wohnungen der höchste Wert seit über einem Jahrzehnt erreicht. Stadtweit liegt die Angebotsmiete in Bestandsimmobilien bei 9,08 Euro pro Quadratmeter, was ein moderater Anstieg um 3,9 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist. Besonders viel Wohnraum entsteht derzeit im Potsdamer Norden, wo mit dem Bornstedter Feld bis 2020 ein komplett neuer urbaner Stadtteil mit 7.000 Wohneinheiten für rund 12.000 Bewohner realisiert wird.

Oder Krampnitz: Das 140 Hektar große ehemalige Kasernenareal wird von der Deutsche Wohnen Gruppe in Angriff genommen. Anfang 2019 startet nach derzeitiger Planung das Projekt, im Herbst 2020 sollen die ersten Bewohner einziehen. „Die Entwicklung von Krampnitz wird einen wichtigen Beitrag dazu leisten, die Potsdamerinnen und Potsdamer mit Wohnungen zu versorgen“, so Jann Jakobs. „Ich bin fest davon überzeugt, dass in Krampnitz ein lebenswerter und lebendiger Stadtteil entsteht. Hier werden die Menschen nicht nur wohnen, sie werden hier auch leben. Dafür sind drei Kitas, eine Grund- und eine weiter-

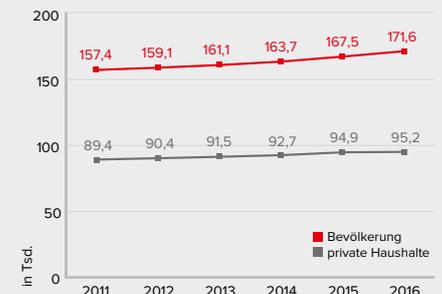


Rendite versus Inflation



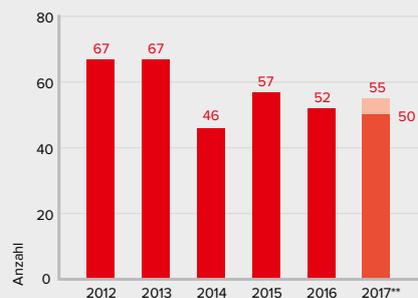
Quelle: Destatis, Bundesbank, Engel & Völkers Commercial

Bevölkerung & private Haushalte



Quelle: Stadt Potsdam, Engel & Völkers Commercial

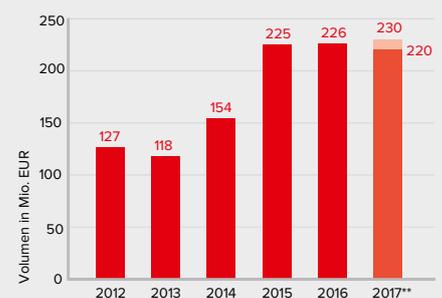
Transaktionsanzahl*



* Mehrfamilienhäuser und Mischnutzungen mit geringem gewerblichem Anteil
** Prognosespanne

Quelle: Gutachterausschuss Potsdam, Engel & Völkers Commercial

Transaktionsvolumen*



* Mehrfamilienhäuser und Mischnutzungen mit geringem gewerblichem Anteil
** Prognosespanne

Quelle: Gutachterausschuss Potsdam, Engel & Völkers Commercial

Soweit nicht anders bezeichnet, beziehen sich die Faktorenangaben auf den Rohertragsfaktor/-vervielfältiger und die Renditeangaben auf die Durchschnittsrendite der jeweiligen Lage.
Quelle: Engel & Völkers Commercial

WIR KAUFEN MIETHÄUSER.

✉ angebote@maehren.ag

führende Schule inklusive der notwendigen Sportanlagen sowie einer Jugendfreizeitanrichtung geplant. Außerdem sind Flächen für Einzelhandel, Dienstleistungen und Gastronomie reserviert.“ Parallel zu den Planungen startete der Entwicklungsträger Potsdam im Auftrag der Stadtverordnetenversammlung im August den städtebaulichen Wettbewerb für die Neubaubereiche. Nicht nur Bauträger, auch Baugruppen sollen zum Zug kommen. Gerade eine Mischung aus Miet- und Eigentumswohnungen, Reihenhäusern und gefördertem Wohnraum wird zur sozialen Durchmischung des Quartiers entscheidend beitragen. Aktuell rechnet man mit bis zu 3.500 Wohnungen für bis zu 7.000 Einwohner, ursprüngliche Planungen gingen von 1.900 Wohnungen aus.

Auch im Bereich Premiumimmobilien mausert sich Potsdam. Laut dem Marktbericht von Poll Immobilien, der 42 Stand-

orte analysiert und Umsätze und Durchschnittspreise bei Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Eigentumswohnungen ab einer Million Euro Verkaufspreis thematisiert, ist München die Nummer eins mit 1,7 Milliarden Euro Transaktionsvolumen und damit einer Steigerung von 59 Prozent. Mit knapp 70,5 Millionen Euro Umsatz (plus 44 Prozent) zieht die brandenburgische Landeshauptstadt erstmals in die deutschlandweite Top Ten ein. Für freistehende Ein- und Zweifamilienhäuser im Segment Premiumimmobilien zahlten Käufer im Durchschnitt am meisten in Potsdam und auf Sylt: rund 2,9 Millionen Euro bei 21 beziehungsweise 77 Transaktionen. Ebenfalls in die Top Ten schafft es Potsdam im Postbank Studie Wohnatlas 2017, der die Wertentwicklung von Wohnimmobilien bis 2030 analysiert. Es wird eine prognostizierte Steigerungsrate von 1,6 Prozent angegeben, bei einem Durchschnitts-Quadrat-

meterpreis von 2.911 Euro. Die mit Abstand höchsten Preissteigerungen sind in Heilbronn in Baden-Württemberg zu erwarten. In der Stadt dürften sich Wohnimmobilien bis 2030 jährlich um vier Prozent verteuern.

Das Gesamtpaket stimmt also: Potsdam ist für Investoren eine Alternative. Erschwinglicher als Berlin, bei einer überdurchschnittlichen Bauqualität, ein wertstabiler Anlagestandort mit eigenem Profil. „Eigentümer können im jetzigen Marktumfeld attraktive Gewinne realisieren, wenn sie mit einer realistischen Erwartungshaltung agieren. Jedoch sorgt der Mangel an Anlagealternativen für eine eingeschränkte Verkaufsbereitschaft“, heißt es bei Engel & Völkers Commercial. Die Experten rechnen daher mit einer seitwärts verlaufenden Transaktionsentwicklung mit 50 bis 55 verkauften Objekten und einem Geldvolumen zwischen 220 und 230 Millionen Euro.

Ivette Wagner



Die Mischung macht es

KW-Development setzt auf Quartiersentwicklung in Berlin, Potsdam und Beelitz und auf moderate Preise

Bauen muss nicht immer viel Zeit kosten und kann dennoch bezahlbar sein. Bestes Beispiel dafür ist Jan Kretzschmar mit seiner KW-Development GmbH, die regelmäßig auch für die Berliner Wohnungsbaugesellschaften baut und die strengen städtischen Preis- und Terminvorgaben einhalten kann. Seit 2012 hat der erfahrene Immobilien-Experte mit seinem Team knapp 2.000 Wohnungen in Berlin und Brandenburg fertiggestellt und konnte bei vielen weiteren Projekten bereits den Baustart feiern. Noch einmal 2.000 Einheiten befinden sich aktuell in der Planung. „Wir unterstützen die Schaffung preiswerten Wohnraums durch unser festes Team aus Planern, Ingenieuren, Polieren und Architekten, die bei der Realisierung der Projekte an einem Strang ziehen. Dazu kommen effiziente Grundrisse und feste Partner in der Bauindustrie, die wir zum Teil schon seit Jahrzehnten kennen“, erläutert Jan Kretz-

schmar seine Strategie für kostengünstiges Bauen. In Zusammenarbeit mit den städtischen Baugesellschaften können so Mietpreise deutlich unter Marktlevel realisiert werden, aber auch die individuellen Wohnungs- und Hauskäufer profitieren von moderaten Preisen. Um den von der KW-Development entwickelten, teils quartiersgroßen Projekten die richtige Mischung aus Gewerbe, Bildung und Wohnen zu geben, werden neben Miet- und Eigentumswohnungen häufig auch gewerbliche und soziale Immobilien integriert. So entsteht beispielsweise im Projekt Campus am Filmpark Potsdam zwischen der Universität Potsdam und dem Filmpark Babelsberg auch ein Boardinghouse mit

255 Apartments und ein Bürohaus, für das bereits zwei Anfragen privater Fachhochschulen vorliegen.

Der Campus liegt gleich neben den Babelsberger Filmstudios sowie den Villen am Filmpark und erfüllt die Funktion eines Marktplatzes mit Bäckerei, Restaurants, Drogerie und Lebensmittelmarkt. Für die neuen Bewohner des Quartiers plant Jan Kretzschmar zusammen mit Filmpark-Chef Friedhelm Schatz zudem den Bau einer Kita, zur Förderung der Startups aus der Universität Potsdam wird ein Gründerzentrum errichtet und die regionale Wirtschaft darf sich auf moderne Flächen im fünfeckigen Bürohaus Pentagon freuen. Auch der Bau einer öffentlichen Schule für

GUTES
BAUEN MUSS
NICHT TEUER
SEIN



240 der 369 Wohnungen im Brunnen Viertel sind bereits verkauft.

Visualisierungen: KW-Development GmbH



Jan Kretzschmar (links) hat in den letzten fünf Jahren mit seinem Team knapp 2.000 Wohnungen fertiggestellt.
Fotos: KW-Development GmbH

die Stadt Potsdam ist geplant. „So erschaffen wir ein vollwertiges und lebendiges Stadtquartier“, erklärt Jan Kretzschmar das Konzept.

Für das Brunnen Viertel im Westen Potsdams gibt es zudem Überlegungen, neben den neuen Wohnungen auch ein Ärztehaus, ein Pflegeheim mit betreutem Wohnen sowie eine Kita zu bauen, wobei die Stadt Potsdam aufgrund einer alten Gewerbeplanung noch dagegenhält. „Junges und altes Wohnen gleich nebeneinander, das ist genau die Mischung, die ich mir vorstelle“, sagt Jan Kretzschmar und ergänzt: „Für mich ist es daher absolut unverständlich, weshalb die Stadt Potsdam sich dieser Idee bislang noch verschließt.“ Wenn die Stadt Jan Kretzschmars Pläne nicht mitträgt, könnten statt der Seniorenwohnungen auch Sportflächen im südlichen Grundstücksteil entstehen. Für zusätzliche Belebung plant der Projektentwickler und Bauherr zudem den Mix aus Miet- und Eigentumswohnungen unter-

Mit einem Mix aus Miet- und Eigentumswohnungen sollen die Ansprüche aller Altersgruppen sowie von Familien und Singles im Brunnen Viertel erfüllt werden.





In das Projekt Campus am Filmpark Potsdam werden auch gewerbliche und soziale Immobilien integriert.

schiedlicher Größen, die mit ihren Grundrissen sowohl die Wohnansprüche von Singles als auch die von Familien erfüllen. 240 der insgesamt 369 Wohnungen wur-

den vor Baubeginn an den Immobilieninvestmentfonds Aberdeen Asset verkauft, der die Wohnungen langfristig halten und vermieten möchte. Für besondere Aufent-

haltsqualität sorgen auch die Namensgeber des Quartiers: Die Springbrunnen, die zu einer kleinen Entschleunigung einladen. Bis Ende 2018 sind die 369 Wohnungen der KW-Development zum großen Teil fertiggestellt und erwarten den Erstbezug durch die neuen Bewohner.

Lebendiges Viertel

Neben seinen Tätigkeiten in Potsdam will Jan Kretzschmar auch den Heilstätten Beelitz südlich von Berlin und der Grünen Aue Biesdorf mit zwei neuen Quartieren modernes Leben einhauchen. „Wenn wir das gesamte Quartier entwickeln, dann können wir auch die Mischung aus Straßen- und Gartenfläche, aus Nahversorgung, Schulen und Kitas und aus Wohnungen und Häusern vorgeben und so ein lebendiges Viertel schaffen“, fasst Projektentwickler Jan Kretzschmar zusammen.

Britta Berger





In der Heilbronner Straße, ein paar Meter vom berühmten Berliner Kurfürstendamm entfernt, entsteht ein Wohnensemble mit 160 Panorama-Eigentumswohnungen.
Quelle: BAUWERT AG

Das Gegenteil eines Glücksritters

Dr. Jürgen Leibfried gehört mit der BAUWERT AG zu den erfahrensten Projektentwicklern Berlins und spricht über die Stadtpolitik als Motor der Verhinderung und den Investor als Buhmann



IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Vor über 30 Jahren gründeten Sie das Unternehmen. Eine lange Zeit, in der sich die Branche gewandelt hat. Welche positiven Entwicklungen können Sie konstatieren?

Dr. Jürgen Leibfried (JL): Der größte positive Effekt, den ich wahrnehmen kann, ist, dass die Immobilienbranche eine zunehmende Professionalisierung erlebt hat. Aktuell gibt es zwar, wie in jeder Boom-Phase, eine zunehmend große Anzahl von Glücksrittern. Grundsätzlich jedoch ist eine deutliche Professionalisierung sowohl im Bereich der Makler wie im Bereich der Bauträger zu erkennen.

IA: Viele sehen Berlin als einen Schmelztiegel der Gesamtentwicklung und damit als Paradebeispiel für die gesamtdeutsche Entwicklung. Was können andere Städte von Berlin lernen?

JL: Positiv an Berlin geschätzt wird die Tatsache, dass sich in der Stadt eine Vielzahl von Kulturen findet, eine zunehmende Anzahl junger Menschen nach Berlin zieht, positive Energie in die Stadt einbringt und dass Berlin eine große Anzahl von Firmengründungen erlebt. Negativ ist jedoch aktuell eine Stadtpolitik, die sich insbesondere als Motor der Verhinderung versteht und nicht als Motor einer positiv geprägten Stadtentwicklung.

IA: Über 350 Gebäude mit mehr als 1.900.000 Quadratmetern Nutzfläche und einem Investitionsvolumen von über 4,7 Milliarden Euro bilden die Grundlage Ihrer Erfahrung. Noch nie standen Investoren so in der Kritik wie in der heutigen Zeit. Werden sie zu Recht zu Buhmännern gemacht?

JL: Wenn man unter Investoren reine Spekulanten versteht, so stehen diese zu Recht in der Kritik. Die Mehrzahl der Investoren sind jedoch ordentliche Kaufleute, die mit hohem Verantwortungsbewusstsein an ihre Aufgabe in Bezug auf die Stadtentwicklung herangehen. Wohnungsprobleme kann man letztendlich nur durch den Neubau von preiswerten Wohnungen lösen. Dieser setzt jedoch voraus, dass entweder Grundstücke zu moderaten Preisen vom Land und vom Bund verkauft werden mit der Maßgabe, entsprechend preiswerten Wohnraum zu schaffen oder dass staatliche Anreize geschaffen werden, beispielsweise durch eine erhöhte Abschreibung auf Neubaumaßnahmen.

IA: Die Mieten, gerade in Berlin, steigen weiter und weiter. Ist das für sie eine normale Entwicklung, die sich auch irgendwann wieder ins Gegenteil kehrt?

JL: Dass Mieten in Berlin steigen, liegt ausschließlich daran, dass eine extreme Verknappung an Wohnraum zu verzeichnen ist. In den Jahren 1998 bis 2003 ist die Bevölkerung Berlins zurückgegangen und nicht gestiegen, zwischen 2003 und 2010 war ein Stillstand bei der Bevölkerungsentwicklung zu verzeichnen und erst seit 2010 erlebt Berlin, nun einen Nettowanderungs-Saldo-Überschuss an Menschen, in einer Größenordnung von 50.000 Personen pro Jahr. Die entsprechende Versorgung dieser Menschen mit Wohnraum wäre eigentlich eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Auf diese Tatsache wird leider von der aktuellen Politik in Berlin nur dahingehend reagiert, dass Baugenehmigungen extrem verzögert werden, Bebauungspläne sich über Jahre hinziehen und zudem als Auflage haben, dass 30 Prozent preiswerte Wohnungen gebaut werden müssen, was dazu führt, dass entweder die restlichen Wohnungen überproportional teurer werden oder sich Projekte grundsätzlich nicht mehr rechnen. So oder so wird durch diese Haltung einer äußerst restriktiven Wohnungsbaupolitik die Grundlage für weitere Mietsteigerungen gelegt.

IA: Mitten im beliebten Boxhagener Kiez in Berlin-Friedrichshain errichten Sie das neue

Wohnquartier BOXSEVEN in der Boxhagener Straße / Ecke Holteistraße. Dieser Bezirk ist einer der schlagzeilentragendsten, wenn es um die Rechte der Mieter und den Milieuschutz geht. Wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit der Kommune?

JL: Das Projekt BOXSEVEN ist ein Paradebeispiel dafür, wie verantwortungsbewusstes politisches Handeln aussehen kann. Wir versuchten hier über Jahre, in einem konstruktiven Dialog mit der Bevölkerung eine sinnvolle Maßnahme umzusetzen. Dieser Dialog wurde mit vielen Menschen vor Ort geführt, er wurde jedoch immer wieder behindert durch sehr einseitige, nicht umsetzbare Forderungen einer kleinen Gruppe von Berufsprotestlern. Hier zog dann die Wohnungsbauleitstelle das Projekt an sich und sorgte dafür, dass die Baumaßnahme in der jetzt vorgesehenen Form umgesetzt werden konnte. Es wird nun ein lebendiges Stadtquartier entstehen mit einem über 6.000 Quadratmeter großen öffentlich zugänglichen Park, mit über 120 preiswerten Wohnungen, welche für die HOWOGE erbaut werden, mit einer großen Kita, mit Handel, Cafés und einem hochmodernen Bürogebäude. Von den 650 Wohnungen werden etwa 200 Einheiten als Eigentumswohnungen veräußert; der Rest sind Miet-



Im idyllischen Wildau, unweit des zukünftigen Berliner Flughafens BER, hat BAUWERT ein Grundstück erworben und entwickelt hier insgesamt 150 neue Wohnungen. Quelle: BAUWERT AG



Zillegärten heißt das Projekt im Herzen von Alt-Charlottenburg mit 72 Wohnungen, die sich auf fünf individuell gestaltete Häuser verteilen.
Quelle: BAUWERT AG

wohnungen. Der aktuelle Verkaufsstand liegt bei über 90 Prozent. Das ist ein Beleg dafür, wie sehr dieses Projekt vom Markt angenommen wurde.

IA: Zum ersten Mal und vom Regierenden Bürgermeister Berlins hoch gelobt, hat ein privater Bauträger mit einer städtischen Wohnungsbaugesellschaft zusammen gearbeitet. Bei 90 der HOWOGE-Wohnungen liegen die Einstiegsmietmieten bei 6,50 Euro pro Quadratmeter. Werden solche Kooperationen zur Normalität?

JL: Die Zusammenarbeit mit städtischen Wohnungsbaugesellschaften, hier insbesondere mit der HOWOGE, wird sicherlich weiter fortgeführt. So wurden beispielsweise bei einem Projekt in Kreuzberg, dem Projekt an der Fidicinstraße, bereits 80 Wohnungen an die HOWOGE veräußert. Da der Bezirk hier jedoch keine Wohnungen haben möchte – was erstaunlich ist, da es sich um ein reines Wohnumfeld handelt mit einem Altenpflegeheim in der direkten Nachbarschaft – ist es jedoch fraglich, ob dieser Kaufvertrag umgesetzt werden kann. Grundsätzlich stehen wir jedoch Partnerschaften mit städtischen Wohnungsbaugesellschaften sehr positiv gegenüber.

IA: In Kreuzbergs Bergmannkiez haben Sie die ehemalige Bockbrauerei erworben. Hier sieht die Planung rund 320 Neubauwohnungen vor. Ein Teil der Bestandsgebäude soll erhalten bleiben und in das Gesamtkonzept integriert werden. Wichtig ist die Erhaltung der jetzigen gewerblichen Nutzung. Wie ist der aktuelle Stand?

JL: Zu diesem Projekt kann ich folgendes sagen: Die ursprünglich vorgesehene Woh-

nungsbebauung soll so nicht umgesetzt werden. Es gibt ein neues Konzept, welches erarbeitet wurde, das etwa 50 Prozent Gewerbe und 50 Prozent Wohnungen vorsieht. Weiterhin soll hier eine Gedenkstätte zum Thema Zwangsarbeit, ein Museum, in Teilbereichen preiswerte Wohnungen und preiswertes Gewerbe, eine Kita sowie frei finanzierte Wohnungen und frei finanziertes Gewerbe geschaffen werden. Dieses neue Konzept wird nach jetzigem Stand vor dem Planungsausschuss und dem Wirtschaftsausschuss des Bezirksamtes Friedrichshain-Kreuzberg Ende September beziehungsweise Anfang Oktober 2017 vorgestellt. Die im jetzigen Bestandsgebäude angesiedelten gewerblichen Nutzer können selbstverständlich dort bleiben, das Archiv für Jugendkultur kann ebenfalls in das Bestandsgebäude ziehen, und die seit langer Zeit ansässige Schlüsselfirma soll in einem Neubau integriert werden. Insgesamt geht es hier um eine typische Kreuzberger Mischung aus Wohnungen, Kultur, Gewerbe und Gastronomie.

IA: Am Hochmeisterplatz, zentral in der City-West, entsteht gerade ein exklusives Wohnhaus. Bei den 114 Eigentumswohnungen liegt der Quadratmeterpreis bei 10.000 Euro, eine Kooperation mit Trussardi und Fendi Casa Interior sorgt für die Erfüllung ausgefallener Wünsche hinsichtlich der Inneneinrichtung. Wie viel Luxus braucht Berlin?

JL: So sehr Berlin insbesondere preiswerten Wohnraum braucht, so sehr braucht Berlin auch Wohnungen für gut verdienende Zuzügler. Wohlhabende Kunden haben entsprechende Ansprüche, und diese sind zu

berücksichtigen. Das fängt bei der richtigen Lage an und hört bei einer entsprechend hochwertigen Architektur auf.

IA: Einige Investoren weichen in das Umland Berlins aus, auch dort sind die Grundstücke begehrt. Sie wollen im Süden Berlins für preiswerten Wohnraum sorgen.

JL: Wir haben das erste große Projekt im Süden Berlins in der Stadt Wildau in Realisierung. Hier konnten wir 120 Mietwohnungen an eine große Versicherung verkaufen. Die Eigentumswohnungen gehen derzeit aktuell in den Verkauf. Weiterhin planen wir zusammen mit der Stadt auf einem großen Gelände direkt an der Dahme Miet- sowie Eigentumswohnungen. Wildau ist in unseren Augen ein Paradebeispiel für eine erfolgreiche Gemeinde: Es gibt eine große technische Hochschule für Luft- und Raumfahrttechnik, eine Vielzahl von Firmen, die sich mit Luft- und Raumfahrttechnik beschäftigen, eine perfekte Schul- und Kita-Versorgung, die Stadt liegt direkt am Wasser, hat eine S-Bahn-Station und ist eine der wenigen Gemeinden im Umland von Berlin, die jeden Tag mehr als 1.500 Pendler von Berlin anzieht. Die Stadt ist in den letzten Jahren von 7.000 auf 10.000 Einwohner gewachsen, hat eines der größten Einkaufszentren im Umland von Berlin, das A 10-Center, und ist lediglich zehn Minuten vom neuen Flughafen entfernt.

IA: Gewerbliche Entwicklungsprojekte rücken immer weiter in den Vordergrund. Ist das für Sie eine Alternative?

JL: BAUWERT hat seit Jahrzehnten große gewerbliche Entwicklungen umgesetzt. So wurde auf dem ehemaligen Thyssen-Gelände in Duisburg ein funktionierender voll ausgelasteter Gewerbepark realisiert, auf dem sich heute Firmen wie Mercedes-Benz und viele andere wiederfinden. Wir haben große Einkaufszentren, wie den WerrePark in Bad Oeynhausen geschaffen und im Bürobereich neben einer Vielzahl von innerstädtischen Neubauten in Berlin unter anderem das bekannte Trias gebaut, die Zentrale für E-Plus in Düsseldorf, die Zentrale für C&A, ebenfalls in Düsseldorf, die Zentrale der Deutschen Kreditbank in Berlin wie auch die Zentrale für ALBA in der Knesebeckstraße. Aktuell hat BAUWERT Grundstücke für Büroentwicklung, die eine Größenordnung von über 100.000 Quadratmeter Nettofläche zulassen, erworben. Die Schaffung neuer Büroflächen in Berlin, die den heutigen Bedürfnissen entsprechen, ist ein wesentlicher Beitrag für die Zukunft Berlins.

Interview: I. Wagner



Lebensader Spree

Berlin hat eine Menge Wasserlagen, bei denen überdurchschnittliche Quadratmeter-Preise aufgerufen werden

Zum Leidwesen von Kurt Tucholsky liegt Berlin nicht am Meer. So formulierte er bereits 1927 „Das Ideal“ seiner Wohnlage – und die Wasserlage durfte dabei natürlich nicht fehlen.

Auch ohne Küste hat die Stadt eine große Zahl Wasserlagen zu bieten. Denn 6,6 Prozent (58,9 Quadratkilometer) der Berliner Gesamtfläche ist mit Wasser bedeckt. Neben den beiden großen Seen Müggelsee (rund 7,6 Quadratkilometer) und Großer Wannensee (2,7 Quadratkilometer) durchfließen die Stadt auf einer Gesamtlänge von etwa 89 Kilometern die Flüsse Spree, Dahme und Havel. Dazu kommen diverse Kanäle mit einer Gesamtlänge von circa 67 Kilometern. Vor allem die Spree fließt von Ost nach West durch die zentral gelegenen Stadtteile von Berlin.

Eine Berliner Besonderheit: Aufgrund des Überangebots an Wohnraum in den 1990er / 2000er Jahren sowie vorhandener Altlasten wurden ehemalige Industrieflächen entlang der Spree erst seit Beginn

der 2010er Jahre entwickelt und seitdem sukzessive vor allem mit Wohnhäusern bebaut.

Preise deutlich höher

Diese „Riverside-Living-Areas“ weisen in der Regel überdurchschnittliche Kaufpreise für Eigentumswohnungen auf. Der Preis liegt zumeist um 20 Prozent höher als in vergleichbaren Lagen. Die Grundstücke sind zudem zu differenzieren nach „wassernahen Lagen“ (zweite und dritte Baureihe), Lagen mit öffentlichem Zugang zum Wasser sowie den Lagen mit direktem Wasserzugang. Innerhalb der Wohngebäude ist noch mal nach direkter und indirekter Wasserfrontlage zu unterscheiden. In direkter Wasserfrontlage ist das Preisniveau im Schnitt um 20 Prozent höher als auf der vom Wasser abgewandten Seite.

Neben den etablierten Premium-Lagen im Westteil der Stadt mit einer langen Historie, zu denen auch die Villenviertel rund um den Großen Wannensee, Nikolaussee und

Schlachtensee gehören, entwickeln sich neue innerstädtische Premium-Lagen. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den Spreeufer-Lagen in den Stadtteilen Charlottenburg, Mitte sowie Friedrichshain-Kreuzberg. Grundstücke entlang der Spree, mit guter Verkehrsanbindung sowie gutem stadtstrukturellem Angebot im Umfeld, sind aufgrund ihrer begrenzten Verfügbarkeit stark nachgefragt. Beispielhaft hierfür ist das Projekt No.1 Charlottenburg in der Spreestadt nahe dem Großen Tiergarten. Bis 2019 werden dort 272 Wohnungen gebaut und von der Ziegert – Bank- und Immobilienconsulting GmbH zu Preisen von im Schnitt 7.000 Euro je Quadratmeter angeboten.

Über Freitreppe erreichbar

Das Vorhaben schmiegt sich an die Uferlinie eines Spreebogens, wobei der Uferweg über eine Freitreppe erreicht werden kann. Ein Wasserspiel entlang der zentralen Promenade erinnert an ein Flösschen, den Schafgraben, der hier einst verlief und die nahe gelegene Königliche Porzellan-Manufaktur mit der Spree verband. Die Freitreppe flankieren zwei Hochhäuser mit jeweils neun Stockwerken und einem in dieser Lage einzigartigen Blick auf die Spree.

NEUE AREALE
IN DER
INNENSTADT
ENTSTEHEN

Hotspot des Wohnungsbaus in unmittelbarer Wasserlage ist das in den 1990er Jahren begonnene Stadtentwicklungsprojekt „Mediaspree“ mit einer Fläche von 180 Hektar auf beiden Uferseiten der Spree mit einer 3,7 Kilometer langen Uferzone.

Mediaspree als Hotspot

Das Gebiet liegt östlich des Alexanderplatzes und verbindet die Trend-Stadtteile Friedrichshain und Kreuzberg miteinander. International bekannt ist dieser Stadt- raum durch die „East Side Gallery“, die Open-Air-Galerie auf dem längsten noch erhaltenen Teilstück der Berliner Mauer. In unmittelbarer Nachbarschaft hierzu kommen demnächst die rund 170 Wohnungen des Projekts UPSIDE Berlin auf den Markt (siehe folgende Seiten). Der rund 85 Meter hohe Wohnturm lässt eine beeindruckende Aussicht über die Spree von der Halbinsel Stralau bis zum neuen Schloss erwarten.

Wohntürme und Bestand

Mit den neuen Hochhäusern positioniert sich die Mediaspree einmal mehr als eine der attraktivsten Quartiersentwicklungen



Am Uferweg entstehen direkt am Wasser 272 Wohnungen. Quelle: ZIEGERT

in Berlin. Bereits 2002 zog Universal Music an den Standort, 2004 folgte die Ansiedlung von MTV Networks Germany und 2013 die Coca-Cola European Partners Deutschland GmbH. In den Folgejahren siedelten sich Mercedes-Benz und Zalando auf der nördlichen Seite der Spree an. Während sich die Neuentwicklung entlang des südlichen Ufers in die vorhandene Bestandsbebau-

ung aus alten Speichern und Lagerhäusern eingliedert, entsteht rund um die 17.000 Besucher fassende Mercedes-Benz Arena ein völlig neuer Stadtteil, dessen Lebensader die Spree ist.

Till-Johannes Brühöfner-McCourt ist Leiter Research bei der ZIEGERT – Bank- und Immobilienconsulting GmbH.

 **Implenia**® 130 Jahre Bau Know-how.



130 Jahre Bau erfahrung als Bilfinger stellen wir Ihnen jetzt als Implenia im Hochbau zur Verfügung. Wir sind jetzt die Bauleute mit der Blume. Ungewohntes Bild, dennoch alte Bekannte. Ob Büro, Hotel, Schulen, Wohnhäuser, Kliniken, ob Neubau oder Sanierung – wir sind Ihr Ansprechpartner in der Region, dabei bundesweit aufgestellt, mit dem Know-how aus Hunderten von Projekten, die wir für unsere Kunden erfolgreich realisiert haben.

Neue schöne Hochhauswelt

Mit dem UPSIDE entstehen Luxuswohnungen, aber auch ein neues urbanes Quartier

Während der Senat noch an seinem neuen Hochhausplan arbeitet, gehen die sechs städtischen Wohnungsbaugesellschaften schon einen Schritt weiter. Sie präsentierten eine Broschüre mit neuen Bautypen. Darunter waren Dachaufbauten, klassische Berliner Häuserblocks – und eben auch Hochhäuser, teilweise gestaltet von namhaften Architekten wie Kleihues+Kleihues. Die hohen Häuser sollen, teils industriell gefertigt, die Wohnungsknappheit in Berlin lösen. Weshalb die Politik, die sich so gerne mit anderen Metropolen vergleicht, beim Blick nach New York, Tel Aviv oder auch München nicht schon längst auf diese Idee gekommen ist, bleibt rätselhaft. Dabei ist die Stadt schon weiter, als viele denken.

Leuchtturmprojekt Ende 2019 bezugsfertig

Schließlich wachsen mit dem Projekt UPSIDE Berlin auf dem Anschutz-Areal an der Spree bereits die ersten beiden modernen Wohnhochhäuser der Stadt em-

*Der Berliner Architekt Tobias Nöfer hat UPSIDE entworfen, in dem 179 Wohnungen entstehen.
Quelle: ZIEGERT*



por, der Erstbezug ist bereits für Ende 2019 geplant. Entworfen im Stil der zeitlosen Eleganz von Berlins bekannten Architekten Tobias Nöfer, wird das aus den beiden Wohntürmen Max und Moritz bestehende Projekt zur neuen Landmark an der Spree.

Urban Gardening als Hommage an Ökologie

„Als das Leuchtturmprojekt am Berliner Wohnungsmarkt wird UPSIDE Berlin vor allem aufstrebende junge Berliner und internationale Käufer anziehen. Die Verbindung von modernem Hochhauswohnen und einem Standort, an dem Szenekultur auf prosperierende Unternehmen trifft, übt einen magischen Reiz auf Kaufinteressenten aus“, sagt Nikolaus Ziegert, Geschäftsführer der ZIEGERT Bank- und Immobilienconsulting GmbH. Er verantwortet mit seinem Team den Vertrieb der 179 Wohnungen im 86 Meter hohen, wasserseitigen Max-Tower.

Den Grundstein für das städtebaulich markante Ensemble hat Die Wohnkompanie Berlin gelegt, die dem neuen Eigentümer MIKARE Development GmbH auch weiterhin beratend zur Seite steht. Dass die Investition in Berlin gut ankommt, beweist auch der in Kürze geplante Verkauf des landseitigen Moritz-Towers durch die Immobilienexperten von Jones Lang LaSalle an einen institutionellen Anleger, der die Wohnungen später vermieten wird. Doch nicht nur städtebaulich, auch in technischer und ökologischer Hinsicht soll Berlin mit dem UPSIDE

als Vertreter der neuen Hochhausgeneration ein neues Niveau erreichen. So sind auf dem Dach knapp 100 Meter über der Stadt Flächen für Urban Gardening vorgesehen, alle Wohnungen verfügen über Balkone und sind über die Aufzüge direkt mit den Fahrrad- und Autostellplätzen in der Tiefgarage verbunden. In die beiden sechs- beziehungsweise siebenetägigen Sockelbauten ziehen Läden, Cafés, Fitnessanbieter und eine Kita ein, so dass zwischen den Gebäuden ein lebendiger Stadtplatz entsteht.

Internationale Investoren als eine Zielgruppe

Die Vertriebsprofis von ZIEGERT rechnen mit einem Drittel-Mix aus Berliner, deutschen und internationalen Käufern. „Ein Hochhaus vermittelt seinen Bewohnern täglich das Gefühl, dass sie über den Dingen stehen. Für die Stadt als Ganzes ist es ein Zeichen, dass Berlin ein neues Niveau erreicht hat“, analysiert Nikolaus Ziegert. Entscheidende Faktoren für das Wohnen im Hochhaus sind für die Käufer Aspekte wie Sicherheit – hier besonders ein moderner Einbruchs- und Brandschutz, aber auch Ruhe und Abgeschiedenheit. Zudem legen die neuen Bewohner besonderen Wert auf ein urbanes Umfeld – wie es der Vorplatz und das Anschutz-Areal mit Shopping-Mall und Mercedes-Benz-Arena, aber auch die angrenzenden Friedrichshainer Restaurants, Bars und Cafés bieten. Doch die aufwendige Gründung eines Hochhauses und die be-

sonderen technischen Anforderungen haben ihren Preis: Im siebenten Obergeschoss kosten zwei Zimmer mit 63,2 Quadratmetern rund 391.000 Euro. Bei ZIEGERT hat man keine Sorge vor diesen Zahlen, im Gegenteil: Die hauseigene Research-Abteilung liefert im Wohneigentumsreport Berlin beruhigende Zahlen. So wurden schon 2015 in Berlin dreimal mehr Eigentumswohnungen über 5.000 Euro je Quadratmeter verkauft als im Jahr zuvor. Und dieser Trend, da sind sich die Experten einig, wird weitergehen.

Britta Berger



Grün statt Beton

Der Forstimmobilienmarkt rückt in den Fokus der Investoren, ist aber bisher noch als Nische mit wenig belastbaren Zahlen zu sehen

Der Naturforscher Alexander Freiherr von Humboldt (1769–1859) schrieb fast lyrisch auf: „Habt Ehrfurcht vor dem Baum, er ist ein einziges großes Wunder, und euren Vorfahren war er heilig.“ Heute gilt der Wald immer noch als Erholungs- und Sehnsuchtsort. Und er taugt für den Spruch: Grün statt Beton. Ist es mit dem Wohnen und dem Gewerbe und den urbanen Gebieten schwer, sind die Auflagen hoch, scheint das Gehölz eine gelungene Alternative. Immerhin ein Drittel Deutschlands besteht aus Wald und damit sind es mehr als elf Millionen Hektar, die sich zwei Millionen Besitzer untereinander aufteilen. „Forstimmobilien sind nicht nur für Liebhaber, sondern auch für institutionelle Langfristinvestoren interessant“, sagt Dr. Frank Urfer, Director Investment Germany und bei Savills verantwortlich für Forestry & Agricultural Investment.

Hoher Stellenwert im Ausland

Die Researcher haben zahlreiche Daten des kleinteiligen Marktes zusammengetragen. Während der Forstimmobilienmarkt in anderen Ländern bereits einen vergleichsweise hohen Stellenwert hat, bleibe er hierzulande eher die Ausnahme in den Portfolios. Dem vergleichsweise schweren Zugang zu diesem Immobiliensektor, begründet in dessen Kleinteiligkeit und Intransparenz, stehen Wertstabilität, eine Ertragsrendite von durchschnittlich zwei Prozent und ein großes Wachstumspotenzial gegenüber.

Viele der Flächen gehören Ländern und Bund, der Kirche, Privatwäldern halten vor allem Adelsfamilien. Es gibt nicht sehr viele Zahlen. Bundesweite Daten werden nur alle zwei Jahre erstellt, zuletzt 2013/2014. Zwischen 2007 und 2014 wurden pro Jahr in etwa 22.000

Kauffällen rund 41.000 Hektar für 320 Millionen Euro umgesetzt. Alle Werte waren im Betrachtungszeitraum sehr stabil und schwankten lediglich um etwa zehn Prozent um den langjährigen Mittelwert, was für ein sehr konstantes Marktgeschehen spricht. Die größten Flächen pro Transaktion wurden in Brandenburg gehandelt. 2014 belief sich in Brandenburg inklusive Berlin der Flächenumsatz auf 10.200 Hektar mit einem Gesamttransaktionsvolumen von 40,7 Millionen Euro. Der Durchschnittspreis lag bei 4.000 Euro pro Hektar. Zum Vergleich: In Baden-Württemberg ist er mit 30.100 Euro pro Hektar am höchsten, in Sachsen-Anhalt mit 2.500 Euro am niedrigsten.

„Es ist sehr schwer, in Deutschland Wald zu kaufen“, sagte Michael Freiherr von der Tann, Präsident des hessischen Waldbesitzerverbandes, in einem Interview. Denn oft gilt die Devise: Haben kommt von behalten, und deshalb bekommen es die Erben. Die Consorsbank weist auf andere Risiken hin: Wer den zukünftigen Gewinn absichern möchte, muss Schäden durch Unwetter, Unbefugte oder Schädlinge einkalkulieren. Dabei ist zu bedenken, dass diese Wertanlage als Investition oft erst nach zehn Jahren Gewinne einfährt, der Wald intensive Pflege und damit Fachwissen braucht. Man brauche schon einen sehr langen Anlagehorizont, bekräftigte Michael Prinz zu Salm-Salm, Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft der Grundbesitzerverbände e. V., in einem Zeitungsinterview. „Bei Grund und Boden denkt und lebt man in langfristigen Kategorien.“ Den Grund für die steigende Nachfrage nach Wald sieht der adelige Grundbesitzer vor allem in der Zins- und Geldpolitik der Europäischen Zentralbank: „Der Sparer wird bestraft, der Schuldner belohnt. Ein Nebeneffekt dieses Irrsinns ist, dass Sachwerte teurer werden, auch Land und Forst.“

Die Zukunft für diese Assetklasse sieht Savills in einer Institutionalisierung: Die Zusammenführung kleiner Flächen birgt ein

großes Konsolidierungspotenzial und könnte Ertrags- sowie Wertsteigerungen mit sich bringen, da neben der Lage und der Qualität des Baumbestands die Grundstücksgröße maßgeblich preisbestimmend ist. Neben rund fünf Prozent aus Fischerei und Jagd spielen die sonstigen Erträge nur eine untergeordnete Rolle, während mit 90 Prozent ein Großteil des laufenden Einkommens mit dem Holzverkauf erwirtschaftet wird. „Diese regelmäßigen Erträge sind vorhersehbar und machen Forstimmobilien zusammen mit dem stabilen Bodenwert zu einer beständigen Anlageklasse“, erklärt Dr. Frank Urfer. „Zudem eignen sich Waldflächen gut für die Portfoliodiversifikation, da sie nur gering mit Aktien oder anderen Assetklassen korrelieren.“

Auch nach Finanzkrise sehr stabil

Selbst nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise seien die Preise weitgehend stabil geblieben, heißt es bei Savills, was von den anderen Immobiliensektoren nicht behauptet werden kann. Ab 2010 sei ein Aufwärtstrend erkennbar. „Das deutet daraufhin, dass Forstimmobilien von der Niedrigzinspolitik der letzten Jahre und der damit verbundenen Flucht in Sachwerte profitieren“, so die Researcher von Savills. Die industrielle Nachfrage nach Holz bleibt, zwischen 2006 und 2016 stieg beispielsweise die Nutzung des einheimischen Holzes für energetische Zwecke um etwa 13 Prozent. Ein sehr wichtiges Fazit für die Entscheidung pro Wald lautet: „Auch wenn das Wertwachstum vor dem Hintergrund voraussichtlich steigender Zinsen nachlassen dürfte, so lässt sich im Bundesdurchschnitt dennoch mit einer jährlichen Gesamtrendite von mindestens vier Prozent kalkulieren.“ *Ivette Wagner*

Ein Ort, der alles verbindet.

Berlin ist einzigartig. Hier trifft Fortschritt auf Tradition, Kreuzberg auf Marzahn und Hipster auf Historie. Geschichte und Gegenwart ergänzen sich an jeder Ecke. Genauso vielfältig wie die Stadt selbst ist auch ihr Finanzpartner. Seit 200 Jahren sind Berlin und die Berliner Sparkasse untrennbar miteinander verbunden – sie prägen sich gegenseitig, unkonventionell und menschlich.



Foto: Vincent Mosch

auf 278.000 qm modernisiert. Finanziert werden die Modernisierungsarbeiten mit der Berliner Sparkasse. Darunter befinden sich fünf Wohn- und sechs Bürogebäude sowie eine Tiefgarage, die 2.150 Stellplätze für Anwohner, Beschäftigte und Besucher bietet. Die Modernisierung schafft weitere Anreize für einen Besuch des Platzes und ergänzt Entertainment-Einrichtungen wie Blue Man Group, Potsdamer Platz Arkaden und The Mandala Hotel. Die Berliner Sparkasse kennt Berlin wie kein anderer. Sie hat den Anspruch, die Entwicklung der Stadt zu unterstützen. Der Hauptstadtfinanzierer setzt auf Fortschritt und Wachstum mit Erfahrung und Expertise. Bereits heute vertrauen 81.000 gewerbliche Immobilien- und Firmenkunden der Berliner Sparkasse. Sie ist der Schlüssel für Berlin.

Ohne die gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse wäre das Stadtbild ein anderes. „Berlin wird gerade erwachsen und ist dabei immer noch sexy“, sagt Dr. Johannes Evers, Vorstandsvorsitzender der Berliner Sparkasse. Ein Teil dieser Anziehungskraft liegt in der bewegten Vergangenheit der Stadt. Um diesen Charakter zu erhalten, finanziert die Berliner Sparkasse regelmäßig die Revitalisierung historischer Orte. Ein aktuelles Beispiel hierfür ist der Potsdamer Platz – ein prominentes Stück deutscher Geschichte. Nach dem Krieg war er als „Dreiländereck“ in Zonen aufgeteilt, später verlief die Berliner Mauer über den Platz. Heute gilt er als einer der markantesten Plätze der Stadt und als touristischer Anziehungspunkt.

Der Potsdamer Platz ist ein Ort, der alles verbindet. Die Menschen sind auf der Suche nach Geschichte oder Entertainment, wohnen oder arbeiten hier. Um diese Vielfalt zu bewahren, werden rund um den Platz 17 Gebäude und zehn Straßen



berliner-sparkasse.de/if

**Sie suchen einen Finanzierungspartner?
Sprechen Sie uns an!
Tel.: 030/869 589 50**

Eine Erfolgsstory hin zum Marktführer

Mehr Schlagkraft für die Zukunft kündigte Kruno Crepulja, CEO der Instone Real Estate Group B.V., in der Pressemitteilung an, die einen der größten Coups des Jahres 2017 verkündete: Die formart GmbH & Co. KG und die GRK-Holding GmbH werden zu einem der führenden Wohnentwickler Deutschlands. Mit IMMOBILIEN AKTUELL sprach Kruno Crepulja über den Zusammenschluss, den praktischen Prozess und die neuen Aufgaben.



Foto: Tino Pohlmann

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Die Erfolgsbilanz der beiden Firmen kann sich sehen lassen. 26 Jahre Erfahrung, 2,6 Milliarden Euro aktuelles Projektvolumen, über 16.000 Kunden, fast eine Million bislang realisierte Quadratmeter Wohnraum, etwa 1.000 veräußerte Wohnungen pro Jahr. Nun gibt es die neue Dachmarke Instone Real Estate. Was waren die Gründe für den Zusammenschluss?

Kruno Crepulja (KC): Zusammengenommen bilden beide Gesellschaften einen der führenden Wohnentwickler in Deutschland. Die Gesellschafter haben beschlossen, dieses durch die gemeinsame Marke Instone Real Estate in Zukunft am Markt auch deutlich sichtbar zu machen. Wirtschaftliche Gründe waren zudem die Zusammenführung der bisher eigenständigen Kompetenzen der beiden

Gesellschaften im Neu- und Altbau sowie Synergien bei der Akquisition und im Vertrieb an Eigennutzer, Kapitalanleger und institutionelle Investoren. Das gelingt vor allem durch die gemeinsame Nutzung der Netzwerke.

IA: Wo sehen Sie Instone in drei Jahren?

KC: Das Geschäft beider Gesellschaften ist eine Erfolgsstory, die wir in den nächsten Jahren fortsetzen und einheitlich unter der neuen Dachmarke am Markt etablieren werden. Unsere Vision ist es, mit Instone Real Estate den erfolgreichsten Wohnentwickler Deutschlands zu bauen.

IA: Insgesamt hat das Unternehmen nun neun Standorte. Wie muss man sich praktisch einen solchen Zusammenschluss vorstellen?

KC: Erfolgreich zu sein, bedeutet für uns nicht nur gute Zahlen vorweisen zu können, sondern auch ein hohes Maß an Mitarbeiterzufriedenheit. Bei einem solchen Zusammenschluss muss deshalb darauf geachtet werden, dass bei den Mitarbeitern nicht der Eindruck einer „feindlichen Übernahme“ entsteht. Die rechtliche Struktur bleibt daher ebenso unverändert bestehen wie die Betriebs- und Führungsstruktur. Die neun Standorte bleiben nicht nur erhalten, sondern werden weiter ausgebaut. Lediglich Bereiche der Unternehmenssteuerung werden von der Zentrale in Essen erbracht – ohne personelle Auswirkungen auf die anderen Standorte.

IA: Wie haben Ihre Kunden auf diese Nachricht reagiert?

KC: Vereinzelt fragten Kunden nach, ob sich die Namensveränderung auch auf die Vertragsverhältnisse auswirken wird. Es bleibt aber alles beim Alten. Wir haben lediglich die bestehenden Gesellschaften umbenannt und die Instone Real Estate Gruppe mit Managern aus den Tochtergesellschaften besetzt, um eine gemeinsame Unternehmensführung zu haben.

IA: In Herrenberg wird das 1,1 Hektar große Leibfried-Areal entwickelt, in Hamburg derzeit ein Projektvolumen von über 200 Millionen Euro, weitere Grundstücksakquisitionen sollen im Norden folgen, ein Niederlassungsleiter wurde geholt. Der Fokus von Instone ist also ein deutschlandweiter. Wie soll die Expansion weiter geführt werden?

KC: An unserer strategischen Ausrichtung ändert sich grundsätzlich nichts. Wir werden aber natürlich die gemeinsamen Aktivitäten deutlich ausweiten, zum Beispiel beim Ankauf und Vertrieb. Dabei konzentrieren wir uns auf starke Ballungsräume in Deutsch-

land. Neben den Top 7-Städten zählen dazu auch große Mittelstädte und Universitätsstädte. Die Grundstücksprüfung erfolgt sehr individuell. Wenn für uns alle Parameter stimmen, muss es nicht zwangsläufig immer eine Innenstadtlage sein.

IA: Berlin ist einer der begehrtesten Märkte derzeit. Welche Projekte werden aktuell realisiert?

KC: Gemessen am Projektvolumen ist das „Quartier Luisenpark“ in Berlin mit 150 bis 200 Millionen Euro Gesamtinvestitionsvolumen das größte Projekt, das aktuell im Vertrieb ist. Hier entwickeln wir bis 2019 insgesamt 548 Miet- und Eigentumswohnungen. Weitere Projekte befinden sich in der Planungsphase.

IA: Als großer Projektentwickler haben Sie viel mit den Behörden zu tun. Diese sind in der Hauptstadt sehr restriktiv hinsichtlich beispielsweise des Milieuschutzes. Wie bewerten Sie diese Entwicklung und was glauben Sie, wird das für Folgen haben?

KC: Wir verfügen über weitreichende Erfahrungen mit modernen städtischen Wohnformen, mit Mehrgenerationenhäusern und Apartmenthäusern bis hin zur Entwicklung kompletter Wohnquartiere, aber auch mit der Sanierung denkmalgeschützter Gebäude, der Revitalisierung gründerzeitlicher Architektur und der Umnutzung von Spezialimmobilien. Planerisch und baulich sind wir so flexibel, dass wir auch für komplizierte Baurechtsbeschaffungen und anspruchsvolle Refurbishments passende Lösungen finden. Auf den Milieuschutz zu achten, auch wenn dieser restriktiv gehandhabt wird, ist für uns

selbstverständlich. Gerade bei Projekten in schwieriger Gemengelage ist das die Voraussetzung für eine erfolgreiche Realisierung.

IA: Einige Investoren wenden Berlin den Rücken und gehen beispielsweise nach Brandenburg, wo sie mit offenen Armen empfangen werden – auch eine Alternative für Sie?

KC: Mit den Kommunen streben wir grundsätzlich einen partnerschaftlichen, konstruktiven und lösungsorientierten Umgang an und die bisherigen Erfahrungen in Berlin sind durchweg positiv. Dass es in einer Stadt wie Berlin auch mal komplizierter werden kann, als an einem weniger dicht besiedelten Standort in Brandenburg, ist eigentlich ganz normal. Wenn es anderen Investoren in Berlin zu kompliziert wird, springt Instone Real Estate gerne ein. Sollten sich perspektivisch in Brandenburg erneut die Gelegenheiten für erfolgversprechende Projekte ergeben, spricht nichts dagegen, dort aktiv zu werden – ohne Berlin gleich den Rücken zu kehren. Mit unserem Projekt „Charlotte & Luise“ haben wir in Potsdam bereits knapp 100 Wohneinheiten realisiert.

IA: Die immer weiter steigenden Preise von Mietwohnungen sind ein Dauerthema. Geht das noch so weiter oder erwarten Sie eine Trendwende?

KC: In den Top 7-Standorten, den stark nachgefragten Ballungsräumen und Universitätsstädten gehen wir von moderat steigenden Mieten aus. Dort hat die hohe Nachfrage nach Wohnraum die Preise stärker als die Mieten steigen lassen. Es wird einen entsprechenden Nachholeffekt bei den Mieten

geben, der die scheinbar hohen Ankaufsmultiplikatoren relativiert. Anstelle einer Trendwende sehen wir eher eine Ausdifferenzierung des Angebots.

IA: Ist sozialer Wohnungsbau für Sie ein Thema?

KC: Wir realisieren zunehmend größere Projekte, die oftmals auf den regional geltenden Baulandentwicklungsmodellen basieren. Daher bauen wir meist auch einen Anteil preisgünstiger Wohnungen. In Berlin errichten wir beispielsweise in Zusammenarbeit mit der kommunalen HOWOGE Wohnungsgesellschaft mbH 139 Mietwohnungen mit Einstiegsmietten von 6,50 Euro pro Quadratmeter netto/kalt.

IA: Auch bei den Grundstücken werden die Kaufpreise immer höher. Gehören großflächige Projektentwicklungen bald der Geschichte an, weil sich niemand mehr Grund und Boden leisten kann?

KC: Es ist zwar richtig, dass die Grundstückspreise stark ansteigen – stärker als die Baukosten. Betroffen ist hiervon vor allem der Wohnungsbau für Haushalte mit geringeren bis mittleren Einkommen. Die Refinanzierung entsprechender Projekte über die Mieten wird schwieriger. Neue Chancen für größere Projektentwicklungen ergeben sich aber durch die seit März 2017 neu im Baurecht eingeführte Gebietskategorie „Urbanes Gebiet“. Diese Novelle folgt dem Leitbild einer funktionsgemischten Stadt der kurzen Wege, in der eine höhere Dichte und Flächeneffizienz möglich sind.

Interview: Ivette Wagner



cima.

**STADTENTWICKLUNG
IMMOBILIENENTWICKLUNG**
Handel Gewerbe Freizeit Kultur

➤ Markt- und Standortanalysen
Entwicklungskonzepte
Machbarkeitsstudien
Gutachten

CIMA Beratung + Management GmbH **NEU**
Spreeufer 2 10178 Berlin
T 030-21458716 cima.berlin@cima.de
www.immobilien.cima.de

Treffen Sie uns auf der EXPOREAL > B2.241



Marc-Philipp Unger, Leiter Immobilien und Finanzierung bei MLP, schwört auf unkompliziertes Handling. Foto: MLP

Innovative Immobilienvermittlung

Digitalisierung vernetzt Akteure und beschleunigt Prozesse

Unser Alltag unterliegt durch die Digitalisierung einer andauernden, radikalen Veränderung. Mit rasanter Geschwindigkeit drängen neue Technologien, Prozesse und Geschäftsmodelle auf den Markt. Erfolgreich sind in der Regel die komfortablen und effizienten Lösungen, die für Endkunden und Unternehmen klaren Mehrwert liefern und gleichzeitig die Ansprüche an alle anderen digitalen Lösungen steigern. Der Immobilienvertrieb kann von der Digitalisierung und Vernetzung seiner Prozesse überdurchschnittlich profitieren – wenn es gelingt, alle Akteure und Datenquellen intelligent zu vernetzen. Ein Beispiel für eine gelungene Umsetzung ist das MLP Immobilienportal.

Wir leben, arbeiten und kommunizieren heute vielfach digital. Vernetzte Haushaltsgeräte, gemeinsames Arbeiten in der Cloud und Echtzeit-Kommunikation unter anderem per WhatsApp haben unseren Alltag und unsere Ansprüche verändert. Immer online und immer mit allen verbunden. Unser Leben hat bereits einen unbemerkten Wandel vollzogen: Soziale Netzwerke, Chats und Apps sind kaum mehr aus dem

Leben wegzudenken. Auch vor der Industrie macht dieser Trend nicht halt – und ist hier unter dem Schlagwort „Industrie 4.0“ bekannt. Heißt: Maschinen und Produkte sind miteinander vernetzt und tauschen Daten untereinander aus.

Die Vorteile der Vernetzung liegen auf der Hand: Der Zugang zu Informationen ist rund um die Uhr und von überall her möglich. In Echtzeit können Daten analysiert und interpretiert werden. Verknüpft man diese Daten dann intelligent, ermöglicht dies fundierte Vorhersagen und Handlungsempfehlungen, die letztendlich zu einem Komfort- und Effizienzgewinn führen. Kunden und Unternehmen möchten diese neuen Errungenschaften nicht mehr missen. Der Anspruch auf ständige Verfügbarkeit von Informationen steigt. Diese Potenziale der Vernetzung und Digitalisierung macht sich auch die Immobilienbranche zunutze. So sollen zahlreiche neue Plattformen und Apps die Kommunikation zwischen Mieter und Verwaltung bündeln und koordinieren. Mehr noch, Online-Arbeitsplattformen ermöglichen eine zentrale und transparente Kommunikation aller Be-

teiligten an Immobilienprojekten. So wird der Einsatz digitaler Lösungen auch die Arbeitswelt und ihre Prozesse nachhaltig verändern. Wo gestern noch Post, Fax, Telefon und Excel-Liste im Vordergrund standen, sind heute automatische Benachrichtigungen zu Änderungen an Objektdaten sowie Objekt- und Einheiteninformationen in Echtzeit der Standard.

Alles über eine Plattform

„Mit Einführung einer digitalen Lösung für die Immobilienvermittlung war es uns wichtig, alle Informationen und Beteiligten über eine Plattform zu bündeln“, sagt Marc-Philipp Unger, Leiter Immobilien und Finanzierung bei MLP. Die MLP Gruppe ist der Partner in allen Finanzfragen – für private Kunden genauso wie für Firmen und institutionelle Investoren. „Unkompliziertes Handling sowie die Anbindung von Bauträgern und unseren Beratern standen dabei für uns im Mittelpunkt.“

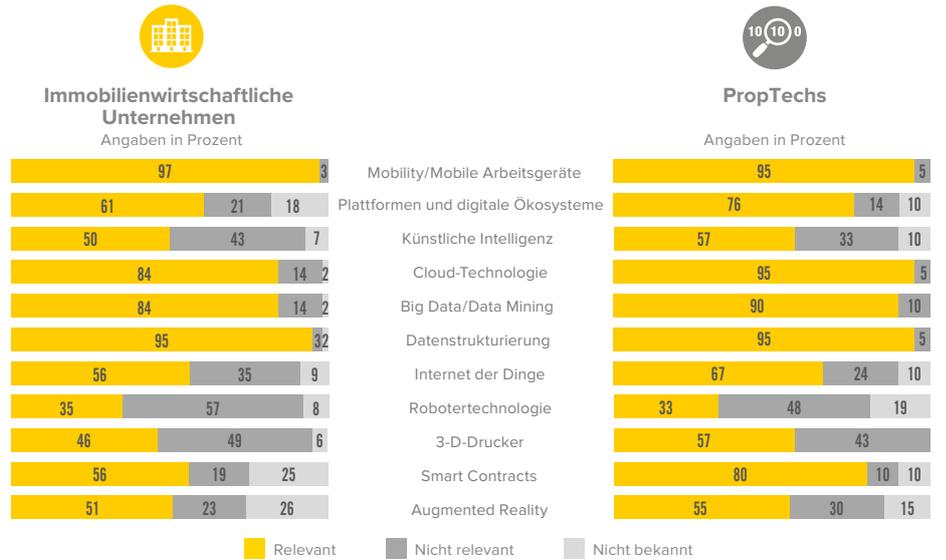
Bei MLP ist dafür eine angepasste Version der Online-Software TeamProQ im Einsatz, die alle Akteure und Datenquellen

intelligent vernetzt und zu einem spürbaren Komfort- und Effizienzgewinn führt. Die Vernetzung macht es möglich, Daten unkompliziert auszutauschen und zu verknüpfen. Zentral gesteuert über ein Portal lässt sich der Vermittlungsprozess von Immobilien digitalisieren und beschleunigen. Anbieter vernetzen ihre Immobilienprojekte in Echtzeit mit dem Portal, Vermittler erhalten direkt passgenaue Angebote für ihre Kunden. Die Aktualität der Informationen ist somit zu jedem Zeitpunkt gewährleistet, eine aufwendige manuelle Pflege und Steuerung der Daten entfällt.

Bedarf erkennen, Prozesse optimieren

Im Rahmen seiner Digitalisierungsstrategie setzt auch der Finanzdienstleister MLP auf digital aufbereitete Informationen. „Beschleunigte Arbeitsprozesse und geringerer Verwaltungsaufwand sind nicht die einzigen Errungenschaften seit der Einführung des MLP Immobilienportals. Wir wissen nun weit mehr über unsere Daten als zuvor. Über die Historie, über den aktuellen Stand bis hin zu den nächsten Schritten haben wir alle Objekt- und Vermittlungsinformationen im Blick. Darüber hinaus

TRENDS IM BEREICH DER DIGITALEN TECHNOLOGIEN



Quelle: „Einsatz digitaler Technologien in der Immobilienwirtschaft“, Studie von ZIA und EY, Seite 14, 2016.

sind wir in der Lage, die Daten intelligent zu verknüpfen und differenzierte Analysen zu erstellen“, sagt Marc-Philipp Unger. „So konnten wir konkreten Handlungsbedarf identifizieren und Prozesse optimieren.“

Fazit: Der Einsatz digitaler Lösungen führt unmittelbar zur Vernetzung von Akteuren und Daten. Prozessoptimierungen, der schnelle Zugriff auf Daten sowie dif-

ferenzierte Analysen verändern den Arbeitsalltag von Management, Mitarbeitern und Kunden. Fundierte Entscheidungen bei mehr Freiräumen – inklusive neuer Möglichkeiten, der Optimierung betrieblicher Abläufe und Kundenbeziehungen. Die Ergebnisse führen zu mehr Komfort für den Kunden und eine gesteigerte Effizienz in den Unternehmen.

Wach statt Tiefschlaf

Marco Hoffmann, Gründer der TeamProQ GmbH, spricht über optimal genutzte Ressourcen, über mehr Vorteile für den Vertrieb und über reduzierte Fehler.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Hat die Immobilienbranche die Themen Digitalisierung und Vernetzung bisher verschlafen?

Marco Hoffmann (MH): Ich denke nicht, dass man das pauschalisieren kann. Verschlafen würde ich nicht sagen. Es gibt Akteure, die sich intensiv mit ihren Geschäftsprozessen auseinandersetzen und auch eine digitale Strategie entwickelt haben. Speziell für den Immobilienvertrieb ist die Sache jedoch nicht so einfach, da sich Nachfrageänderungen hier unmittelbar auf die verfügbaren finanziellen und personellen Ressourcen auswirken. Das Thema ist dadurch immer latent aktuell, wird jedoch gern verdrängt oder aufgeschoben, obwohl hier ein besonders großes Potenzial zu heben ist.



Marco Hoffmann

Foto: TeamProQ

IA: Warum kann gerade der Immobilienvertrieb besonders profitieren?

MH: Die Effizienzgewinne steigen mit dem Grad der Digitalisierbarkeit. Gerade im Vertrieb haben sie eine Vielzahl von Akteuren mit sehr unterschiedlichen Kompetenzen

und Interessen auf der einen Seite und sehr vielfältige Daten auf der anderen Seite. Wenn es gelingt, diese Gemengelage in einer digitalen Plattform abzubilden, können alle Beteiligten profitieren.

IA: Welchen Mehrwert schaffen digitale Vertriebslösungen für die Unternehmen?

MH: Sie werden schneller und reduzieren Fehler, da die Datenbasis immer gleich ist, alle am Prozess Beteiligten sofort den Bearbeitungsstand einsehen können und es praktisch keinen Informationsverlust bei der Übermittlung gibt. Das steigert die Qualität und wirkt sich natürlich auch positiv auf die Kundenzufriedenheit aus. Außerdem gewinnt man durch die Möglichkeit einer umfassenden Datenanalyse ganz neue Einsichten in die Vertriebsleistungen und kann auch hier in Echtzeit reagieren, wenn es im Vertriebsprozess zu Störungen kommt.

Aus alt mach neu – Warum es sich lohnt, in den eigenen Bestand zu investieren

Laut aktuellem Bericht der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen war in Berlin im Jahr 2016 der zweitgrößte Umsatz am Wohnungsmarkt seit fast dreißig Jahren zu verzeichnen. Angesichts der zunehmenden Nachfrage, die das Angebot deutlich übersteigt, einer unsicheren Zinslage und weiter steigender Preise ist es für Wohnungsbestandhalter sinnvoll, in den eigenen Bestand zu investieren. Das Beispiel des börsennotierten Berliner Wohnungsunternehmens ADO Properties zeigt, warum dies so ist.

ADO erwarb 2014 380 Wohneinheiten in Berlin-Lichtenberg. Damals waren nur 40, heute sind dank durchdachter Sanierungsstrategie 96,3 Prozent vermietet.
Fotos: Pavel Sepi



Berlin ist mit fast zwei Millionen Wohneinheiten Deutschlands größter Mietwohnungsmarkt (Quelle: Amt für Statistik Berlin-Brandenburg). Die Einwohnerzahl der Stadt stieg in den vergangenen Jahren stetig; Wirtschaft und Arbeitsmarkt entwickeln sich sehr dynamisch. Doch trotz zunehmender Neubauaktivitäten deckt das Wohnraumangebot bei weitem nicht den Bedarf von mehr als 20.000 Wohneinheiten pro Jahr (Quelle: JLL, März 2017). Das lässt Kaufpreise und Mieten steigen. Der Senat versucht, die Entwicklung mit Maßnahmen wie der Mietpreisbremse und durch die Ausweitung von sogenannten Milieuschutzgebieten zu beeinflussen.

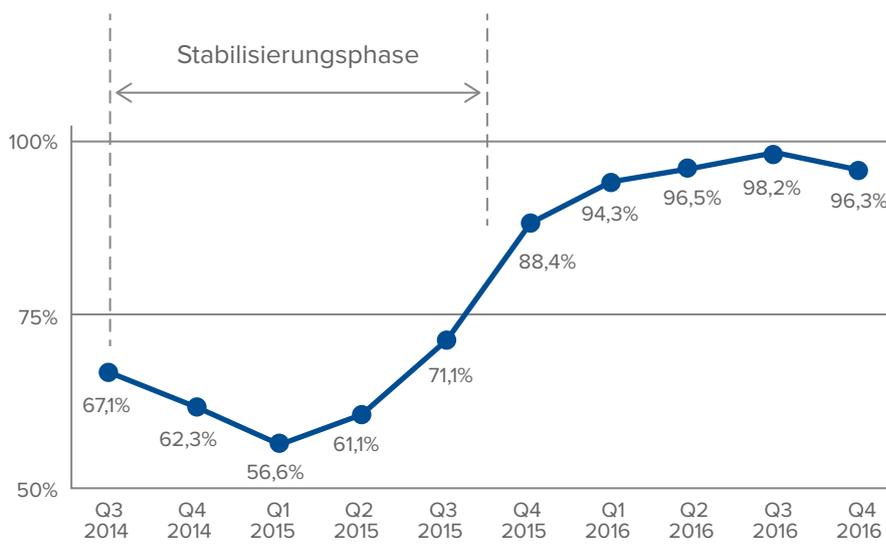
Systematische Investitionen in den Bestand

ADO Properties verfolgt in diesem Marktumfeld einen Ansatz der gezielten Modernisierungsinvestitionen (CAPEX-Maßnahmen), der in der Branche keineswegs Standard ist und sich bewusst von der Herangehensweise bei Luxussanierungen abgrenzt. Leerstehende Wohnungen werden vor einer Wiedervermietung systematisch auf ihren Zustand überprüft und, wenn notwendig und sinnvoll, auf den neuesten technischen Stand gebracht. Ziel ist es, anschließend ein neuwertiges Produkt am Markt zu positionieren, das das mittlere Preissegment bedient und damit eine größtmögliche Nachfrage auf Mieterseite erzielt. Zugleich führt eine solche Investition zu einer höheren Attraktivität der betreffenden Immobilie, was die Mieterzufriedenheit erhöht und dem Eigentümer über viele Jahre stabile Cashflows sichert. Von der Steigerung des Qualitätsstandards der Objekte profitieren letztendlich auch die unmittelbare Nachbarschaft und der Stadtbezirk.

Praxisbeispiel Berlin-Lichtenberg

Ein Beispiel für die erfolgreiche Umsetzung der Modernisierungsstrategie von ADO Properties findet sich in der Löwenberger Straße in Berlin-Lichtenberg. Als das Unternehmen das Gebäude mit 380 Wohneinheiten im März 2014 erwarb, lag der Leerstand bei rund 40 Prozent. Sämtliche Wohnungen waren unsaniert, der bauliche Zustand katastrophal. Die Aufzüge

STEIGENDE VERMIETUNGSQUOTE seit Turnaround im Februar 2015



standen wegen technischer Mängel regelmäßig still. Die zentrale Heizungsanlage und Warmwasserversorgung befand sich ebenfalls in mangelhaftem Zustand.

Bei der Umsetzung der Modernisierung hatten die leerstehenden Einheiten höchste Priorität.

Die Herausforderung bestand darin, modernen Wohnraum mit allen Standards auf 25 Quadratmetern Wohnfläche entstehen zu lassen. Durch eine vollständige Öffnung der Küchen zum Wohnzimmer wirkten die Wohnungen größer, und das Verlegen von hellem, hochwertigem Laminat sorgte für einen freundlicheren Raumeindruck. Fenster wurden ausgetauscht, die Gegensprechanlagen modernisiert. Die Bäder erhielten neue Duschen, WCs, Handwaschbecken, Handtuchheizkörper und großflächige Spiegel oberhalb der Waschtische, die Küchen wurden mit Einbauküchen nach neuestem Standard ausgestattet. Parallel zur Wohnungsanierung wurden Flure, Treppenhäuser und die gesamte Haustechnik instandgesetzt und die Elektrik komplett erneuert.

Nach rund anderthalb Jahren Bauzeit ist das Gebäude zu 96,3 Prozent vermietet. Die Mieterstruktur ist ausgeglichen und umfasst Studenten und Young Professionals ebenso wie auch viele ältere Menschen. Insgesamt wurden bislang mehr als 250 Wohnungen vollständig saniert. Entsprechend der Strategie von ADO Properties werden alle anderen Wohneinheiten sukzessive erneuert,

sobald es zu einem Mieterwechsel kommt. Der Wert der Immobilie liegt inzwischen bei rund 28,7 Millionen Euro. Dem stehen die Investitionskosten in Höhe von 17 Millionen Euro (davon 14,1 Millionen Euro Kaufpreis und 2,9 Millionen Euro CAPEX) gegenüber. Dank der Modernisierungsmaßnahmen hat sich der Wert seit dem Kauf um 70 Prozent erhöht.

Hinzu kommt, dass bei Neuvermietungen nun eine signifikant höhere durchschnittliche Miete erzielt werden kann als zum Ankaufszeitpunkt. Das Beispiel zeigt, dass strategische, gezielte Investitionen in den eigenen Bestand dem operativen Unternehmenserfolg ebenso zugutekommen wie einer nachhaltigen positiven Wertentwicklung im Portfolio.

LEERSTAND:
40% VORHER
3,7%
NACHHER

Unternehmensfakten ADO Properties

- in Berlin ansässiges Wohnimmobilienunternehmen
- Gründung im Jahr 2006, seit 2015 an der Frankfurter Börse notiert
- Investmentfokus ausschließlich auf der Hauptstadt Berlin
- verfügt über Immobilienmanagement-Plattform, die vollständig integriert ist
- mehr als 19.000 Einheiten im Portfolio
- im gesamten Portfolio 2,7 Prozent durchschnittlicher Leerstand, 6,28 Euro pro Quadratmeter durchschnittliche Miete
- Zahl der Mitarbeiter: etwa 300

„Wir brauchen verlässliche Politik“

Christine Edmaier, Architektin und Präsidentin der Architektenkammer Berlin, über den Blick fürs Detail, Bürgerbeteiligung, den Sinn von Planungswettbewerben und junge Architekturbüros



Christine Edmaier

Foto: Kirsten Ostmann

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Hässliche Klötzer – das ist einer der derzeit meist gehörten Vorwürfe hinsichtlich der Wohnungsneubauten. Stimmen Sie dieser Aussage zu?

Christine Edmaier (CE): Diese Begrifflichkeit wird sehr oft benutzt, wahrscheinlich meint aber jeder etwas anderes damit. Ich gehe davon aus, dass es sich meist um Gebäude handelt, die ein flaches Dach haben, rechteckig sind und kleine Fenster haben. Ich kann dieser Aussage zustimmen. Auch Nichtarchitekten nehmen wahr, wenn ein Haus zu lieblos und zu preisgünstig errichtet wurde. Dafür braucht es keine Fachleute. Allerdings findet sich unter den „Kisten“ auch manchmal eine wirklich sorgfältige und edle Architektur, nur ist der Unterschied für den Laien nicht auf den ersten Blick sichtbar.

IA: Das Baukollegium Berlin stellt ein wichtiges Gremium zur Sicherung der Baukultur in Berlin dar, es sitzen sechs unabhängige Expertinnen und Experten darin. Deren Aufgabe ist es, über einzelne Projekte und städtebauliche Planungen von gesamtstädtischer und außerordentlicher Bedeutung zu beraten. Welchen Einfluss hat dieses Gremium Ihrer Meinung nach?

CE: Das Gremium tagt alle zwei Monate mit drei bis vier Projekten. Natürlich können nicht alle dort landen und jemand muss die Projekte, wo Nachbesserungen anstehen, identifizieren und anmelden. Der positivste Fall ist immer, wenn ein Planungswettbewerb stattgefunden hat. Dann muss man nicht ins Gremium.

IA: Sollten denn mehr Projekte dort hineingelangen?

CE: Ich würde es gern anders betrachten und mir wünschen, dass es im Vorfeld mehr Planungswettbewerbe gibt. Nach wie vor halte ich es für die beste Möglichkeit zu einer guten Architektur und zu einem gelungenen Städtebau zu kommen. Wir können die Sinnhaftigkeit dieses Verfahrens daran erkennen, dass in Berlin mittlerweile genauso viele Wettbewerbe von privaten Investoren wie von öffentlichen Auftraggebern stattfinden. Alle wissen, dass das Geld gut angelegt ist. Natürlich gibt es Projektentwicklungen, denen ein solcher Wettbewerb vorgeschrieben wird. Danach zeigen sich die Beteiligten fast immer zufrieden. Es wird zwar manchmal nicht der erste Preis gebaut, aber auch die nachfolgenden Plätze sind zumeist akzeptable Architektur.

IA: Schadet es nicht einem Architekten, wenn er zwar den ersten Preis erhält, sein Entwurf aber nicht umgesetzt wird?

CE: Es schadet dem einzelnen Architekten, genau wie der gesamten Berufsgruppe. Ich denke, dass gerade öffentliche Auftraggeber immer den ersten Preis bauen sollten.

IA: Stadtweit schwelen Konflikte zwischen Anwohnern, Eigentümern und Vertretern aus Politik und Verwaltung. Laut einer Mitgliederbefragung vom Bund Deutscher Architekten verzögert sich derzeit der Bau von etwa 2.000 Wohnungen durch den Protest von Bürgerinitiativen. In welchem Maße erscheint Ihnen Bürgerbeteiligung als sinnvoll?

CE: Es ist sehr kritisch zu betrachten, wenn nach dem Willen der Senatorin erst einmal die Leitlinien für die Bürgerbeteiligung in einem zwei Jahre dauernden Prozess erarbei-

tet werden, was aus meiner Sicht viel zu lang ist. Es existieren bereits Erfahrungen und Leitlinien, wie beispielsweise in Stuttgart, wo erfolgreich damit gearbeitet wird. Derzeit soll beispielsweise am Blankenburger Pflasterweg ein Quartier mit vorgezogenen Bürgerwerkstätten geplant werden, das dann Vorbildcharakter haben könnte.

IA: Wie sieht denn für Sie ideale Bürgerbeteiligung aus?

CE: Die Informationen zu den Projekten müssen sehr früh kommuniziert werden, idealerweise vor dem städtebaulichen Wettbewerb. Die Bürger können als Experten dafür betrachtet werden, was in einer Gegend fehlt, was man im Zuge einer Nachverdichtung denen anbieten kann, die dort wohnen. Das ist ein Handel, es muss gedealt werden. Die, die etwas weggenommen bekommen, denen sollte man etwas zurückgeben.

IA: Geht diese Mitwirkung nicht manchmal auch zu weit?

CE: Ich finde es nicht richtig, wenn Bürger verhindern, dass auf einem privaten Grundstück gebaut wird. In Deutschland gibt es das Recht, auf seinem Grundstück zu bauen – natürlich immer innerhalb der zulässigen Bebauungsgrenzen und Gesetze. Wenn die Politik dieses Recht nicht mehr garantieren und dafür einstehen kann, weil sie sich von den Bürgern hat vereinnahmen lassen, dann ist da etwas schief. Ich wünsche den verantwortlichen Akteuren ein bisschen mehr Mut sich dem zu stellen. In Berlin ist eine sehr kritische Stadtgesellschaft herangewachsen. Das sind zum Teil Leute vom Fach, also Soziologen, Architekten, Stadtplaner, die mit einer guten Kommunikationsstrategie ihre Botschaften vermitteln und auf diese Weise andere mitnehmen. Trotzdem gilt, dass jeder sich seiner Verantwortung bewusst sein sollte.

IA: Passiert das denn auch?

CE: Es ist immer sehr einfach gegen etwas zu sein und dann Mitstreiter zu finden. Der echte Dialog kommt in meinen Augen oft zu kurz. Das muss man auflösen. Sicherlich gehört das zum Ansinnen von Bausenatorin

Das junge Architekturbüro Richter Musikowski entwarf das Futurium am Kapelleufer. Visualisierung: Richter Musikowski



Katrin Lompscher, wenn sie Richtlinien erstellt. Trotzdem wird die Hoffnung zu sehr überbewertet, dass man alle mitnehmen kann. Einige werden immer unzufrieden sein. Es lohnt sich ein Blick darauf, wer die Unzufriedenen sind. Sind es tatsächlich betroffene Bürger? Sind es Berufsbürger? Manchmal kann es hilfreich sein, wenn nicht nur die direkt betroffenen Anwohner ihre Ideen und Hinweise einbringen. Wenn über alles der Einzelne vor Ort entscheiden würde, wäre ein Zusammenleben gar nicht möglich.

IA: Der Bund Deutscher Architekten hat einen offenen Brief an Berlins Regierenden Bürgermeister Michael Müller initiiert, in dem unter anderem die personelle Unterbesetzung in den Ämtern kritisiert wird. Was wünschen Sie sich konkret von der Politik?

CE: Natürlich ist eine entsprechende Ausstattung mit Fachkräften auf Seite der Verwaltung Bedingung für ein funktionierendes Bauwesen. Derzeit wird die Stellenbesetzung endlich angegangen, ist aber aufgrund des Booms nicht einfach. Die Politik muss den Mut haben, die Dinge zu realisieren, die für eine wachsende Stadt notwendig sind. Ein ganz wichtiger Punkt für uns als Architekten aber auch für Investoren ist verlässliche Politik. Versprechungen müssen ein- und durchgehalten werden.

IA: In Berlin soll es eine Schulbauoffensive geben, für die ähnlich wie in Hamburg eine Dienstleistungs-GmbH gegründet wird. Was bedeutet das für Ihre Zukunft?

CE: Aus finanztechnischen Gründen soll das Unternehmen der HOWOGE angegliedert werden. Da werden wir genau darauf achten müssen, dass eine gute Qualität entsteht. Es gab im vergangenen Jahr eine interdisziplinäre Facharbeitsgruppe für Schulraumqualität, die sich eindeutig für Planungswettbewerbe ausgesprochen hat. Das ist die offizielle Politik des Senats, die nicht durch eine Auslagerung unterlaufen werden darf. Gerade bei Schulen ist es wichtig, dass die Entwürfe sehr individuell zu den einzelnen Standorten und Bildungskonzepten passen. Das möchte ich nicht als grundsätzliches Statement gegen Modulbauten verstanden wissen, auch da gibt es sehr gelungene Produkte. Schulen sind zu wichtige Orte für die Gesellschaft, um sie nicht sorgfältig zu planen.

IA: Werden bei öffentlichen Ausschreibungen teilweise die Anforderungen so hoch geschraubt, dass nur bestimmte Büros teilnehmen können?

CE: Ja, leider können wir das beobachten. Das ist traurig, weil gerade in Berlin vor dem Boom viele kleine Büros sehr gute Gebäude realisiert haben. Das passierte in verschiedensten Modellen, also in Baugruppen, mit Investoren oder Genossenschaften. Das funktioniert heute nicht mehr, da Grundstücke Mangelware und zu teuer sind. Öffentliche Grundstücke gehen direkt an die Wohnungsbaugenossenschaften. Und diese streuen leider ihre Aufträge nicht im erforderlichen Maß. Das ist ärgerlich, da viele sehr gute Büros nicht zum Zuge kommen.

IA: Sie machen sich für kleine und junge Architekturbüros stark. Ist das nicht illusorisch?

CE: Gar nicht! Vor einigen Jahren gab es beispielsweise einen offenen Wettbewerb, den der Bund ausgeschrieben hatte für eine Art Zukunftsmuseum, das gerade am Kapelleufer entsteht. Das hat ein ganz junges Büro damals gewonnen und auch gebaut. So etwas sollte es auch bei Berliner Ausschreibungen öfter geben.

IA: Gibt es für Sie momentan in Berlin ein Projekt, das Ihnen besonders gut gefällt?

CE: Das ist schwer zu entscheiden, gerade für Baugruppen wurden viele gute Wohnhäuser erstellt. Ein für mich vorbildliches Projekt hinsichtlich des Städtebaus ist das Quartier Friesenstraße, an dem mehrere Büros in einem Block zusammen Wohnungen und Gewerbe gebaut haben.

Interview: Ivette Wagner

PUBLIC SECTOR FINANCE
REAL ESTATE FINANCE

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne
sind perfekt.
Und die
Finanzierung?

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL
Stand B1.420



Sie suchen für Ihre anspruchsvollen Pläne einen starken Finanzierungspartner, der Ihren hohen Erwartungen gerecht wird. Wir sind eine führende Bank für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und öffentliche Investitionsfinanzierungen und bieten Ihnen passgenaue, intelligente Lösungen. Dabei kombinieren wir Spezialwissen mit dem Blick für das große Ganze und Einfallsreichtum mit transparenten Kreditprozessen und Entscheidungen. Auf unsere maßgeschneiderten Lösungen und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit können Sie sich verlassen.

www.pfandbriefbank.com



Shopping Mall als Vision für die Stadt

Uwe Timm, Manager des Europa-Centers, stellt veränderte Größenverhältnisse fest und will durch Exklusivität dem Online-Handel begegnen



Fotos: Europa-Center

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Als Karl Heinz Pepper 1963 mit der Realisierung des ersten Shopping-Centers in Berlin begann, war das ein Meilenstein für den Einzelhandel. Dabei war der gewählte Standort in der City West damals nicht sehr aussichtsreich und das Konzept noch neu in Deutschland. Wie bewerten Sie als heutiger Center-Manager diese Entscheidung?

Uwe Timm (UT): Das Konzept der Shopping Mall war in Deutschland zu dem Zeitpunkt noch unbekannt und steckte in den

Kinderschuhen. So eine Situation ist aber auch eine Gelegenheit, sich frühzeitig auf dem Markt zu positionieren. Die Vorläufer aus den USA haben schon durch ihre städteplanerische Weitsicht überzeugt und ließen sich in ihren Grundzügen auch auf den deutschen Markt übertragen.

IA: Welche Elemente waren besonders im Fokus?

UT: Alle kommerziellen Einrichtungen sollten zentral gebündelt und gut erreichbar sein, zudem sprach der breite Nutzungsmix möglichst viele Zielgruppen an. Zum ersten Mal war Einkaufen damit nicht nur etwas, das im Laden um die Ecke stattfand und sich auf das Notwendige beschränkte, sondern wurde um die heute so selbstverständlichen Faktoren Aufenthaltsqualität, Freizeit und Genuss erweitert. Mit Blick auf das damals noch geteilte Berlin musste man bei so einem Konzept aber schon weniger von Weitsicht, als von einer Vision für die Stadt sprechen. Mitten in der von Mauerbau und Kriegsschäden beförderten Depression setzte das Europa-Center ein Zeichen dafür, dass es vorwärtsgeht. So lag die Entscheidung für das Konzept völlig im Trend, während der Standort Berlin auch eine Frage der Überzeugung war.

IA: Mittlerweile hat das Europa-Center vie-

le Nacheiferer gefunden, die mit immer neuen Designs, Konzepten und Dimensionen für Konkurrenz sorgen. Wie konnte sich das Europa-Center so lange behaupten?

UT: Früher hat man den Mietbereich mit etwas Grün dekoriert und Parkplätze zur Verfügung gestellt. Indessen hat sich die Rezeptur für ein erfolgreiches Einkaufszentrum ein wenig gewandelt. Während frühere Center geschlossen waren, öffnen sie sich heute zunehmend gegenüber ihrer Umgebung. Waren früher Grundstücke vor den Toren der Stadt begehrt, suchen sich die Betreiber heute gerne innerstädtische Lagen für ihre Objekte aus. Wir haben der aktuellen Entwicklung rund um zentrale Anbindung, flexibel anpassbare Innenräume und Attraktionen vorgegriffen und damit Spielräume im Mietbereich geschaffen, die sich bis heute auszahlen.

IA: Was heißt das genau?

UT: Neben der Platzierung des Centers mit Büro- und Wohnhaus, Hotel und Parkhaus mitsamt Thermen direkt in der westlichen Innenstadt sorgen auch Wiedererkennungsmerkmale wie die beiden Kronleuchter aus venezianischem Murano-Glas oder die berühmte Uhr der Fließenden Zeit für Besucherströme. Das sind sowohl für große Filialisten als auch für kleine exklusive Anbieter wichtige Anziehungspunkte. Und im



Fotos: DIE BRANDENBURGS

Außenmietbereich zeigt sich, dass wir am Puls der Zeit sind. Hier profitieren unsere Mieter von der kaufstarken Laufkundschaft im touristischen Spannungsbogen zwischen Ku'damm, Breitscheidplatz und Tauentzien.

IA: Welche Perspektiven und Trends sehen Sie für das Konzept Shopping-Center in Zukunft?

UT: Auch wenn international noch in Superlativen entworfen wird, zeichnet sich in deutschen Ballungszentren bereits ab, dass sich die Größenverhältnisse der Malls im Innenstadtbereich nach und nach einpendeln. Vor allem der Bedarf in Großstädten wie Berlin mit derzeit 67 Einkaufszentren ist gedeckt und das Problem der Besucherfrequenzen rückt zunehmend in den Vorder-

grund. Die Individualität und Wandelbarkeit der Mietflächen, die Abgrenzung durch Freizeit- und Aufenthaltsangebote sowie ein besonderes Augenmerk auf ausgefallene und exklusive Produkte wird deshalb umso wichtiger – und zwar sowohl im Hinblick auf die Konkurrenz im stationären als auch im Online-Handel.

Interview: Tatjana Debel-Smykalla

ADVERTORIAL

Ostdeutsches Zentrum für Asset-Management: CMBC Partners setzt auf Standort Leipzig

Die CMBC Partners Real Estate GmbH hat im dritten Jahr ihres Bestehens ihr Asset-Management stark ausgebaut. Das Team um Geschäftsführer Marco Fleischer wuchs um fünf neue Mitarbeiter, darunter kam mit Martin Merkel ein neuer Head of Asset-Management hinzu. Der Ausbau des Unternehmens geht mit neuen Aufträgen einher. Mit einem Gesamtvolumen von 500 Millionen Euro übernahm CMBC Partners zu Beginn des Jahres ein Mandat für eine Fondsgesellschaft einer großen deutschen Bank. Es schließt fünf geschlossene Residential-Fonds ein, darunter drei Publikums- und zwei Spezialfonds für Private Wealth und Stiftungen. „Mit dem Ausbau des Asset-Managements haben wir die Zwei-Säulen-Strategie unseres Unternehmens gestärkt. Im Geschäftsbereich Transaktionsmanagement konnten wir in der ersten Jahreshälfte 2017 bereits ein Volumen von 150 Millionen Euro generieren“, so Marco Fleischer. Leipzig könnte nach seiner Einschätzung zum neuen ostdeutschen Zentrum des Asset-Managements



werden, auch wenn die Auftraggeber von CMBC Partners hauptsächlich aus den alten Bundesländern und dem Ausland kommen. Für den Standort Leipzig hat sich der Unternehmer dabei aufgrund vieler qualifizierter Mitarbeiter von Universität und Berufsakademie mit der Fachrichtung Immobilienwirtschaft bewusst entschieden. Die CMBC Partners Real Estate GmbH hat sich als

kompetenter Dienstleister für private Anleger, Fondsgesellschaften und institutionelle Investoren am Markt etabliert. Das junge Leipziger Immobilienunternehmen bietet das gesamte Leistungsspektrum des Asset-, Fonds- und Transaktionsmanagements an.

Treffen Sie uns bei der Expo Real vom 4. bis 6. Oktober am Stand C101.



Kontakt:

CMBC Partners Real Estate GmbH
Brühl 4 | 04109 Leipzig
Marco Fleischer
Tel.: +49 (0)341-30 86 08 0
E-Mail: info@cmbc-partners.de

Logistik boomt und sucht nach Lösungen

Der Berliner Markt entwickelt sich prächtig – und stellt Branche und Dienstleister vor Herausforderungen, die künftig eher noch wachsen dürften.

Wer sich mit dem Berliner Logistikimmobilienmarkt auseinandersetzt, fühlt sich unwillkürlich an Tucholsky erinnert. „Vorn die Ostsee, hinten die Friedrichstraße“ – umgemünzt auf die Branche heißt das in etwa: Jeder möchte sein Paket innerhalb von zwei Stunden an der Wohnungstür stehen haben, aber kei-

nesfalls eine Logistikhalle im eigenen Viertel. Die Lieferkette zwischen Verteilzentren im Umland und innerstädtischen Mikrostandorten soll reibungslos funktionieren, aber bitte nicht den Verkehr behindern. Kleine Packstationen für die letzte Meile finden alle gut – aber im Zweifel wäre dann doch eher Wohnraum auf den begehrten

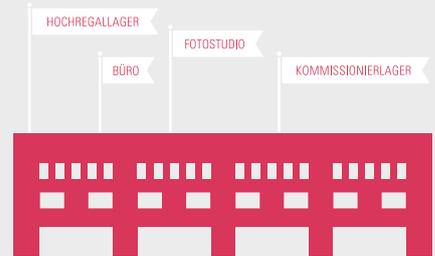
Bauflächen angebracht: Zwischen Trendsettern und Kreativschmieden spitzen sich in der Hauptstadt Herausforderungen zu, die sich andernorts allenfalls andeuten.

„Logistisch betrachtet ist Berlin einer der stärksten Märkte Deutschlands – der Teilraum hat in den letzten Jahren eine große Aufholjagddurchgeführt“, sagt bulwiengesa-

TRENDS UND IHRE AUSWIRKUNGEN

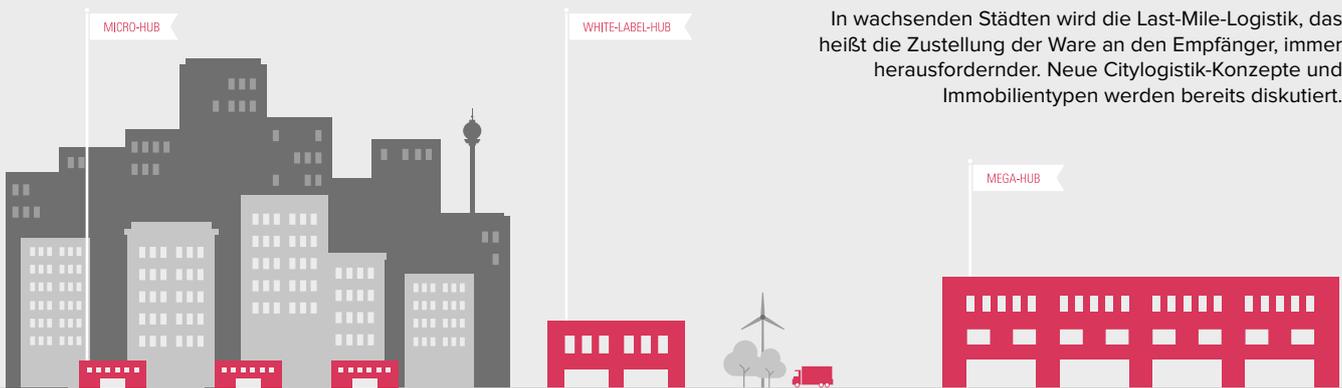
„E-COMMERCE“

E-Commerce-Anbieter wünschen sich spezialisierte E-Fulfillment-Center, die außer über Hochregal- und Kommissionierlager über einen größeren Anteil an Büroflächen verfügen und zusätzlichen Platz für Rechenzentren oder Fotostudios bieten.



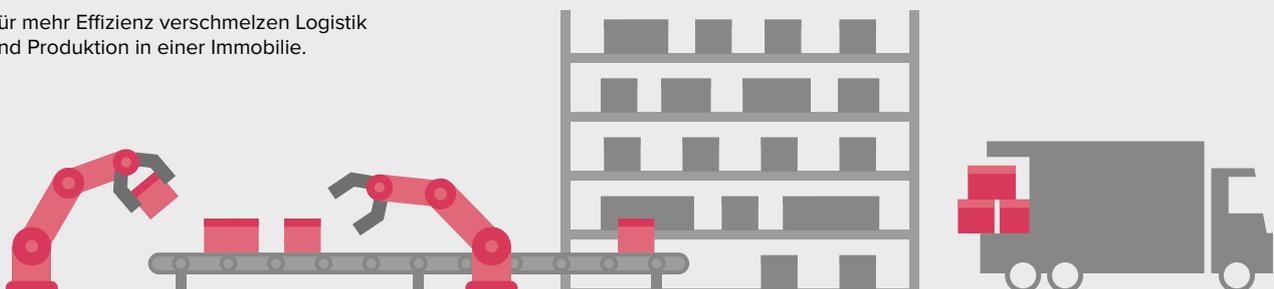
„CITYLOGISTIK“

In wachsenden Städten wird die Last-Mile-Logistik, das heißt die Zustellung der Ware an den Empfänger, immer herausfordernder. Neue Citylogistik-Konzepte und Immobilientypen werden bereits diskutiert.



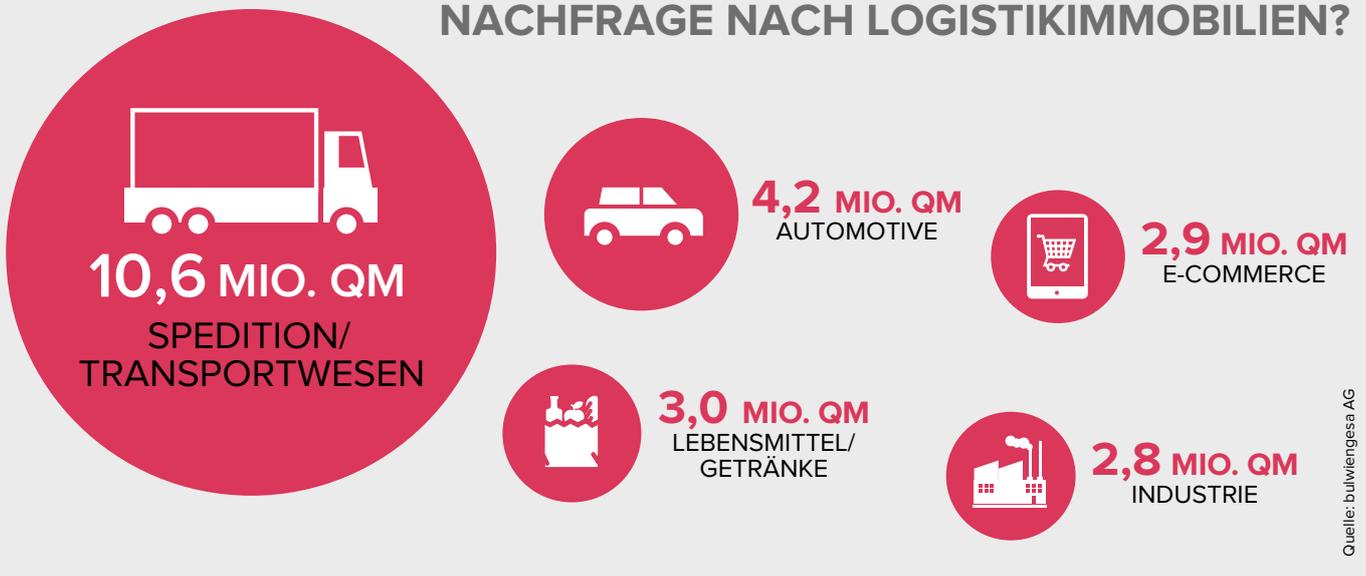
„INDUSTRIE 4.0“

Für mehr Effizienz verschmelzen Logistik und Produktion in einer Immobilie.



Quelle: bulwiengesa AG

IN WELCHER BRANCHE GAB ES IN DEN LETZTEN FÜNF JAHREN DIE GRÖSSTE NACHFRAGE NACH LOGISTIKIMMOBILIEN?



Experte Tobias Kassner und verweist auf die Lage in einer modernen und demografisch stark wachsenden Umgebung, durch die sich der Markt im Vergleich zu anderen Logistikregionen Deutschlands auszeichne. Vor dem Hintergrund von Zuzug und einem großen Einzugsbereich klappt Angebot und Nachfrage zunehmend auseinander.

Neuer Rekordwert

Jüngst veröffentlichte Zahlen bestätigen die Einschätzung des Logistikkenners. Engel & Völkers zufolge hat der Berliner Markt für Industrie- und Logistikflächen das erste Halbjahr 2017 mit einem Plus von fast 50 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum abgeschlossen; 259.000 Quadratmeter wurden demnach umgesetzt. Die Analysten von CBRE sehen gar einen Zuwachs von 68 Prozent – ein neuer Rekordwert, erklärt die zuständige Abteilungsleiterin Colette Boddendorf. Entsprechend sagen die Analysten neue Höchstwerte für das Gesamtjahr voraus.

Knappes Bauland

Dabei stehen Projektentwickler zunehmend vor multiplen Herausforderungen: Im Umland wird Bauland knapp, Flächen in vertretbarer Distanz sind längst nicht mehr zum Schnäppchenpreis zu erhalten oder schlicht nicht vorhanden. Je größer die Entfernung, desto komplizierter die Infrastruktur – und desto schwieriger wird es zudem, Arbeitskräfte im näheren Umfeld zu finden.



Tobias Kassner

Quelle: bulwiengesa AG

Gleichzeitig braucht der wachsende Konsumhunger stadtnahe und innerstädtische, kleine Flächen als Ergänzung zu größeren Verteilzentren im Umland, und auch hier spiegelt sich die angespannte Marktsituation wider.

„Die Anzahl der Fertigstellungen kann die Nachfrage auch bei zentrennahen Flächen nicht decken, die gebraucht werden, um eine funktionierende Citylogistik in Zeiten von same-hour-delivery und wachsendem E-Commerce-Aufkommen gewährleisten zu können“, sagt Tobias Kassner. Genau dieses Speichensystem sei indes Voraussetzung für eine funktionierende Lieferkette, erklärt Christof Prange, beim Branchen-Schwerewicht Goodman zuständig für das Deutsch-

land-Geschäft: Kleine Flächen für die „letzte Meile“ ergäben nur dann Sinn, wenn im Umland ein größeres Zentrum zur Belieferung bereit steht.

Neue Gebiete im Fokus

In der Folge suchen Entwickler und Mieter in der Stadt Kompromisse bei Flächen und Preis. „Eine vernünftige Fläche ist unter vier Euro pro Quadratmeter kaum zu haben“, sagt Ben Dörks vom Immobilienberater Realogis. Mit Spitzenmieten bis zu 6,90 Euro pro Quadratmeter sei vielerorts das Obermaß erreicht. Ben Dörks sieht innerstädtisch nurmehr zwei Standorte, bei denen es ausreichend Gewerbe- und Industriegrundstücke gebe – Adlershof und Marzahn. Hier sind die Voraussetzungen für Unternehmensansiedlungen jedoch extrem speziell und gehen in Richtung „Grüne Technologie“.

bulwiengesa-Experte Tobias Kassner sieht neben derzeit gefragten Lagen in erschlossenen Gebieten südlich der Stadt – etwa Freienbrink und Großbeeren – Aktivitäten auch im Westen, wo der Drogeriehändler dm ein neues Logistikzentrum baut. Generell nehme die räumliche Attraktivität nach Norden hin ab, was mit der abnehmenden Bevölkerungs- und Wirtschaftsdichte zusammenhänge. Tobias Kassner geht davon aus, dass die Preise künftig steigen – vor allem in zentralen Lagen. „Sofern sich entsprechende Lösungen verstärkend niederschlagen sollten, müssen wettbewerbsfähige Mieten bezahlt werden, um im



Auf der Kanalstraße steht diese Rebuy-Logistikimmobilie der Garbe Group.

Foto: Garbe Group Initiative Unternehmensimmobilien

Wettbewerb der Flächennachfrage mithalten zu können“, sagt er.

Alte Büros sehr begehrt

Auf der Suche nach Lösungen halten Entwickler und Investoren verstärkt nach so genannten Brownfields Ausschau, also etwa ausrangierten Büro- oder Gewerbeflächen, und zwar im Umland und innerstädtisch. Auch eine Expansion in die Höhe, verbunden mit entsprechender Robotik, halten Projektentwickler für möglich. Das Beratungshaus JLL bringt „die Umwandlung von Parkhäusern, nicht mehr ausgelasteten Retailflächen oder wenig genutzten Flächen in Tief- oder auf Dachgeschossen“ als Optionen für Citylogistiker ins Gespräch. Den Einsatz von Drohnen halten sowohl die Branche selbst als auch Beobachter für wenig realistisch in der absehbaren Zukunft. Das Land Berlin selbst versucht, mit ersten Modellprojekten Impulse zu setzen. Im Rahmen seiner Smart-City-Strategie etwa erprobte es mit einer so genannten „Bento-

Box“ einen Umschlagplatz, an dem Sendungen gebündelt und weiterverteilt wurden. Über GPRS-Verbindungen konnten Unternehmen die Box direkt in ihre Disposition einbinden.

Eine Erweiterung auf Overnight-Services erschloss weitere Märkte; Autokuriere lieferten an die Box, Lastenfahräder transportierten die Sendungen weiter. Selbst in zeitkritischen Lieferzeiträumen sei es kaum zu Verzögerungen gekommen, bilanziert das Land. „Durch die Bündelung der Aufträge konnte die Anzahl der Fahrten um 85 Prozent reduziert und mit der Weiterverteilung durch eine Lastradnutzung auf Nahe-Null-Emissionen gebracht werden.“

Berlin als Trendbarometer

Der Online-Händler Amazon, der mit seinen Aktivitäten auf dem Berliner Markt als Trendbarometer gilt, versucht, innerstädtische Depots und Stationen mit E-mobilem Lieferverkehr zu ergänzen. Beim Konzept „Prime Now“ kämen auch E-Vans, E-Roller

und E-Cargobikes zum Einsatz, sagt Sprecher Stephan Eichenseher. Dazu brauche man allerdings eine entsprechende Ladeinfrastruktur.

Paketvolumen steigt weiter

Außerdem setze der Konzern auf eine intelligente Routenplanung, um etwa zu verhindern, wiederholt vor einem geschlossenen Geschäft zu stehen. Amazon arbeitet derzeit mit einer „Prime Now“-Station am Kurfürstendamm sowie zwei Hallen für Logistik und Amazon Fresh im Norden der Stadt. Auch andere Unternehmen nutzen Berlin als Testfeld für neue Lieferkonzepte vor allem in der E-Mobilität; so haben etwa die Logistikdienstleister Behala, Meyer & Meyer Logistik und auch Siemens jüngst angekündigt, mit mehreren Projekten Erfahrungen mit E-Mobilitätskonzepten sammeln zu wollen. Und Amazon-Konkurrent Zalando testet in Berlin mit Unterstützung von Startups Auslieferungen innerhalb von wenigen Stunden nach der Bestellung. Ob

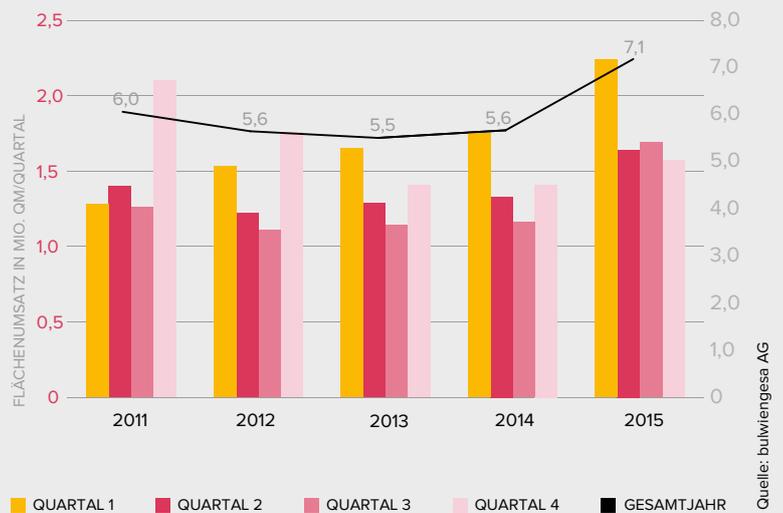
MEHR TRANSPORTVOLUMEN GLEICH MEHR NACHFRAGE NACH LOGISTIKIMMOBILIEN

In den letzten fünf Jahren wurden rund 30 Mio. qm Logistikfläche umgesetzt. Mit 7,1 Mio. qm war das Jahr 2015 besonders dynamisch. Die Nachfrage wird sich in Zukunft auf hohem Niveau weiterentwickeln.

AUSBLICK FÜR 2016

6,3 MIO. QM
UMGESETZTE LOGISTIKFLÄCHE

FLÄCHENUMSATZ NACH QUARTAL UND JAHR, 2011–2015



solche kleinteiligen Ergänzungen auf Dauer die Zielkonflikte am Berliner Markt lösen können, bleibt abzuwarten. Der Trend weist Beratern zufolge in eine klare Richtung: Laut McKinsey soll das Paketvolumen in Deutschland von derzeit etwa 2,8 Milliarden Paketen pro Jahr sogar auf etwa fünf Milliarden Pakete in zehn Jahren steigen.

Scope rechnet damit, dass E-Commerce die Nachfrage nach Logistikimmobilien bis zum Jahr 2025 verdoppeln wird. Berlin steht dabei stets an der Spitze solcher Entwicklungen.

Vor dem Hintergrund des ebenfalls angespannten Wohnungs- und Büromarkts und des genauso knapp werdenden Platzes

auf den Straßen – in absehbarer Zeit dürfte die Metropole die Vier-Millionen-Einwohner-Marke knacken – bleibt wohl wiederum nur ein Verweis auf Tucholsky: „Wir möchten so viel: Haben. Sein. Und gelten“, endet sein Gedicht. „Daß einer alles hat: Das ist selten.“

K. Pezzei

 **Crowe Horwath**
Trinavis

Smart decisions. Lasting value.

Im Fokus: Immobilien

Als Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte sind wir mit vielfältigen Themen rund um die Immobilie bestens vertraut. In der Immobilienbranche haben wir langjährige Erfahrungen und uns eine umfassende Fachkompetenz erarbeitet. Viele unserer Mandanten kommen aus der Immobilienbranche. Ziel unserer Aktivitäten ist es, die Immobilieninvestitionen und Finanzierungen unserer Mandanten bei Kauf, Bestandhaltung und Verkauf zu optimieren.

Trinavis ist ein mittelständisches Berliner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsunternehmen mit etwa 300 Mitarbeitern. Unsere Berater bieten Lösungen aus einer Hand für die Rechnungslegung sowie steuerrechtliche und betriebswirtschaftliche Fragestellungen. Als Mitglied von Crowe Horwath International sind wir Ansprechpartner für internationale Unternehmen, die Fragestellungen in Deutschland haben. Gleichzeitig bieten wir unseren international ausgerichteten deutschen Mandanten Ansprechpartner und fachliche Expertise in ca. 130 Ländern.



Wenn der Strom vom eigenen Dach kommt

Das neue Mieterstromgesetz, das der Bundestag vor der Sommerpause beschlossen hat, soll die Bedingungen für Mieterstrom-Projekte verbessern. Doch ob das dem dezentral erzeugten Sonnenstrom wirklich zum Durchbruch verhilft, ist offen.

In der Jacobssohnstraße montierte die Berliner Energieagentur auf Dächern der Wohnungsbaugenossenschaft GeWoSüd in Pankow einzelne Module. Foto: BEA

Im Pankeviertel im Berliner Bezirk Pankow kommt der Strom vom eigenen Dach. Im Juni haben die Berliner Stadtwerke auf Gebäuden der landeseigenen Wohnungsbau-Gesellschaft GESOBAU eine der größten Mieterstrom-Photovoltaikanlagen Deutschlands fertig gestellt. Mit 24 Einzelanlagen auf 14 Dächern liefert die Gesamtanlage nun jährlich rund 520.000 Kilowattstunden (kWh) Strom. Diesen Strom verkaufen die Berliner Stadtwerke direkt an die 1.120 an das Projekt angeschlossenen Haushalte – deshalb der Begriff Mieterstrom.

Zuschuss soll Wirtschaftlichkeit sichern

„Mieterstromprojekte sind wichtig, weil sie die Energiewende für die Bürgerinnen und Bürger konkret und mitgestaltbar machen“, sagt Berlins Stadtentwicklungssenatorin Katrin Lompscher. Darin weiß sie sich einig mit Axel Gedaschko, dem Präsidenten des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, für den Mieterstromprojekte „ein wichtiger Baustein für eine erfolgreiche Energiewende und den bezahlbaren Klimaschutz im Wohngebäudebereich“ sind.

Trotzdem hat der Mieterstrom den Durchbruch bisher weder in Berlin noch in der übrigen Bundesrepublik geschafft. Dabei ist das Potenzial groß: Laut einer vom Bundeswirtschaftsministerium in Auftrag gegebenen Studie könnten theoretisch bis

zu 3,8 Millionen Wohnungen mit vor Ort erzeugtem Strom versorgt werden. Zur Hebung dieses Potenzials soll jetzt das Gesetz zur Förderung von Mieterstrom beitragen, das der Bundestag Ende Juni dieses Jahres beschlossen hat.

„Wenn ein Vermieter eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert hat, kann er den so erzeugten Strom an seine Mieter liefern“, erläutert Uwe Beckmeyer, parlamentarischer Staatssekretär bei der Bundesministerin für Wirtschaft und Energie, das Prinzip. „Das ist zwar auch heute schon möglich, rechnet sich aber meistens nicht.“ Das soll sich mit dem neuen Gesetz ändern – und zwar deshalb, weil der Vermieter nun nicht nur dann eine Vergütung für den dezentral erzeugten Sonnenstrom erhält, wenn er diesen ins Netz einspeist, sondern auch dann, wenn er den Strom an seine Mieter verkauft. Die Höhe dieser Vergütung hängt hauptsächlich von der Größe der Solaranlage ab und beträgt zwischen 2,2 und 3,8 Cent pro Kilowattstunde.

Gegenüber der Fassung, die das Bundeskabinett im April dieses Jahres beschlossen hatte, unterscheidet sich das danach verabschiedete Gesetz in einem wichtigen Punkt: Die Regelungen gelten nicht nur für das Gebäude, in dem der Strom erzeugt wird, sondern auch für Wohngebäude, die in unmittelbarem räumlichen Zusammenhang dazu stehen. „Damit“, erläutert GdW-Präsident Axel Gedaschko, „können auch benachbarte Mieter an der Energiewende teilhaben, de-

ren Wohngebäude beispielsweise aufgrund von Verschattungen oder der baulichen Situation nicht als Standort für die Erzeugung von Solarstrom in Frage kommen.“

Steuerliches Problem bleibt bestehen

Trotzdem hält sich die Begeisterung der Immobilienwirtschaft über das Mieterstromgesetz in Grenzen. Das Hauptproblem benennt Axel Gedaschko: „Es ist ungerecht, gerade diejenigen Unternehmen durch eine steuerliche Belastung ihres Vermietungsgeschäfts zu bestrafen, die sich für die Energiewende vor Ort einsetzen.“ Wenn nämlich ein Wohnungsunternehmen seinen Kunden Strom aus erneuerbaren Energien verkauft, unterliegt es der Gewerbesteuerpflicht – und zwar nicht nur für das Stromgeschäft, sondern auch für die eigentlich gewerbesteuerbefreite Vermietungstätigkeit. „Das“, sagt Axel Gedaschko, „ist ungerecht und muss daher dringend im Gewerbesteuergesetz korrigiert werden.“

Faktisch haben diejenigen Wohnungsunternehmen, die Mieterstromprojekte umsetzen, allerdings längst einen Ausweg aus diesem Dilemma gefunden. Dazu nutzen sie zwei Möglichkeiten: Entweder gründen sie für das Stromgeschäft eine eigene Tochtergesellschaft, oder sie arbeiten mit einem Partner zusammen, der die technische Abwicklung und die Vermarktung des Stroms übernimmt. Das können Ökostromanbieter

wie Lichtblick und Polarstern oder aber spezialisierte Dienstleister sein. Die GESOBAU hat sich dabei in Pankow für die Zusammenarbeit mit den Berliner Stadtwerken entschieden.

Gut im Mieterstromgeschäft ist auch die Berliner Energieagentur, die nach eigenen Angaben derzeit drei dezentrale Solarstromanlagen auf Dächern der Hauptstadt plant oder baut. Bereits seit Sommer 2016 in Betrieb ist die Photovoltaikanlage auf dem 121 Wohnungen umfassenden Neubau „Charlotte am Campus“ in Berlin-Adlershof, in dem die Berliner Energieagentur mit der Charlottenburger Baugenossenschaft zusammenarbeitet. Dabei bleiben soll es nach dem Willen von Michael Geißler, Geschäftsführer der Berliner Energieagentur, nicht: Er rechnet damit, „dass das vom Deutschen Bundestag beschlossene Mieterstromgesetz einen weiteren Schub gibt für den Ausbau der dezentralen Photovoltaik in Berlin und dass es dann zu einer Belebung dieses Marktsegmentes kommen wird“.

Keine Pflicht für die Mieter

Immer aber gilt, dass die Mieter nicht verpflichtet werden dürfen, den vor Ort erzeugten Strom abzunehmen. Entscheidend für die Wirtschaftlichkeit ist deshalb, dass es gelingt, die Mieter vom Modell zu überzeugen. Dabei argumentieren die Verantwortlichen nicht zuletzt mit dem Preis. Im Neubau „Charlotte am Campus“ zum Beispiel bezahlen die Kunden einen Arbeitspreis von



Diese Anlage der Berliner Energieagentur befindet sich auf den Dächern eines Neubaus der Charlottenburger Baugenossenschaft in Berlin-Adlershof. Foto: BEA



Auch die Wohnungsbaugenossenschaft Bremer Höhe im Prenzlauer Berg arbeitet mit der Berliner Energieagentur zusammen. Foto: BEA

knapp 25 Cent pro Kilowattstunde und damit rund 15 Prozent weniger als im Grundversorgungstarif von Vattenfall.

„Letztlich hängt der Erfolg von Mieterstrom-Modellen im Wesentlichen von der Attraktivität des Strompreises ab“, betont auch Lukas Siebenkotten, Bundesdirektor

des Deutschen Mieterbundes. Das Interesse der deutschen Mieter scheint dabei durchaus vorhanden zu sein: Laut einer Umfrage, die der Ökostromanbieter Lichtblick in Auftrag gegeben hat, können sich zwei Drittel der Mieter vorstellen, Mieterstrom zu beziehen. *Christian Hunziker*

Mieterstrom hilft bei der Kundengewinnung

Der Ökostromanbieter Lichtblick zählt zu den Vorreitern von Mieterstrommodellen. Für Pressesprecher Ralph Kampwirth bedeutet das neue Mieterstromgesetz zwar einen Fortschritt, aber noch nicht den Durchbruch.

Immobilien Aktuell (IA): Lichtblick hat 2013 in Berlin-Hellersdorf eines der ersten großen Mieterstromprojekte Deutschlands realisiert. Wie beurteilen Sie das Mieterstromgesetz, das der Bundestag im Juni beschlossen hat?

Ralph Kampwirth (RK): Das Gesetz bedeutet einen wichtigen Fortschritt und hat das Potenzial, dem Mieterstrom zum Durchbruch zu verhelfen. Erstmals liegt jetzt ein gesetzlicher Rahmen für die lokale Energieversorgung und damit für

die dezentrale Energiewende vor. Allerdings muss das Gesetz jetzt auch in die Praxis einfließen.

IA: Was sagen Sie zur Kritik, vom Mieterstromgesetz profitiere nur eine kleine Minderheit von Mietern, während die große Mehrheit über höhere Netzentgelte zur Kasse gebeten werde?

RK: Diese Kritik wird vor allem vom Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft vorgebracht, der sich bisher nicht als Vorkämpfer sozialer Belange profiliert hat. Aber trotzdem: Auf lange Sicht brauchen wir sicher eine Reform der Umlagen und Netzentgelte. Sobald die Eigenversorgung von Industrie und Verbrauchern einen signifikanten Anteil am Strommarkt erreicht hat, muss das verbrauchsorientierte Umlagemodell

grundsätzlich reformiert werden. Aber im Moment geht es um einen Anschlag des überschaubaren Mieterstrommarkts, und da greift die Kritik nicht.

IA: Werden sich jetzt Mieterstrommodelle auf breiter Front durchsetzen?

RK: Vorerst wird Mieterstrom kein Massenprodukt werden. Die Marktakteure müssen sich erst noch auf die neuen Spielregeln einstellen. Das gilt besonders für die Netzbetreiber, mit denen die Abstimmung oft schwierig ist. Für die Wohnungswirtschaft aber gilt auf jeden Fall: Mieterstrom hilft bei der Gewinnung von Kunden, senkt die so genannte zweite Miete und ist gut für das Image.

Interview: Christian Hunziker

Anschub für die Wärmewende

GASAG Solution Plus setzt verstärkt auf individuelle Konzepte für eine dezentrale Energieversorgung in Quartieren

Das Quartier gewinnt an Bedeutung. In den Städten, die immer enger werden und mit dem demografischen Wandel kämpfen, finden sich viele Lösungen in den kleineren Einheiten: Dort bildet sich sozialer Zusammenhalt, dort wird Selbstständigkeit auch für die ältere Generation ermöglicht. Und dort findet auch zu einem nicht unerheblichen Anteil die Energiewende statt. Das Zauberwort lautet: dezentrale Versorgung.

Durch die Vernetzung mehrerer Gebäude bei der Energieversorgung und -nutzung lassen sich viel umfassendere technische Lösungen umsetzen, als es bei einem einzelnen Haus der Fall wäre. Das wiederum ermöglicht eine größere Energieeffizienz. Projektentwickler haben dies zunehmend verstanden und integrieren das Thema „Energie“ schon früh in ihre Planungen. Partner wie GASAG Solution Plus können so schon bevor der erste Bagger anrückt mit der Erstellung eines nachhaltigen Energiekonzeptes beitragen.

Das Unternehmen, das seit Frühjahr 2017 das Know-how der GASAG-Gruppe im Bereich Energielösungen bündelt, greift dabei auf jahrzehntelange Erfahrung und innovative Ideen zurück. Das Besondere seiner individuell erstellten Energiekonzepte ist die Verbindung vielfältiger moderner Energieversorgungsvarianten – von Geothermie und Photovoltaik über Nahwärme bis zur Kraft-Wärme-Kopplung.

Neben dem Kostenfaktor wird dabei auch die ökologische Nachhaltigkeit konsequent berücksichtigt. Effizientere Energiekonzepte sind wichtiger denn je, denn sowohl der Verbraucher als auch die Gesell-

schaft achten immer mehr auf einen möglichst effizienten Einsatz der Rohstoffe.

Diese Erkenntnis wird aktuell bei Planung und Bau des Maximilians Quartiers der Groth-Gruppe im grünen Berlin-Wilmersdorf umgesetzt. Die nachhaltige Quartiersversorgung des 4,7 Hektar großen Areals entwickelt GASAG Solution Plus. Vier dezentrale Energiezentralen liefern nach der Fertigstellung an über 950 Eigentums- und Mietwohnungen und damit an rund 90.000 Quadratmeter Geschossfläche Wärme. Durch die Einbindung von Kraft-Wärme-Kopplung kann den Bewohnern Mieterstrom – „Strom aus dem eigenen Keller“ – angeboten werden. 250 Tiefgaragenstellplätze sollen mit Lademöglichkeiten für E-Autos nachhaltig zukunftssicher gemacht werden. So werden die neuen Wohnblöcke nicht nur aufgrund der Dachbepflanzung erheblich grüner sein als der Immobilienbestand der Umgebung.

Allein die Installation einer so modernen Heizzentrale wie im Maximilians Quartier

spart erhebliche Mengen Energie ein – und das nicht nur im Neubau. Wer die Energiewende voranbringen will, sollte sich daher verstärkt der Wärmeversorgung zuwenden. Der Austausch einer bestehenden veralteten Heizung und die Vernetzung mehrerer Immobilien zu einem „Wärme-Quartier“ kann die Wärmekosten um bis zu 40 Prozent verringern und den CO₂-Ausstoß entsprechend stark reduzieren. Die Umwelt und die Bewohner profitieren also, wenn nicht jeder „sein eigenes Süppchen kocht“, sondern das Quartier zusammenwächst. Der bestehende Trend, sich in seinen Kiez zurückzuziehen, trägt also zur Umsetzung energieeffizienter Energielösungen bei. Allerdings wären weitere Anreize sinnvoll – ein intelligenter Mix aus Anschubfinanzierung, steuerlichen Vergünstigungen und Ordnungsrecht. Frank Mattat, Geschäftsführer von GASAG Solution Plus, ist überzeugt: „Bei der Stromwende hat es einen solchen Anschub gegeben – die Wärmewende braucht ihn ebenfalls.“



Gaskessel war gestern

Frank Mattat, Geschäftsführer der GASAG Solution Plus, über die Anforderungen in Wohnquartieren, Smart-Home-Techniken und komplexe Versorgungslösungen

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): In Berlin entstehen sehr viele neue Wohnquartiere. Denen ist im Idealfall zu Eigen, dass sie verschiedene Wohnformen für unterschiedliche Altersgruppen, soziale Durchmischung, eine gute Verknüpfung mit Büros und Nahversorgung bieten. Was bedeutet das zukünftig für Sie als Energieversorger?

Frank Mattat (FM): Als moderner Energieversorger stehen wir heute einer Vielzahl an Herausforderungen gegenüber. Wo wir Versorgungslösungen früher zum Teil nur mit einem Gaskessel angeboten haben, kombinieren wir heute, um den vielfältigen Anforderungen gerecht zu werden, eine Vielzahl von Anlagenkomponenten wie Geothermie, Photovoltaik und Blockheizkraftwerk. Neben dieser deutlich erhöhten Komplexität im Anlagensetup ergeben sich auch Anforderungen an ergänzende Leistungen wie Elektro-Mobilität oder auch Smart-Home. Und natürlich lassen sich solch komplexe Lösungen in einem Quartier effizienter realisieren als in einem einzelnen Gebäude.

IA: Woran liegt das?

FM: Quartierslösungen haben vielfältige Vorteile. So lassen sich bei einem Quartieransatz städtebauliche und wohnungswirtschaftliche Fragestellungen mit energetischen Herausforderungen sinnvoll verknüpfen. Das schafft Synergieeffekte, zum Beispiel machen Quartiere viele technisch komplexe Versorgungslösungen erst möglich. Zudem steigert die intelligente Vernetzung von Energieproduktion, -distribution und -konsumtion die Effizienz solcher Versorgungskonzepte enorm.

IA: In einem gemischten Gebiet befinden sich unterschiedlich genutzte Immobilien. Kann man den verschiedenen Ansprüchen gerecht werden?

FM: Ganz klares „Ja“. In der Regel sind die Ansprüche doch sehr ähnlich, es wird Wärme, Kälte und Strom benötigt. Bei Industriebetrieben ergeben sich teilweise spezifische Anforderungen. Der Vorteil bei gemischten Gebieten ist, dass die Abforderung der jeweiligen Energie regelmäßig zeitlich versetzt ist, was zu einer optimierten Auslastung der Energiezentrale und damit geringeren Kosten führt. Die Nutzung von Abwärme aus Produktionsprozessen kann ein solches System zusätzlich optimieren.

IA: Anfang des Jahres übernahm die GASAG den Smart Home-Experten provedo. Welche Vorteile bieten diese Systeme für die Wärmeeffizienz?

FM: Mit den Smart-Home-Systemen der ersten Generation können sie für jeden Raum und jede Uhrzeit individuell ihre Wärmeanforderungen einstellen. Das erhöht die Effizienz schon deutlich. Die provedo-Lösungen gehen deutlich weiter. Hier vernetzen wir die intelligente Einzelraumregelung mit der Steuerung der Energieerzeugungsanlage. In dieses System können zusätzlich Wetter- und Marktdaten eingespeist werden. Aus der Gesamtheit der Daten errechnet unser Smart-Controller die optimale Fahrweise für das Versorgungssystem und optimiert diese in der Zeit immer weiter. Persönlich denke ich, dass zudem auch Aspekte wie Sicherheit und assisted living wichtige Smart-Home-Themen sein werden.



IA: Nachhaltigkeit ist in der heutigen Gesellschaft nicht mehr nur ein Wort, sondern muss mit Technik hinterlegt werden. Welche Neuerungen kommen kurzfristig auf Sie zu?

FM: Auch in der Energiewirtschaft ist die Digitalisierung ein wichtiges Thema. Das bedeutet, dass wir stark vernetzte Lösungen bekommen werden. Und zwar vernetzt auch über Sektoren hinweg. Erste Entwicklungen haben wir ja schon heute. Mit unserem virtuellen Kraftwerk oder auch mit unseren Power to heat / Power to cool Lösungen vernetzten wir den Wärmesektor mit dem Stromsektor oder denken Sie an die Anbindungen von Blockheizkraftwerk und Fotovoltaik an die E-Ladeinfrastruktur. Ich gehe davon aus, dass künftige Lösungen auch noch viel stärker den Konsumenten oder gar den Prosumer integrieren werden, ja, sogar müssen. *Interview: I. Wagner*





Mut zur Innovation

Die Immobilienbranche gilt nicht als besonders dynamischer Wirtschaftszweig. Mittlerweile reden zwar fast alle Immobilienprofis über Innovation – doch neue Studien zeigen auf, dass trotzdem nur selten in diesem Sinne gehandelt wird.

Viele dürften sich noch daran erinnern: Vor wenigen Jahren gab es kaum eine immobilienwirtschaftliche Fachtagung und kaum einen branchenspezifischen Fachbeitrag, in denen es nicht in

irgendeiner Weise um Nachhaltigkeit ging. Mittlerweile ist dieses Schlagwort abgelöst worden vom Begriff der Innovation, der – meist in Verbindung mit der allgegenwärtigen Digitalisierung – die Kongresslandschaft

und die Debatten des Jahres 2017 prägt. Das ist deshalb erstaunlich, weil sich die Immobilienbranche mit einem auf Dauer angelegten Gut – eben der Immobilie – befasst und deshalb strukturell als eher konserva-

Die Treiber für Transformation

Im Wesentlichen geht jede Transformation auf eine oder mehrere der folgenden Ursachen zurück:

REGULIERUNG

Hintergrund: Gesetzliche Eingriffe können Innovationen treiben oder verhindern (z.B. Wegfall von Monopolstellungen, Markteintrittsbeschränkungen, Daten- und Verbraucherschutz, gesetzliche Standards).

Auswirkungen: Energie (EEG), Transport (Fernbusverkehr), Apotheken (Online-Apotheken), Bank- und Versicherungsleistungen (Crowdfunding-Plattformen)



TECHNOLOGIE

Hintergrund: Neue Technologien treiben Innovationen, weil sie oft neue Problemlösungen erlauben. Aber: Neue Technologien müssen, um erfolgreich zu sein, für den Kunden Nutzen stiften (siehe „Kunden“).

Auswirkungen: Logistik (Paketzustellung durch Drohnen), Maschinenbau (3D-Druck), Handel (Big Data-Lösungen), Automobilhersteller (ElektroAntriebe), Pharma (Personalisierte Medikation)



WETTBEWERB

Hintergrund: Etablierte Anbieter treiben sich gegenseitig in Preiswettbewerbe oder kreieren unzählige, meist ähnliche Angebote, die zu Verwirrung beim Kunden führen. Neue Anbieter drängen mit neuen, einfachen und günstigen Angeboten in bestehende Märkte und lösen Kundenprobleme in neuen Dimensionen.

Auswirkungen: neue Taxi-Dienste wie „Uber“, „FinTechs“, digitale Versicherungen, Crowdfunding- und Car-Sharing-Plattformen



KUNDEN

Hintergrund: Kunden verändern ihre Bedürfnisse und Bedarfe immer schneller und etablierte Unternehmen tun sich schwer, diesen zu folgen oder sie gar zu antizipieren. Gleichzeitig steigt die Lust bei vielen Kunden, Neues auszuprobieren, was den Markteintritt junger Unternehmen erleichtert.

Auswirkungen: Konsumgüter (Smartphone-Apps), Medien (Online-Plattformen), Energie (Smart-Home), Banken (mobile Bezahlsysteme), Telekommunikation (WhatsApp)



Quelle: EBS Universität

Die Studien im Überblick



Der 1. **ZIA-Innovationsbericht** kann kostenfrei im Internet heruntergeladen werden: www.zia-deutschland.de/fileadmin/Redaktion/Meta_Service/PDF/170704_Innovationsbericht.pdf

Informationen zum **Innovationsbarometer der Immobilienwirtschaft** finden sich auf der Homepage des Real Estate Management Institute (REMI) der EBS Universität: www.ebs-remi.de/innovationsbarometer

tiv gilt. „Die Immobilienwirtschaft hinkt der technologischen Entwicklung in vielen Industriebranchen hinterher“, stellt jedenfalls Prof. Dr. Tobias Just fest, Lehrstuhlinhaber für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg.

Das sollte so nicht bleiben, findet Martin Rodeck, Innovationsbeauftragter des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA). „Das Thema Innovation ist kein Selbstzweck für unsere Branche, sondern entscheidend, um zukunftsfähig zu agieren“, betont Martin Rodeck, der sein Geld als Geschäftsführer der Projektentwicklungsgesellschaft OVG Real Estate GmbH verdient. Auch Prof. Dr. Peter Russo, Mitglied des Innovation Think Tanks des ZIA, unterstreicht die großen Herausforderungen der Branche angesichts der fortschreitenden Digitalisierung, des sich verändernden Nutzerverhaltens und der neuen Arbeitswelten.

Peter Russo saß der Jury des vom ZIA herausgegebenen Innovationsberichts vor, die eine Reihe von innovativen Best-Practice-Beispielen ausgewählt hat. Dazu gehören Startups wie die Verkaufsplattform immoverkauf24.de und Thermo, ein Unternehmen, das sich den schnellen und einfachen Heizungswechsel zum Ziel gesetzt hat. Aufnahme in die Liste gefunden haben aber auch Branchengrößen: ECE zum Beispiel hat gemeinsam mit Philips eine Tag- und Nachtleuchte für Einkaufszentren entwickelt, die moderne Technologie mit angenehmer Lichtatmosphäre verbindet. Die Fondsgesellschaft Commerz

Real hat mit dem hausInvest Sparcoach ein Tool geschaffen, das es Privatanlegern ermöglicht, sich bereits mit Kleinstbeträgen über einen offenen Immobilienfonds an großen Gewerbeimmobilien zu beteiligen. Und die Immobilienberatungsgesellschaft CBRE hat eine Datenbank erarbeitet, welche die technische Bestands- und Nachhaltigkeitserfassung von Immobilienportfolios digitalisiert. Doch wie steht die Immobilienbranche abgesehen von solchen Leuchtturmprojekten da? Ein ernüchterndes Fazit zieht Susanne Hügel, die am Real Estate Management Institute (REMI) der EBS Universität in Wiesbaden forscht. „Die Immobilienwirtschaft scheint sich noch weiter in ihrer Komfortzone zu befinden und für wegweisende Veränderungen mehr Zeit zu brauchen“, sagt die Wissenschaftlerin. Sie ist Autorin des „Innovationsbarometer der Immobilienwirtschaft 2017“, welches das REMI und der Fondsdienstleister Real I.S. in diesem Jahr zum zweiten Mal herausgegeben haben. Das Ergebnis der Studie: Obwohl das Thema Digitalisierung in aller Munde sei, bleibe die Umsetzung wegweisender digitaler Neuerungen verhalten.

Transformationsdruck unterschiedlich

Dabei nimmt das Innovationsbarometer im Unterschied zu anderen Untersuchungen nicht nur die Digitalisierung in den Blick, sondern beleuchtet auch Faktoren wie Regulierung, Wettbewerbssituation und

Kundenbedürfnisse, die sich ebenfalls auf die Innovationsbereitschaft von Immobilienunternehmen auswirken. Demnach ist der Transformationsdruck in den verschiedenen Bereichen der Immobilienwirtschaft unterschiedlich ausgeprägt. Gestiegen ist er im Dienstleistungsbereich, also bei denjenigen Unternehmen, die sich mit der Beratung und dem Immobilienmanagement befassen. Gesunken ist der Druck hingegen im Transaktionsbereich, also dort, wo es um Finanzierung und Investment geht.

Das ist ein erstaunliches Ergebnis, wenn man bedenkt, dass neue Phänomene wie das Crowdfunding, aber auch die sich abzeichnenden Auswirkungen der Blockchain-Technologie gerade Finanzierungs- und Investmentspezialisten vor große Herausforderungen stellen. Den scheinbaren Widerspruch erklärt das Innovationsbarometer dadurch, dass die Regulierung im Finanzierungsbereich mittlerweile als normal empfunden werde und deshalb keinen Innovationsdruck mehr ausübe.

Hoher Anpassungsbedarf erwartet

„Das Innovationsbarometer für die Immobilienwirtschaft 2017 zeigt, dass die Branche für die Zukunft erheblichen Anpassungsbedarf erwartet“, resümiert Jochen Schenk, Vorstand der Real I.S. „Dennoch herrscht aktuell eine abwartende Haltung bei den Unternehmen.“ Warum aber ist das so? Darauf gibt das Innovationsbarometer keine eindeutige Antwort. Susanne Hügel vermutet, dass das mit der heterogenen Struktur der Immobilienbranche zusammenhängen könnte: Die Kleinteiligkeit und Spezialisierung habe möglicherweise eine innovationsbremsende Wirkung.

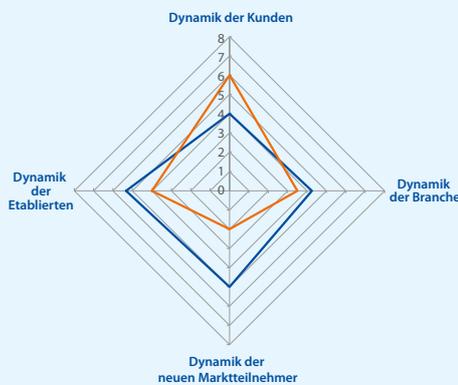
Fehlerakzeptanz dringend erforderlich

Eine andere Erklärung hat Markus Reinert, Vorstandsvorsitzender des Asset und Property Managers IC Immobilien Gruppe. „Der deutschen Immobilienwirtschaft ging und geht es im internationalen Vergleich gut“, sagte er im Gespräch mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. „Der Globalisierungsdruck, der fast alle anderen Branchen schon vor Jahren zur Effizienzsteigerung auch mit digitalen Lösungen gezwungen hat, fällt beim unbeweglichen Gut Immobilie weitestgehend weg.“

Das aber könnte schon bald zum Problem werden – schließlich sind zahlreiche PropTechs angetreten, den etablierten

Immobilienmanagement

EINZELERGEBNIS I Die Branchensituation



■ 2016* ■ 2017

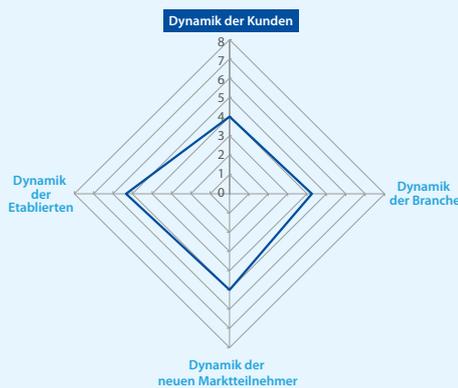
* Im Jahr 2016 wurde der Transformationsdruck der Kategorien Beratung und Immobilienmanagement aggregiert ausgewertet und gemeinsam mit 50:50-Gewichtung unter dem Oberbegriff Dienstleistung dargestellt.

Die Treiber

2017 △ 2016/17



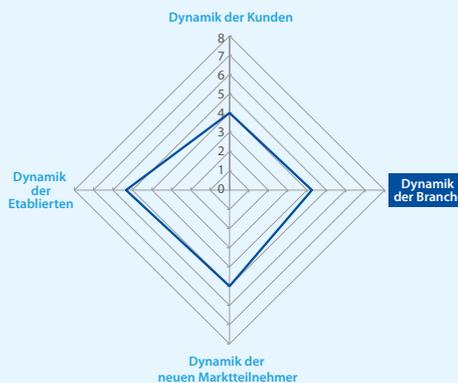
EINZELERGEBNIS II Die Branchensituation



Dynamik der Kunden

- Kurze Vertragslaufzeiten und die vermehrte Vergabe von Aufträgen über Ausschreibungen dienen als Sparmaßnahmen des Investors, um z.B. höhere Kosten als Effekt der Regulierung durchzureichen. Für die Anbieter entsteht dadurch ein hoher Preisdruck.
- Prinzipiell ist das Angebot an Leistungen „klar“, da Anbieter des Immobilienmanagements oft nur noch auf Ausschreibungen des Kunden antworten dürfen. Die Komplexität kommt meist von der vertraglichen Ausgestaltung oder von individuellen Sonderwünschen des Kunden.
- Leistungen und Qualität sind sich relativ ähnlich, die Differenzierung findet hauptsächlich über den Preis statt. Die Investoren fordern regelmäßig BaFin-Konformität, was zu einer Angleichung der Angebote und dem Leistungskatalog der Immobilienmanager führt.
- Die gestiegene Professionalität der Branche führt ebenfalls zu vermehrter Standardisierung und damit mehr Ähnlichkeit zwischen den Leistungen, die wiederum den Preiswettbewerb steigern.

EINZELERGEBNIS III Die Branchensituation



Dynamik der Branche

- Digitalisierung und Technologisierung sind zwar zunehmend vielbesprochene Themen, aber „jeder redet, keiner macht wirklich was“. Durch das allgemein erhöhte Digitalisierungs-Bewusstsein entdecken mittlerweile einige Unternehmen die Möglichkeiten ihrer bereits vorhandenen digitalen Systeme neu.
- „Der Kunde ist eine träge Masse“, d.h. der Einsatz innovativer Technologien wird nicht vom Kunden eingefordert und getrieben. Trotz der vielen Sonder- und Extrawünsche der Kunden ist der Druck für Veränderung nicht sonderlich hoch.
- Das gesetzliche Umfeld wirkt indirekt über die Auftraggeber (z.B. geforderte BaFin-Konformität durch Investoren) und direkt hinein in die Bau- und Wartungsaufgaben (z.B. EnEV). Die Bedeutung ist bei den Immobilienmanagern gering, allerdings bei den Immobilieneigentümern sehr hoch.
- Die Kosten für Veränderung befinden sich im Vergleich zu den restlichen anfallenden Kosten im Rahmen und abhängig von der individuellen Wahrnehmung und Strategie des Unternehmens.

Quelle: EBS Universität

Branchenvertretern mit innovativen, digitalen Angeboten Konkurrenz zu machen. Ein Beispiel für die Dramatik der Entwicklung nennt Viktor Weber, Gründer des Future Real Estate Institutes: Die künstliche Intelligenz könnte zur Folge haben, dass der Beruf des Immobilienbewerter bereits in zehn Jahren ein ganz anderer sein werde als heute oder gar nicht mehr existieren werde. Viktor Webers Institut hat im Auftrag der Immobilienberatungsgesellschaft CBRE eine weitere Untersuchung zur Innovationsbereitschaft der Branche vorgelegt. Die im Juli veröffentlichte Studie mit dem Titel „Digitale Transformation und Innovation in der deutschen Immobilienwirtschaft 2017“ basiert auf Gesprächen mit 190 Fach- und Führungskräften aus 163 Unternehmen. Auch ihr Fazit fällt ernüchternd aus: „Eine erfolgreiche digitale Transformation“, sagt Viktor Weber, „ist bei 70 Prozent der Unternehmen unwahrscheinlich.“ Sogar fast 90 Prozent der Befragten befürchten, dass die digitale Transformation ein Problem für ihr Unternehmen darstellen könnte.

Kontakt zu PropTechs wichtig

Immerhin attestiert Viktor Weber den Immobilienunternehmen, dass sie sich mittlerweile verstärkt mit dem Thema Innovation auseinandersetzen. Besonders intensiv macht dies der Auftraggeber der Studie: CBRE hat mit Dr. Thomas Herr einen Immobilienexperten zum Head of Digital Innovation ernannt, der die Innovationsanstrengungen des Unternehmens koordiniert und auch den Kontakt zu den PropTechs pflegt. „Lernwilligkeit und Offenheit sind essenziell, um sich mit den digitalen Anforderungen weiterzuentwickeln“, sagt Thomas Herr.

Neue Unternehmenskultur von oben

Weitere entscheidende Faktoren für den Innovationserfolg nannte Jörn Stobbe, Chief Operating Officer der Fondsgesellschaft Union Investment Real Estate, unlängst auf einer Veranstaltung der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS): „Das Umdenken muss von oben kommen.“ Wichtig sei zudem eine neue Unternehmenskultur: Innovationen setzen sich laut Jörg Stobbe nur dort durch, wo Mitarbeiter auch einmal etwas ausprobieren und Fehler machen dürfen.

Christian Hunziker

Unser Ziel ist Ihr Erfolg.

Energielösungen nach Maß – aus einer Hand

Die Zauberformel für komplexe Energiefragen: sinnvoll delegieren

Wer Immobilien besitzt, möchte sich nicht mehr als nötig mit Energiethemen beschäftigen. Als führendes Stadtwerk in Mitteldeutschland bieten wir Ihnen die besten Lösungen für die vernetzten Energiewelten von morgen und unterstützen Sie umfassend und individuell in allen Energiefragen. Umfassend, weil wir Ihnen Lösungen für jeden Bedarf bieten, Sie mit Weitblick beraten und langfristig begleiten. Individuell, weil wir jede Lösung exakt an Ihre Bedürfnisse anpassen. Die Leipziger Stadtwerke sorgen dafür, dass Sie sich in Energiefragen zukunftsicher aufstellen, und Sie können sich in Ruhe auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren.

Für jeden Bedarf die optimale Energielösung

Egal, ob Sie Ihre Energiebilanz verbessern oder Prozesse und Anlagen optimieren wollen, ob Energielieferung, Metering, Energieeffizienz und dezentrale Erzeugung: Die Leipziger Stadtwerke bieten Ihnen maßgeschneiderte und intelligente Energielösungen. Alle Lösungen haben dabei eines gemeinsam: Sie senken Verbrauch und Kosten, schonen die Umwelt und sind auf Dauer angelegt. Das Portfolio reicht von der Analyse über die Optimierung von Heizungs-, Klima- und Beleuchtungsanlagen bis zur Energieerzeugung, -beschaffung und -lieferung Ihr Vorteil als Immobilienbetreiber: Ein Spezialistenteam aus Ingenieuren und Projektmanagern der

Leipziger Stadtwerke begleitet Sie im gesamten Energiemanagementprozess.

Erfassen und Abrechnen mit System: Innovativ. Smart. Vernetzt

Mit unserem Angebot der integrierten Abrechnung für Heiz- und Betriebskosten bieten wir Unternehmen der Wohnungswirtschaft eine besonders komfortable Lösung zur Prozessoptimierung an – effizient und vollautomatisiert. Durch eine gemeinsame Web-Schnittstelle werden Standard-Datensätze ausgetauscht und können schnell verarbeitet werden. Sie erhalten druck- und versandfertige Abrechnungen und sparen dadurch enorm Zeit und Kosten für die jährliche Heiz- und Betriebskostenabrechnung.



Wir machen Sie stärker.

Energielösungen für das Wohnen von morgen

Energie intelligent steuern, wirtschaftlicher heizen, Erzeugungsanlagen effizienter realisieren, Energieverbrauch messen und verursachergerecht abrechnen: Die Leipziger Stadtwerke sind Ihr Energiepartner, wenn es darum geht, Immobilien profitabler zu betreiben.

Streitfall Sozialwohnungen

In Zeiten entspannter Wohnungsmärkte schienen öffentlich geförderte Wohnungen an Bedeutung verloren zu haben. Das hat sich gründlich geändert: Mehrere Bundesländer – darunter Sachsen, Thüringen und Berlin – haben die Förderung neuer Mietwohnungen wieder aufgenommen oder ihre Förderrichtlinien überarbeitet. Doch ob das reicht, um Investoren für Sozialwohnungen zu begeistern, ist bundesweit umstritten.

Es ist ein Julitag in Berlin. Ein kleines Besprechungszimmer im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, gut gefüllt mit Journalisten und Fernsehkameras. Bundesbauministerin Barbara Hendricks stellt den Bericht des von ihr eingesetzten Expertengremiums vor, das untersucht hat, wie weit die Empfehlungen des 2014 gegründeten „Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen“ umgesetzt worden sind. Es ist eine zwiespältige Bilanz: Viele der im Bündnis vereinbarten Punkte sind zwar angepackt, aber nicht wirklich umgesetzt worden. Einen Erfolg aber heben Barbara Hendricks und Michael Sachs, der Vorsitzende des Expertengremiums, lobend hervor: Der Bau von Sozialwohnungen hat deutlich angezogen.

Tatsächlich hat sich die bundesweite Zahl der Sozialwohnungen, deren Förderung bewilligt worden ist, im Jahr 2016 um 68 Prozent auf knapp 25.000 erhöht. Eine deutliche Zunahme, gewiss – aber doch immer noch viel weniger als die 80.000 neuen Sozialwohnungen, die Ministerin Barbara Hendricks jährlich für nötig hält. Dabei mangelt es nicht an Geld: Der Bund hat die Kompensationsmittel, die er den Bundesländern für die soziale Wohnraumförderung zur Verfügung stellt, von gut 500 Millionen Euro im Jahr 2015 auf je 1,5 Milliarden Euro in diesem und im kommenden Jahr aufgestockt. Jetzt aber, so die Ministerin an jenem Julitag, komme es darauf an, dass die Länder mit diesen Mitteln auch tatsächlich den Bau von günstigen Mietwohnungen förderten.

Die Länder in der Pflicht – auf verschiedenen Wegen

Hintergrund dieser Bemerkung ist die 2006 beschlossene Föderalismusreform, mit der die Zuständigkeit für die soziale Wohnraumförderung vom Bund auf die Länder überging. Für eine Übergangszeit bis 2019 werden diese aber vom Bund noch mit den so genannten Kompensati-

Neubau von geförderten Mietwohnungen

Bundesland	2015	2016	absolute Veränderung	prozentuale Veränderung
Baden-Württemberg	1.511	1.011	-500	-33%
Bayern	1.897	3.725	1.828	96%
Berlin	1.014	2.305	1.291	127%
Brandenburg	41	443	402	980%
Bremen	136	267	131	96%
Hamburg	2.041	2.290	249	12%
Hessen	733	2.222	1.489	203%
Mecklenburg-Vorp.	0	149	149	-
Niedersachsen	599	1.182	583	97%
Nordrhein-Westfalen	5.583	9.301	3.718	67%
Rheinland-Pfalz	330	570	240	73%
Saarland	0	0	0	0%
Sachsen	0	0	0	0%
Sachsen-Anhalt	29	0	-29	-100%
Schleswig-Holstein	683	1.058	375	55%
Thüringen	56	27	-29	-52%
insgesamt	14.653	24.550	9.897	68%

Quelle: „Bericht der Bundesregierung über die Verwendung der Kompensationsmittel“

onsmitteln unterstützt. Die Länder müssen diese Gelder nicht zwingend in den Bau neuer Wohnungen stecken, sondern können sie beispielsweise auch der Sanierung von vorhandenem Wohnraum zukommen lassen. Insofern ist es völlig legal, dass beispielsweise Sachsen-Anhalt unter Verweis auf den entspannten Wohnungsmarkt zwar die Herrichtung leer stehenden Wohnraums fördert, nicht aber den Neubau.

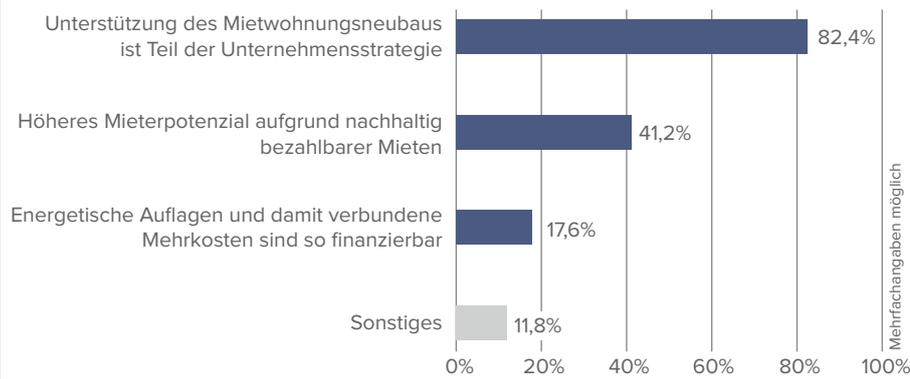
Die meisten Bundesländer haben sich aber für einen anderen Weg entschieden. Berlin stieg 2014 wieder in die Förderung des Neubaus von Mietwohnungen ein, Sachsen 2016. Ebenfalls 2016 trat in Thüringen eine neue Richtlinie zum sozialen Wohnungsbau in Kraft. In allen drei Ländern gibt es heftige Kritik an den Förderregularien – doch das gilt auch für andere Bundesländer. „Unter den jetzigen Bedingungen ist die soziale Wohnraumförderung in den meisten Fällen für Investoren unwirtschaftlich und nicht attraktiv genug“, sagt beispielsweise Gerald Lipka, der Sprecher der Arbeitsgemeinschaft der Wohnungs- und Immobili-

enverbände (AWI) Hessen, mit Blick auf das hessische Förderprogramm. Bundesweit betrachten nur 56 Prozent der Wohnungsunternehmen und Immobilieninvestoren den geförderten Mietwohnungsbau als attraktiv für ihre Investmentstrategie.

Studie: Renditenachteil wird nicht kompensiert

Das jedenfalls ist das Ergebnis einer Studie der Beratungsgesellschaft Dr. Lübke & Kelber, die Unternehmen nach ihrer Einstellung zum öffentlich geförderten Wohnungsbau befragt hat. Hauptgrund für die Zurückhaltung ist laut der Analyse von Dr. Lübke & Kelber „die geringere Rendite im Vergleich zum frei finanzierten Mietwohnungsneubau“. Die Förderung reiche nämlich in keinem Bundesland aus, um den Renditenachteil auszugleichen, der sich aus der niedrigeren Miete ergibt. Im Durchschnitt liegt die Eigenkapitalrendite demnach bei geförderten Mietwohnungen rund 40 Prozent unter der Eigenkapitalrendite bei frei finanzierten

Aus welchem Grund ist der geförderte Mietwohnungsneubau für Ihre Investmentstrategie attraktiv?



Quelle: Dr. Lübke & Kelber Research

Wohnungen. Allerdings zeigt die Befragung auch, dass viele Marktakteure grundsätzlich durchaus Potenzial in Sozialwohnungen sehen. Denn interessanterweise erklären nur 26 Prozent der Befragten, auf keinen Fall Investitionen in diesem Segment tätigen zu wollen. Die anderen können sich das zumindest unter gewissen Bedingungen (zum Beispiel bei Verzicht auf Belegungsrechte) vorstellen. Gleichzeitig geben 74 Prozent der Befragten zu Protokoll, dass sie die Förderprogramme in ihren Anlageregionen für

nicht ausreichend attraktiv halten. Anders schätzen das Unternehmen ein, die tatsächlich Sozialwohnungen bauen oder in sie investieren.

Von „positiven Erfahrungen“ in diesem Segment spricht beispielsweise die aik Immobilien-Investmentgesellschaft mbH mit Sitz in Düsseldorf. Das Investmenthaus, das Geld berufsständischer Versorgungswerke und Pensionskassen anlegt, hat rund 2.000 öffentlich geförderte Wohnungen in sechs Bundesländern in seinem Portfolio. Gerade

erst hat aik vom Projektentwickler BPD 92 teilweise öffentlich geförderte Mietwohnungen in der Cité Foch im Berliner Stadtteil Reinickendorf erworben.

Sogar gut 13.000 Sozialwohnungen nennt das Unternehmen Sahle Wohnen aus Greven (Nordrhein-Westfalen) sein eigen. Dieses Segment verspreche eine stabile Gesamrendite mit kalkulierbarem Risiko, heißt es bei Sahle Wohnen. Dieses günstige Rendite-Risiko-Verhältnis führen auch 41 Prozent der von Dr. Lübke & Kelber befragten Unternehmen an, die den geförderten Mietwohnungsneubau als attraktiv für ihre Investmentstrategie bezeichnen: Es gebe ein „höheres Mieterpotenzial aufgrund nachhaltig bezahlbarer Mieten“.

Zinsvergünstigung oder Zuschuss?

Nicht wenige Projektentwickler müssen allerdings selbst dann Sozialwohnungen bauen, wenn sie das eigentlich gar nicht möchten. Denn immer mehr Großstädte haben nach dem Vorbild der Sozialgerechten Bodennutzung (SoBoN) in München Modelle entwickelt, die Developer in Bebauungsplangebiet zu verpflichten,

Platzsparen vor der Haustür

Schön und unsichtbar – BSR Unterflursysteme



Tonnenweise Vorteile:

- Ersetzt ca. 5 große 1.100-Liter-Abfallbehälter
- Sauberes und attraktives Wohnumfeld
- Barrierefreier Zugang und leichte Bedienung durch niedrige Einwurfhöhe
- Keine Fremdeinwürfe, da abschließbar

Sie planen ein neues Bauprojekt oder möchten Ihren Bestand modernisieren? Profitieren Sie von unseren innovativen Entsorgungslösungen.

Wir beraten Sie gern unter 030 7592-4900 oder www.BSR.de/Unterflursysteme

einen gewissen Anteil der geplanten Wohnungen im öffentlich geförderten Segment zu realisieren. In Berlin, wo diese Pflicht im Berliner Modell der kooperativen Baulandentwicklung festgelegt ist, übernimmt häufig eine der landeseigenen Wohnungsbau-Gesellschaften vom privaten Entwickler den entsprechenden Anteil. Öffentlich geförderte Wohnungen baut aber auch die CG Gruppe AG in Leipzig: In einem städtebaulichen Vertrag hat sie sich verpflichtet, bei ihrem Großprojekt auf dem ehemaligen Eutritzscher Freiladebahnhof 30 Prozent der Wohnfläche für mietpreis- und belegungsgebundene Wohnungen zu reservieren. Für die Wirtschaftlichkeit des öffentlich geför-

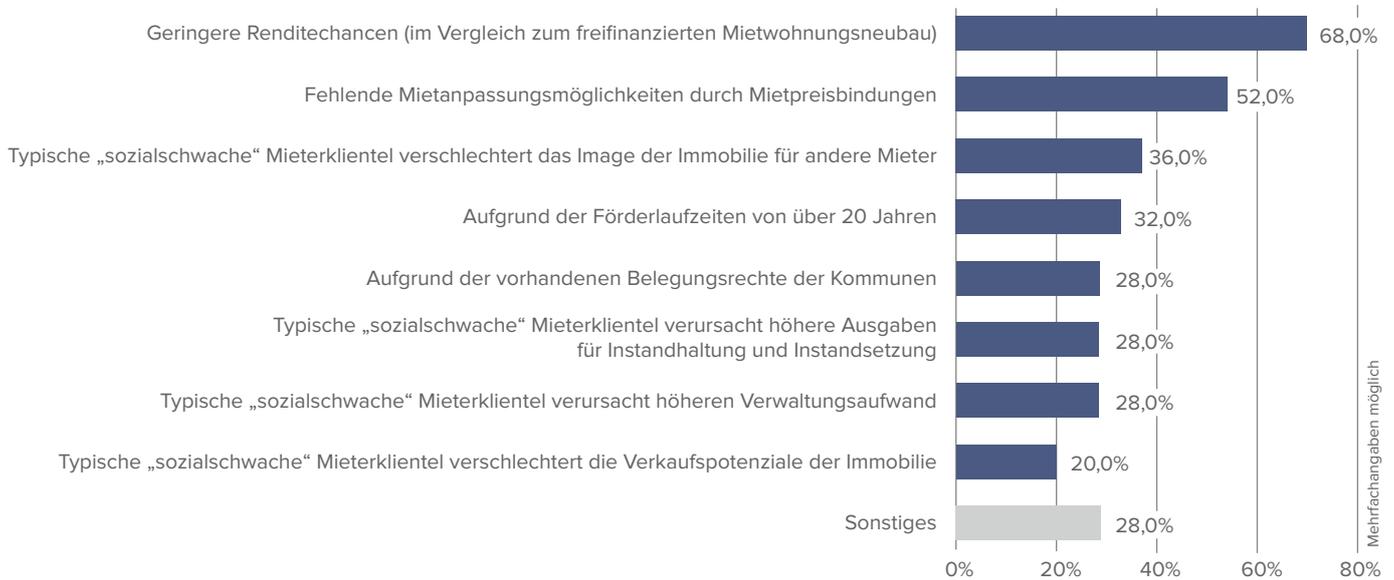
derten Wohnungsbaus kommt es indes wesentlich auf die Ausgestaltung der Förderrichtlinien an. Dabei zeigt sich die Tendenz, dass immer mehr Länder nicht mehr allein auf zinsvergünstigte Darlehen setzen, sondern auch auf Zuschüsse. Der Grund dafür liegt auf der Hand: In der seit langem anhaltenden Niedrigzinsphase haben leicht reduzierte Zinsen ihren Reiz für Investoren eingebüßt.

Wie wirkungsvoll Zuschüsse sein können, zeigt Nordrhein-Westfalen. Dort nahm die Zahl der geförderten Mietwohnungen im Jahr 2016 um zwei Drittel auf 9.300 zu. „Auch unsere Mitgliedsunternehmen erkennen im sozialen Wohnungsbau wieder Ren-

ditechancen“, ließ sich Martin Dornieden, Vorsitzender des BFW Nordrhein-Westfalen, zu Beginn dieses Jahres in einer Pressemitteilung zitieren. Der Hauptgrund für diese Einschätzung: Nordrhein-Westfalen beschloss schon mit Wirkung für den Förderjahrgang 2015, Tilgungszuschüsse zu gewähren, und erhöhte darüber hinaus das Fördervolumen erheblich. Kein Wunder, dass auch Experte Michael Sachs im Besprechungszimmer des Berliner Ministeriums zufrieden ist: In NRW, heißt es im Bericht über das „Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen“, sei „die Investitionsbereitschaft im geförderten Wohnungsbau deutlich gestiegen“.

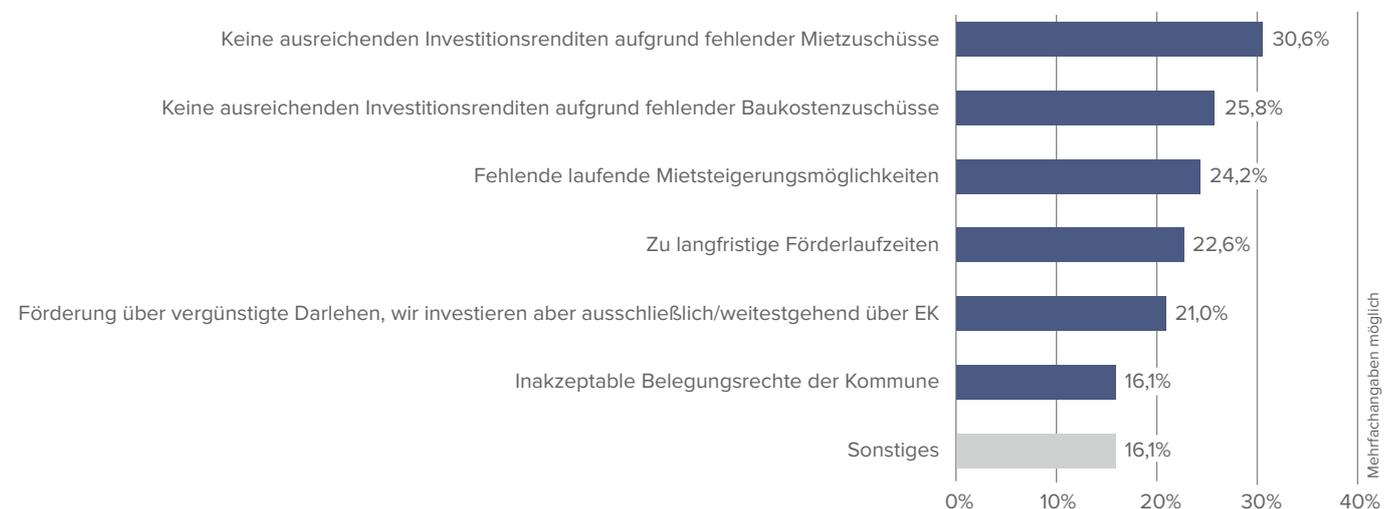
Christian Hunziker

Warum ist der geförderte Mietwohnungsneubau nicht attraktiv für Ihre Investmentstrategie?



Quelle: Dr. Lübke & Kelber Research

Warum halten Sie die Förderprogramme in Ihren Anlageregionen nicht für ausreichend attraktiv?



Quelle: Dr. Lübke & Kelber Research

Mehr Raum für Berlin

Die Berliner Immobilienmanagement GmbH ist ein wesentlicher Akteur, wenn es um Berlins Immobilien geht.

Was macht eine Stadt aus? Ganz wesentlich die Gebäude, aus denen sie besteht. Sie prägen das Bild einer Stadt, sie sind Teil unseres täglichen Lebens und beeinflussen – bewusst oder unbewusst – unseren Alltag. Sie sind relevant als Wirtschaftsmotor und sie sorgen für eine soziale Infrastruktur, etwa in Form von Schulen und Wohnungen.

Um die landeseigenen Immobilien in Berlin kümmert sich die BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH und ist damit ein wesentlicher Akteur der Berliner Liegenschaftspolitik. Als Landestochter vertritt sie die Interessen des Landes und trägt dafür Sorge, dass die öffentlichen Gebäude sinnvoll und sparsam genutzt und bewirtschaftet werden und dass es Raum für neue Gebäude, wie zum Beispiel Wohnungen, gibt. Und das ist wichtig, gerade für die Hauptstadt. Denn Berlin ist attraktiv wie nie. Kreative, Junggründerinnen und -gründer, Studierende aber auch viele Familien werden von der Stadt angezogen und finden hier eine neue Heimat zum Leben und Arbeiten.

„Berlin wird immer beliebter und erlebt einen enormen Zuzug“, sagt Sven Lemiss, Geschäftsführer der BIM GmbH. „Daher benötigt die Stadt neue Wohnungen – und in ers-

ter Linie bezahlbaren Wohnraum. Dieser Entwicklung trägt unser Unternehmen Rechnung, indem wir in den vergangenen Jahren über 1,6 Millionen Quadratmeter an Wohnungsbaugesellschaften und Wohnungsbaugenossenschaften übergeben haben.“ Und in den nächsten zwei Jahren sollen weitere 1,3 Millionen Quadratmeter bereitgestellt werden.

Mit einem kleinen Startportfolio von 90 Gebäuden nahm die BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH 2003 ihre Arbeit auf. Seither verwaltet sie als hundertprozentige Tochtergesellschaft des Landes Berlin einen beständig wachsenden Teil der landeseigenen Immobilien. 2016 fiel eine Gebäudefläche von rund 4,7 Mio. Quadratmeter (NGF) mit rund 4.700 Liegenschaften in den Verantwortungsbereich der Gesellschaft. Somit hat die BIM GmbH als Landestochter eine besondere Verantwortung bei der Mitgestaltung der wachsenden Hauptstadt in allen ihren Facetten. Diese Verantwortung wird in den nächsten Jahren weiter wachsen.

Das Ziel der BIM GmbH ist es, die wachsende Metropole Berlin mit zu formen. Indem der Wohnungsbau erforderliche Flächen bekommt, Gewerbeansiedlungen möglich werden und die soziale Infrastruktur berücksichtigt wird.

Veranstaltungen 2017

6. MAGDEBURGER IMMOBILIENGESPRÄCH

Dienstag, 17. Oktober 2017, 19:00 Uhr

Maritim Hotel Magdeburg, Saal Berlin

3. THÜRINGER IMMOBILIEN- UND STANDORTKONGRESS

Donnerstag, 26. Oktober 2017, ganztägig

Messe Erfurt, CongressCenter, Carl-Zeiss-Saal / Foyer

26. IMMOBILIENMESSE LEIPZIG WOHNEN & EIGENTUM

Sonnabend und Sonntag, 14. bis 15. Oktober, ganztägig

Kongresshalle am Zoo Leipzig

30. LEIPZIGER IMMOBILIENGESPRÄCH

Dienstag, 12. Dezember, 20:00 Uhr

Leipzigs Oberbürgermeister Burkhard Jung im Dialog

Wohnen, wohnen, wohnen

Die Pipelines sind voll: Ist der Markt dem Druck damit gewachsen? Und: Bleibt Wohnen damit bezahlbar?

10. HALLENSER IMMOBILIENGESPRÄCH

Dienstag, 7. November 2017, 19:00 Uhr

Dorint Charlottenhof Halle (Saale)

3. BERLINER IMMOBILIENGESPRÄCH

November

1. POTSDAMER IMMOBILIENGESPRÄCH

November / Dezember

Impressum

IMMOBILIEN AKTUELL

Herausgeber

Michael Rücker

W&R Media KG

Richterstraße 7

04105 Leipzig

ruecker@WundR.de

Redaktionsleitung

Ivette Wagner

wagner@WundR.de

Layout

Ines Stanko-Angrés

grafik@WundR.de

Autoren

Britta Berger

Till-Johannes Brühöfner-McCourt

Tatjana Debel-Smykalla

Christian Hunziker

Andreas Ibel

Kristina Pezzei

Korrektur

Jörg Loewenau

Anzeigenverkauf

Jan Genscher

genscher@WundR.de

Marcus Grundmann

grundmann@WundR.de

Aniko Scheler

scheler@WundR.de

Georg Wunderlich

wunderlich@WundR.de

Druck

Druckerei Vettters GmbH & Co. KG

Bildnachweis

Shutterstock:

Seite 1: studiostoks, Olga_Angelloz

Seiten 13, 14, 15: studiostoks,

Yes - Royalty Free

Seite 24: Redkaz

Seite 34: Chitarra

Seite 38: Elena Schweitzer

Seite 48: hakule

Fotolia:

Seite 58: snyGGG

Das Copyright 2017 für alle Beiträge liegt bei W&R Media KG. Nachdruck, Übernahme in digitale Medien sowie Vervielfältigungen auf Datenträgern wie CD-ROM, DVD-ROM, USB etc. bedürfen der ausdrücklichen Zustimmung durch den Herausgeber.



**WEB
& SOCIAL
MEDIA**

**WERBUNG
MARKETING**

**PRESSE-
ARBEIT**

MASSGESCHNEIDERTE
KOMMUNIKATION FÜR DIE
IMMOBILIENBRANCHE

SIE ENTWICKELN
DAS PROJEKT.
WIR ENTWICKELN
DIE MARKE.

WWW.DAVID-BORCK.DE



Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung als Maklerunternehmen begleiten wir den Verkauf Ihrer Immobilie von Anfang an — als Berater, Strategen und Marketingprofis. Damit Sie sich ganz der Entwicklung Ihres Projekts widmen können.