



KAIRONOS

EIGENKAPITAL FÜR
PROJEKTENTWICKLUNGEN

www.equitypartnership.de

W&R
IMMOCOM

IMMOBILIEN AKTUELL

Immobilienmagazin
für Berlin und Brandenburg

IM INTERVIEW

BIM-Chefin Birgit Möhring über
die Liegenschaftspolitik

SMARTPHONES IN BETON

Büroimmobilien der Zukunft

LUXUSGUT WOHNEN

Wird Berlin
zur „Wellnessoase“
der Reichen?



DAS RICHTIGE NÄSCHEN

Jakob Mähren und seine An- und Verkaufspolitik

Ab auf den Mars?

Trotz starker Regulierung macht der Markt einfach nur weiter



Tesla-Chef Elon Musk ist als Visionär bekannt. Bis zum Jahr 2060 will er eine Million Menschen auf dem Mars ansiedeln. Im Portal Immobilienscout 24 gibt es bereits eine Unterkunft: „Als Plattform für ALLE Immobilien in diesem Sonnensystem präsentieren wir Ihnen hiermit das erste Penthouse auf dem Roten Planeten, das #is24SpaceLoft!“ Baujahr 2060, 897 Quadratmeter Wohnfläche auf einem 3.593 Quadratmeter großen Grundstück – das alles für 890.000.000 Euro. Eine Adresse ist ebenfalls hinterlegt: Auf dem Mars 6. Das zukünftige Grundstück zeichneten die Anbieter auf einer NASA-Karte ein.

In China wiederum siedelt die Regierung ganze Landstriche um, es werden Hochhäuser errichtet. Elf Ballungszentren sollen entstehen, natürlich alles nur vom Feinsten: energieeffiziente Büros für hunderte von Arbeitskräften, moderne Wohnungen, Hochgeschwindigkeitsverbindungen. Allein die bisher umgesiedelten Menschen werden nicht so recht heimisch, verlieren ihre gewohnte Umgebung, teilweise ihren Status, fast immer ihr altes Leben. Weder Mars noch neue Städte können die deutsche Hauptstadt entlasten.

„Obwohl in Berlin eine strenge Regulierungspolitik auf dem Mietmarkt durchgesetzt wird, steigen die Mieten dort so stark wie in keiner anderen der Top-7-Städte“, ließ sich Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbandes IVD, in einer Pressemitteilung zitieren. Egal, in welche Richtung der Blick geht: Es gibt fast nichts, was in der Metropole funktioniert. Das Stöhnen über viele Dinge wird immer lauter: „Die Grundstückspreisentwicklung in Berlin, aber auch zeitlich nicht mehr kalkulierbare Bebauungsplanverfahren und langwierige Verwaltungsabläufe

wirken auf die künftigen Kauf- und Mietpreise ein. Viele seriös kalkulierende Unternehmen, die Grundstücke am Markt erwerben müssen, können hier kaum noch Wohnungsangebote für mittlere Einkommensgruppen schaffen“, so Thomas Groth, Vorstandsvorsitzender des BFW Landesverbandes Berlin/Brandenburg, als ein weiteres Beispiel. Es wird ein Miteinander gefordert, das Gegeneinander soll zurückstehen. Und doch muten die Aktivitäten im Senat nicht wirklich so an als würde es einfacher und besser werden.

Während die einen fehlende Büroflächen beklagen, warnen andere bereits, dass die Zahl der Arbeitskräfte nicht so stark ansteige wie Büros fertig gestellt werden. Die Bürgerschaft soll mitsprechen dürfen, wünscht sich die Politik, die Developer beäugen nicht die Tatsache an sich kritisch, sondern die möglichen Ausmaße einer solchen Beteiligung. Und irgendwie hilft der Blick auf den Mars auch nicht so richtig weiter. Immerhin hat Elon Musk einen ausgeklügelten Plan, dazu die Taschen voller Geld. Schon mal zwei Dinge, die über Berlin nicht gesagt werden können.

In diesem Sinne freue ich mich auf Ihre Anregungen für die kommenden Hefte unter wagner@wundr.de.

Herzliche Grüße,

Redaktionsleiterin
Ivette Wagner



Schönefeld:
Abflug auch ohne Airport

SEITE **16**



Ufo wartet auf Landeerlaubnis:
Der Steglitzer Bierpinsel soll verkauft werden.

SEITE **22**



Königsweg oder Sackgasse:
BIM-Chefin Birgit Möhring über
Liegenschaftspolitik

SEITE **29**

Kurz & Kompakt

- 6** Berlin:
STADT UND LAND baut
in Treptow-Köpenick.
- 7** Stahnsdorf:
Bonava plant für Familien.
- 8** Berlin:
Holzbauweise in Neukölln
- 9** Welzow:
FCR kauft nach Revitalisierung

Trends

- 12** Megatrends im Taschenformat:
Kleinteilige Wohnkonzepte als
Chance für Anleger
- 14** Neu und alt im Szenekiez:
Am Checkpoint Charlie entsteht der
Komplex NeuHouse.
- 22** Ufo wartet auf Landeerlaubnis:
Der Steglitzer Bierpinsel soll verkauft
werden.
- 24** Kluge Kästen oder Sinnbild für
Einheitsbrei? Modulares Bauen ist
in aller Munde.

Hotspots

- 16** Schönefeld:
Abflug auch ohne Airport
- 19** Beelitz:
Transformation der Heilstätten
in vollem Gang
- 21** Im Interview:
Projektentwickler
Jan Kretzschmar

Rubriken

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

Schwerpunkt

- 26** Luxusgut Wohnen:
Wird Berlin zur Wellnessoase
der Reichen?
- 29** Königsweg oder Sackgasse:
BIM-Chefin Birgit Möhring über die
Liegenschaftspolitik



Wer finanziert den Boom?
Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG,
über die Stimmung von deutschen
Immobilienfinanzierern

SEITE **32**

Smartphones in Beton:
Die OVG Real Estate realisiert eine
Büroimmobilie der Zukunft.

SEITE **40**

Beispielhafte Rekordjagd:
Büros sind beliebter denn je.

SEITE **52**

Macher & Märkte

32 Wer finanziert den Boom?
Francesco Fedele, CEO der BF.direkt
AG, über die Stimmung von
deutschen Immobilienfinanzierern

34 Wildau lohnt sich:
Die BAUWERT AG setzt auf den
südöstlichen Stadtrand.

36 Die Chinesen kommen:
Carsten Heinrich, Geschäftsführer
der Rubina Real Estate, über
Investoren aus dem Reich der Mitte.

38 Nicht nur Shoppingcenter:
Auf einem ehemaligen Brauerei-
gelände entsteht das Schultheiss
Quartier.

40 Smartphones in Beton:
Die OVG Real Estate realisiert eine
Büroimmobilie der Zukunft.

42 Blühende Landschaften:
Steigende Mieten vermeldet der
Wohnungsmarktbericht der TAG AG.

44 Ein Zuhause für jedes Alter:
Großstädter entdecken
Mehrgenerationenwohnen.

46 Daten ersetzen Bauchgefühl?
Wie Big Data hilft.

48 Nachhaltigkeit als Leitlinie:
Manuel Ehlers von der Triodos-Bank
im Interview

Gewerbe

50 Vorsorge unabdingbar:
Goodman baut spekulativ
in Großbeeren.

52 Beispielhafte Rekordjagd:
Büros sind beliebter denn je.

54 Energiewende im eigenen Haus:
Die GASAG und Mieterstromprojekte

55 Frank Mattat, Geschäftsführer
der GASAG Solution Plus, über den
Vorteil von Mietstrommodellen

56 Neues Hotel für die Europacity:
Erstes Barceló kommt nach Berlin.

Investment

58 Näschen für das richtige Timing:
Jakob Mähren und seine An- und
Verkaufspolitik

62 Comeback der offenen Fonds:
Anleger haben genügend Geld,
nur fehlen die Immobilien.

Verteilzentrum in Betrieb

Ketzin. An der Havel (Brandenburg) hat Hermes Germany sein drittes von insgesamt neun neuen Logistik-Centern in Deutschland in Betrieb genommen. Das rund 10.000 Quadratmeter große Verteilzentrum wird künftig bis zu 250.000 Sendungen pro Tag verarbeiten – das entspricht etwa einer Verdreifachung der bisher möglichen Abwicklungsmenge im Großraum Berlin. 53 Millionen Euro wurden investiert, rund 250 Arbeitsplätze entstehen. Das Logistik-Center Berlin-Brandenburg ist Teil eines 300 Millionen Euro schweren Investitionsprogramms, mit dem Hermes bis 2020 sein Logistiknetzwerk umfassend modernisiert.

„Luisenpark“ mit Kita

Berlin. Entlang der Alexandrinenstraße realisiert die Instone Real Estate Development GmbH in Kooperation mit der landeseigenen HOWOGE Wohnungsbaugesellschaft mbH 139 überwiegend geförderte Mietwohnungen im „Quartier Luisenpark“ in Mitte. Zudem entsteht eine Kindertagesstätte mit 40 bis 50 Betreuungsplätzen. Auf dem rund 19.000 Quadratmeter großen Grundstück am ehemaligen Mauerstreifen entstehen bis Ende 2019 insgesamt 548 Miet- und Eigentumswohnungen. Das Konzept basiert auf dem Berliner Modell der kooperativen Baulandentwicklung, in dessen Rahmen die HOWOGE die Wohnungen mit Mietpreis- und Belegungsbindung sowie die Kita nach Fertigstellung übernimmt. Der von brh Architekten geplante Mietwohnungsanteil verfügt über Ein- bis Drei-Zimmer-Wohnungen mit 33 bis 70 Quadratmetern Wohnfläche. Die Einstiegsmieten von 6,50 Euro pro Quadratmeter (netto/kalt) sollen für Haushalte mit geringeren Einkommen vorgehalten werden. „Wir schließen so eine Angebotslücke, die entstehen würde, wenn der Wohnungsbau dort ausschließlich dem Markt überlassen wird“, so Stefanie Frensch, Geschäftsführerin der landeseigenen HOWOGE.

Spatenstich für TRION

Berlin. Mit dem Spatenstich im November 2017 für das Büro- und Geschäftshaus „TRION Leipziger Platz“ begann der Lückenschluss für die historische Stadtfigur des Oktogons am Leipziger Platz. Der Entwurf für das Gebäude stammt von den Berliner Architekten Léonwohlhage, die den 2016 ausgelobten Wettbewerb gewonnen haben. Das Gebäude liegt direkt neben der Kanadischen Botschaft, markiert die Schnittstelle zum Potsdamer Platz und bildet gleichzeitig den Abschluss des Ensembles rund um den Leipziger Platz. Es sieht einen zehngeschosigen Sockelbau vor, den zur Platzecke ein Turmaufbau krönt. Im Untergeschoss ent-

steht eine Tiefgarage. Für die Fertigstellung des Gebäudes ist Ende 2019/Anfang 2020 avisiert.



Quelle: F100 Investment A.G. / HH VISION

STADT UND LAND baut in Treptow-Köpenick

Berlin. In der Ortolofstraße entstehen durch das Unternehmen STADT UND LAND rund 406 neue Mietwohnungen mit insgesamt 28.000 Quadratmetern Wohnfläche, ober- und unterirdischen Stellplätzen sowie einem öffentlichen Spielplatz. Zudem sind ein kleinerer Anteil an Kleinstgewerbe sowie der Bau einer Kindertagespflege geplant. Die Fertigstellung ist für 2019 vorgesehen. Ein Teil der Wohnungen wird altersgerecht und barrierefrei errichtet. Die Anderthalb- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen werden über unterschiedliche Ausstattungsmerkmale verfügen und ent-

sprechend gestaffelte Mieten haben. Rund 30 Prozent der neuen Mietwohnungen entstehen im Rahmen des geförderten Wohnungsbaus, die monatliche Nettokaltmiete beträgt damit anfangs 6,50 Euro pro Quadratmeter. Die STADT UND LAND vermietet derzeit rund 11.400 Wohnungen im Bezirk Treptow-Köpenick, in denen rund 20.000 Mieterinnen und Mieter wohnen. Darunter befinden sich 617 durch Neubau fertiggestellte Wohnungen. Weitere Neubauprojekte mit 1.745 Wohnungen befinden sich im Bezirk Treptow-Köpenick in der Bauplanung beziehungsweise im Bau.



Visualisierung: BE Berlin GmbH



Mehr Büros für Brunnenviertel

Berlin. Der Projektentwickler Townscape startete seine zweite Büro-Projektentwicklung im Brunnenviertel. Auf dem letzten dort verbliebenen Grundstück in der Ackerstraße / Ecke Max-Urich-Straße entwickelt das Unternehmen unter dem Projektnamen Enter über 17.500 Quadratmeter Bruttogrundfläche, verteilt auf sechs

Geschosse. In dem Gebäude werden Büros mit einem Geschäfts- und Gastronomieanteil im Erdgeschoss sowie 42 Tiefgaragen-Stellplätze entstehen. Baubeginn des von den RKW+Architekten Düsseldorf entworfenen Enter ist im zweiten Quartal 2018, die Vermarktung startete im November 2017.

WeWork am Potsdamer Platz

Berlin. Der CoworkingSpace-Anbieter WeWork wird am Potsdamer Platz seinen deutschlandweit größten Standort eröffnen. Rund 13.000 Quadratmeter auf 14 Etagen hat das US-amerikanische Unternehmen in der Eichhornstraße 3 („Atrium Tower“) gemietet. Die Räume sollen im Sommer 2018 bezogen werden; Vermieter ist Brookfield.

Dabei handelt es sich um einen der größten Einzelabschlüsse auf dem Berliner Büromarkt in diesem Jahr. Die Vermietungsquote im Bürobereich im Quartier Potsdamer Platz steigt damit auf 93 Prozent. WeWork betreibt dann zehn Standorte in Deutschland, davon sechs in Berlin sowie jeweils einen in Frankfurt und München und zwei in Hamburg.

Bonava plant für Familien

Stahnsdorf. Bonava plant den Bau von 70 neuen Wohnungen in der Gemeinde Stahnsdorf bei Potsdam. Auf einem gut 10.000 Quadratmeter großen Areal soll bis 2020 ein Neubauquartier aus sechs Mehrfamilienhäusern entstehen. „Stahnsdorf ist eine Gemeinde, in der sich hauptsächlich Familien ansiedeln, die ein Zuhause im Grünen suchen. Doch nicht jeder will ein Haus mit Grundstück unterhalten. Wir möchten eine Alternative zu den Einfamilien- und Doppelhäusern in der Region bieten und haben für die barrierearmen Zwei- bis Vierzimmerwohnungen durchaus auch eine ältere Zielgruppe im Blick“, erklärt Bonava-Projektleiter Christopher Haak. Das Grundstück ist derzeit noch mit eingeschossigen Gewerbecaravans bebaut. Diese werden im Frühjahr weggerissen. Innerhalb des Grundstückes gibt es einen Höhenunterschied von sechs Metern, weshalb drei der neuen Gebäude direkt in den Hang integriert werden. Das übrige Gelände wird terrassenförmig gestaltet, unterhalb der Häuser zudem eine Tiefgarage integriert.

WIR KAUFEN MIETHÄUSER.

✉ angebote@maehren.ag



MÄHREN



030 / 50 50 90 80

WWW.MAEHREN.AG

Luxuswohnen in Dahlem



Quelle: MUNDIAL AG

Berlin. Die beiden 1909 mit steilen Giebeln, Fachwerk und reichem Natursteinschmuck errichteten Gebäude des „Paulinums“ in Berlin-Dahlem werden zu 17 Eigentumswohnungen mit einer Gesamtwohnfläche von 4.600 Quadratmetern umgebaut. Initiator ist der Berliner Projektentwickler MUNDIAL AG, der unter dem Namen „Meisterstück Dahlem“ das denkmalgeschützte Wohnensemble saniert und vermarktet. Die

Bauarbeiten beginnen im Frühjahr 2018 und sollen nach 18 Monaten beendet sein. Einige Grundrisse der Wohnungen erstrecken sich über drei Etagen und messen zwischen 175 und 335 Quadratmeter bei Deckenhöhen von bis zu 3,50 Metern. Wohnungen, die über mehrere Etagen gehen, verfügen über einen Innenaufzug. Alle Räume werden barrierefrei erreichbar sein. Entsprechend der anspruchsvollen nationalen wie internationalen Zielgruppe verfügen die beiden Häuser über 31 Tiefgaragenstellplätze, modernste Sicherheitstechnik, repräsentative Eingangsbereiche und Fußbodenheizung. Der durchschnittliche Verkaufspreis liegt laut MUNDIAL um die 13.500 Euro je Quadratmeter. Zabel Property Teil der JLL Group bieten die Wohnungen ab 2,5 Millionen Euro an.

FORTIS kauft ein

Berlin. In den Stadtteilen Schmaragdendorf, Wilmersdorf und Kreuzberg hat die FORTIS Group vier Altbauten erworben. Mit einem Umsatzvolumen von insgesamt 42,8 Millionen Euro plant das Unternehmen die Instandsetzung und Modernisierung des Gemeinschaftseigentums der Immobilien. In drei Objekten werden die Einheiten revitalisiert und entweder im Ist-Zustand verkauft, um sie nach eigenen Vorstellungen der Käufer selbst auszubauen, oder im Bestand gehalten. Für das Objekt in Kreuzberg ist die Planung noch nicht abgeschlossen.

Hauptpost revitalisiert

Berlin. Das Unternehmen Commodus hat für die Alte Post in Neukölln einen langfristigen Mietvertrag mit Regus abgeschlossen. Der weltweit größte Anbieter flexibler Bürolösungen mietet 4.621 Quadratmeter Bürofläche für einen der ersten deutschen Standorte seines innovativen Bürokonzepts „Spaces“ im ehemaligen, denkmalgeschützten Hauptpostamt in der Karl-Marx-Straße. Das Unternehmen ist bereits in London und Amsterdam ansässig. Das Objekt, das derzeit von Commodus vollständig revitalisiert wird, ist damit bereits, etwa zwei Jahre vor der geplanten Fertigstellung Ende 2019, zu mehr als 50 Prozent vermietet. Das Gebäude mit einer Gesamtmietfläche von fast 9.000 Quadratmetern wird umfassend saniert, umgebaut und anschließend einer Mischnutzung zugeführt. Auf etwa 5.900 Quadratmetern entstehen Büroflächen. Auf der verbleibenden Fläche ist eine Nutzung durch Einzelhandel und Gastronomie vorgesehen; auch einen Food-Court soll es geben.



Visualisierung: Grossmann & Berger GmbH

Holzbauweise in Neukölln

Berlin. Holz spielt beim Projekt URBANEST in Neukölln eine entscheidende Rolle. Auf der Jahnstraße entsteht ein Vorderhaus mit neun Eigentumswohnungen auf fünf Obergeschossen in Holzbauweise, das Hinterhaus mit sechs Wohnungen auf drei Obergeschossen aus dem Jahr 1875 wird modernisiert und dem äußeren Erscheinungsbild des Neubaus angeglichen. Im Neubau verbindet ein Aufzug alle Etagen. Zwischen den Häusern befindet sich ein

begrünter Innenhof, der an drei Seiten von Häusern abgeschirmt wird. Für die Fahrräder der Bewohner sind Stellplätze vorgesehen. Die Wohnungen im URBANEST sind zwischen 37 und 92 Quadratmeter groß und haben bei unterschiedlichen Grundrisstypen ein bis vier Zimmer. Die Eigentumswohnungen können zu Preisen zwischen 180.000 und 410.000 Euro erworben werden und sind voraussichtlich ab Herbst 2018 beziehbar.

FCR kauft nach der Sanierung

Welzow. Die FCR Immobilien AG, ein auf Einkaufs- und Fachmarktzentren fokussierter Investor, bleibt auf Einkaufstour. In Welzow, Brandenburg, hat das Unternehmen jetzt ein an den Lebensmittel-Discounter Norma langfristig vollvermietetes Objekt erworben. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Immobilie befindet sich auf einem rund 5.100 Quadratmeter großen Grundstück und hat eine vermietbare Fläche von etwas mehr als 1.600 Quadratmetern. Zudem stehen 66 Stellplätze zur Verfügung. Das 1994 errichtete Objekt befindet sich aufgrund einer umfassenden Revitalisierung aus dem Jahr 2013 in einem guten Zustand. Neben Arbeiten im Innenbereich sind auch die Fassade und das Dach vollständig renoviert worden. Die jährlichen Mieteinnahmen belaufen sich auf rund 130.000 Euro.

Shoppingcenter Alexa mit Modernisierungskur



Berlin. Das rund 60.000 Quadratmeter große Einkaufszentrum Alexa am Alexanderplatz wird von der Eigentümerin Union Investment umgestaltet. Auf drei Ebenen der viergeschossigen Mall sollen junge Mode, höherwertige Mode und Sportkonzepte in Form von Clustern gebündelt und damit thematische Bereiche noch stärker profiliert werden. Darüber hinaus erweitert

Union Investment den stark frequentierten Food Court um etwa 950 Quadratmeter. Neben einem deutlich diversifizierten gastronomischen Angebot werden 250 zusätzliche Sitzplätze im Food-Bereich geschaffen. In die Maßnahmen zur Weiterentwicklung des Centers investiert das Unternehmen bis Herbst 2018 rund 16 Millionen Euro.



Parkplatz verwandelt sich

Berlin. Unweit von Potsdamer Platz und Kulturforum entsteht das neue Wohnprojekt „SCHÖNEGARTEN“. Die LAGRANDE Group GmbH plant, 152 Eigentums- und 30 Mietwohnungen sowie etwa 3.700 Quadratmeter Einzelhandelsfläche zu errichten. „SCHÖNEGARTEN“ entsteht auf dem ehemals auch als Parkplatz genutzten Grundstück Kurfürstenstraße 41-44 als Ensemble aus 14 siebengeschossigen Wohn- und Geschäftshäusern mit etwa 26.400 Quadratmetern Geschossfläche. Das von dem Architekturbüro TCHOBAN VOSS Architekten entworfene Projekt wird 182 Wohnungen in Größen von etwa 47 bis 165 Quadratmeter mit zwei bis fünf Zimmern umfassen. Eine Tiefgarage bietet Platz für 85 Stellplätze. Zu jedem Apartment gehört ein Balkon oder eine Terrasse.

Quelle: Kurfürstenstraße 41-44 Grundstücks GmbH

Stärkung der Raumordnung angesagt

von Dr. Josef Meyer, Vizepräsident des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.



Fotoquelle: Deutscher Verband

In Deutschland entwickeln sich die Lebensverhältnisse in den Regionen immer weiter auseinander. Festmachen lässt sich dies an zunehmenden Unterschieden bei Einkommen und Arbeitsplatzwachstum, der Bevölkerungsentwicklung, dem Durchschnittsalter sowie der Infrastruktur und der öffentlichen Daseinsvorsorge. So liegt das mittlere Einkommen in Vorpommern bei 2.027 Euro, in der Region Stuttgart bei 3.500 Euro. Die Bevölkerung wuchs in Berlin zwischen 2011 und 2014 um 4,3 Prozent und ging in der Region Anhalt-Bitterfeld-Wittenberg um drei Prozent zurück; das Durchschnittsalter beider Regionen liegt bei 42,6 beziehungsweise bei 48,6 Jahren. In Göttingen kommen auf 100.000 Einwohner 64 Allgemeinärzte, in Dortmund nur 34.

In den wachsenden und wirtschaftsstarke Räumen wird Wohnraum knapp, Mieten und Immobilienpreise steigen sprunghaft. So liegt die Neuvertragsmiete in München bei knapp 16 Euro pro Quadratmeter, der Preis für ein Standardeinfamilienhaus bei 1,18 Millionen Euro. Deutlich günstiger ist die Miete mit vier Euro pro Quadratmeter im oberfränkischen Wunsiedel; in der Region Halle (Saale) ist ein typisches Einfami-

lienhaus schon für knapp 84.000 Euro zu haben. Dafür belasten hohe Leerstände und eine unterausgelastete Infrastruktur Städte und Gemeinden in den Schrumpfungsräumen. Doch Wachstum und Schrumpfung sind nicht gleichzusetzen mit Stadt und Land. Denn es gibt sowohl ländliche Wachstumsregionen, wie rund um den Bodensee oder das Emsland, als auch städtisch geprägte Schrumpfungsbereiche, wie Teile des Ruhrgebietes.

Nationale Politikziele, wie etwa das 30-Hektar- oder die Klimaschutzziele und die Energiewende, sind bei ihrer Umsetzung in hohem Maß an Flächen und Raum gebunden. Jede Maßnahme bedeutet unterschiedliche Belastungen für die einzelnen Teilräume – seien es nun Flächen für Windräder oder Biomasse, neue Stromtrassen, mehr Überflutungsflächen oder der Braunkohleausstieg samt der Folgen für Arbeitsplätze und Regionalwirtschaft.

„Regionalplanung stärker legitimieren“

Dies zeigt: Gleichwertige Lebensverhältnisse lassen sich ohne stärkeres staatliches Handeln immer schwerer erreichen. Dafür muss vor allem die Raumordnung gestärkt und mit wirkungsvolleren Instrumenten ausgestattet werden. Diese müssen integrierte Ansätze verfolgen, Interessen ausgleichen, demokratisch legitimiert und mit finanziellen Mitteln ausgestattet sein. Für die klassischen Landesentwicklungs- und Regionalpläne bedeutet dies: Fachplanungen, Kommunen, Nichtregierungsorganisationen und Bürger müssen ihre Planungen, Maßnahmen und Interessen schon in die Raumplanungsentwürfe einbringen. Zudem sollte die Regionalplanung über eine Direktwahl der Regionalräte stärker demokratisch legitimiert sein.

Um einen koordinierten Prozess der Regionalentwicklung mit den raumbedeutsamen Maßnahmen von Kommunen, Wirtschaft und Fachplanung zu erreichen, sind insbesondere in strukturschwachen Regionen integrierte Entwicklungskonzepte und

Kooperation erforderlich. Öffentliche Gelder von EU, Bund, Ländern und Kommunen sollten nur auf Grundlage integrierter regionaler Entwicklungskonzepte zum Einsatz kommen. Zudem müssen Regionalplanung und -entwicklung besser abgestimmt werden. Die nationalen Instrumente der Regionalentwicklung und Strukturförderung, vor allem die beiden Gemeinschaftsaufgaben, müssen stärker auf die Bedürfnisse der Regionen ausgerichtet werden.

„Gesonderte Finanzierung notwendig“

Zudem wird ein neues Instrument für eine koordinierte und integrierte Fördermittelvergabe für strukturschwache Räume gebraucht. Zusätzlich benötigt die Raumordnung aber auch selbst gesonderte Finanzierungsinstrumente, etwa für die Entwicklung und Sanierung größerer Gebiete außerhalb der Siedlungsräume. Dazu sollte das Raumordnungsrecht analog zum Städtebaurecht durch ein besonderes Maßnahmenrecht ergänzt werden.

„Verbindlichere Vorgaben erforderlich“

Und schließlich sollte die Rolle der Bundesraumordnung zur Verbesserung des regionalen Ausgleichs gestärkt werden. Vor allem für Aufgaben mit bundesländerübergreifenden Wirkungen, wie beispielsweise dem Hochwasserschutz, sind verbindlichere Vorgaben des Bundes zur räumlichen Ausgestaltung der Länder erforderlich. Insbesondere auf Bundesebene sollte zudem die Raumordnung wieder mit den Bereichen Stadtentwicklung, Bauen und Wohnen in einem Ministerium zusammengeführt werden.

Der Deutsche Verband hat zu diesem Thema mit ausgewählten Experten von Bund, Ländern, Kommunen, Wirtschaft und Wissenschaft konkrete Vorschläge erarbeitet. Das entstandene Positionspapier wird als Plädoyer für eine gestärkte und neujustierte Raumordnungspolitik eingebracht.

DNS:NET – Partner für die Immobilienwirtschaft

-  Glasfaser für moderne und zukunftsichere Kommunikationswege
-  Planung und Realisierung der Gebäudenetzinfrastruktur
-  Vollversorgung mit Triple Play Produkten und anderen Diensten

Mehr Infos: www.dns-net.de/immobilienwirtschaft

Megatrends im Taschenformat

Kleinteilige Wohnkonzepte werden immer häufiger als Chance für Anleger gesehen

Gero Bergmann, Mitglied des Vorstandes der Berlin Hyp AG, fasst es in einem Satz zusammen: „Kleine Wohnungen sind en vogue!“ Sein Unternehmen unterfüttert mit einer Studie, was nicht mehr nur Insidern bekannt ist: Weniger Wohnfläche wird für mehr funktionale Ausstattung gern in Kauf genommen. Genau diese kleinteiligen Wohnkonzepte ziehen immer mehr das Interesse institutioneller Anleger auf sich. „Vor allem Trends wie die Singularisierung haben über alle Altersgruppen hinweg die Nachfrage nach kleinen Wohnungen signifikant erhöht“, so Gero Bergmann. „Und dies wird inzwischen auch von institutionellen Anlegern verstärkt wahrgenommen und in Portfolien entsprechend beigemischt.“ Die Zukunftsfähigkeit dieser lange als Nischenprodukt gehandelten Objekte kann mit Zahlen hinterlegt werden. Bis 2030 soll die Bevölkerung in den A-Städten um 7,5 Prozent, in B- und C-Städten um 2,7 beziehungsweise 2,5 Prozent steigen. Ebenfalls bis 2030 nimmt die

Zahl der Haushalte deutschlandweit um 2,9 Prozent zu – überproportional bei den Ein- und Zweipersonenhaushalten. Zwar prognostizieren Experten ab 2020 einen Rückgang der Studierenden demografisch bedingt, doch zeigen sie sich optimistisch, dass Deutschland als Hochschulstandort besonders attraktiv ist und deshalb durch Zuzug ausgeglichen werden kann.

Matthias Leube, CEO und Head of Capital Markets von Colliers International Deutschland, weist auf den Aspekt Internationalität hin: „Vor allem liquiditätsstarke Pensionskassen und Fonds aus Australien und Japan sollten 2018 in Deutschland platziert werden. Hierzulande locken, trotz fortschreitender Renditekompression, Anlageobjekte mit höheren Returns als in den Ursprungsländern des Investors. Auch die Produktvielfalt und Professionalisierung von Assetklassen wie dem Logistik- oder Gesundheitssektor, dem Studentenwohnen oder dem Beherbergungsgewerbe spielen eine Rolle für die Wahl Deutschlands als

Zielland.“ Kurz zur Erinnerung im Segment Studentenwohnen: Im Rahmen des BAföG sind 250 Euro für das Wohnen eingeplant. Doch das reicht für ein WG-Zimmer in den wenigsten Städten aus. In Berlin starteten im Wintersemester 183.000 Studierende. 9.380 Zimmer in insgesamt 33 Wohnanlagen bietet das Studentenwerk. Schon hier wird die Diskrepanz sichtbar. So konnten nur fünf Prozent der Studienanfänger einen Platz ergattern. Kein Wunder also, dass immer weiter gebaut wird. Die Berlin Hyp geht von Anfangsrenditen – je nach Standort – von 3,8 bis 4,3 Prozent aus.

Auf elf Etagen kleines Wohnen

Die homepoint Gruppe stellte pünktlich zu Beginn des Wintersemesters 2017/2018 den ersten Bauabschnitt eines Studentencampus mit 425 Apartments in Berlin-Lichtenberg fertig. Innerhalb von nur 17 Monaten erfolgte der Bau. Robert Besir, Inhaber und Geschäftsführer der homepoint Gruppe, betonte ausdrücklich, dass sein Unternehmen weiterhin den Fokus auf die Schaffung von Studentenapartments und Mikrowohnungen legt. Zugleich kündigte er einen zweiten Bauabschnitt an: Bis zum Wintersemester 2019/2020 sollen weitere 350 Studentenapartments in der Alfred-Jung-Straße entstehen.

In einem Wohnhochhaus – 33 Meter hoch – am Rosenfelder Ring entstanden 113 Wohnungen. „Aufgrund der hohen Nachfrage nach kleinen Wohnungen sind auf den elf Etagen insbesondere solche für Senioren, Singles und Studenten entstanden“, so HOWOGE-Geschäftsführerin Stefanie Frensch. „Bei 80 Prozent der Mieteinheiten handelt es sich um Anderthalb- und Zwei-Zimmer-Wohnungen. Die übrigen Wohnungen umfassen drei bis vier Zimmer.“ Die Mieten werden im Durchschnitt unter zehn Euro liegen.

Doch nicht nur Studenten sind auf der Suche. Singles, Berufseinsteiger und Senioren wollen ebenfalls in Ein- oder Zwei-Raum-Wohnungen leben. Allein: Es gibt zu wenige. In der Studie der Berlin Hyp heißt es, die Nachfrage nach kleinen Wohnungen sei höher als nach größeren, der In-



Die HOWOGE baute 33 Meter in die Höhe. Quelle: HOWOGE

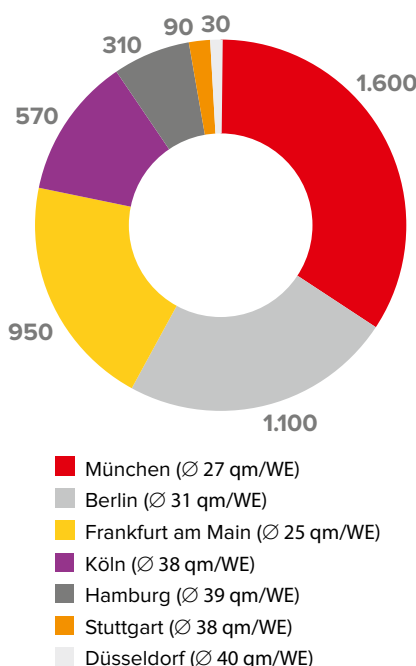
dikator zeige somit „einen weiterhin bestehenden Mehrbedarf im urbanen Raum nach kleineren Wohneinheiten.“ Die Anfangsrenditen liegen hier laut der Berlin Hyp bei 2,5 bis vier Prozent – abhängig vom Standort.

Christiane Varga vom Zukunftsinstitut Wien sieht für die nächsten Jahre den größten Trend zum Thema Wohnen im Co-Housing in unterschiedlicher Form. Zwar gehe die Entwicklung vom „Ich zum Wir“, weil die Sehnsucht nach kollektiven Erlebnissen wachse. Dies überrascht auf den ersten Blick, da in der jüngeren Vergangenheit gleichzeitig ein Trend zu Einpersonenhaushalten bemerkbar war. Individuen wollen aber wieder Teil einer Gruppe sein, einer Art Ersatz-, Zweit- oder Wahl-Familie. Schlagworte wie Baugemeinschaft, Hausgemeinschaft und Co-Housing, Risikogemeinschaften von Individualisten und Familien, beginnen laut Meinung der Expertin den Wohnungsbau zu verändern. Es entstehen neue Wohnwelten. Und was ist deren Merkmal? Kleinstwohnungen in Anlagen mit attraktiven Gemeinschaftsflächen werden begehrter, prognostiziert sie.

Ivette Wagner

München zählt die meisten fertiggestellten kleinen Wohnungen

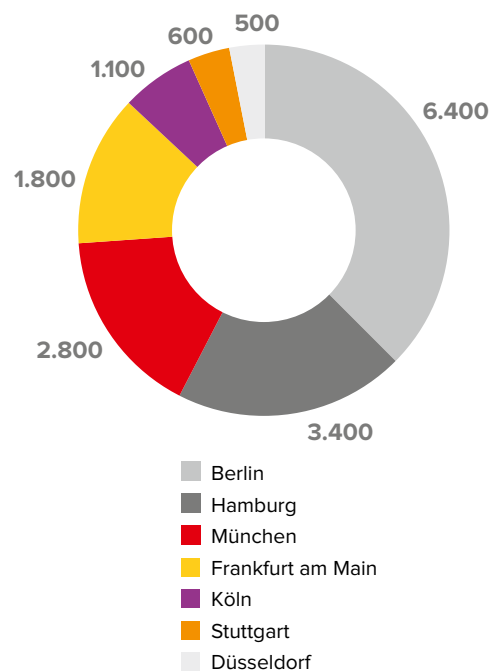
Fertiggestellte Wohneinheiten (2007–2016) mit einer durchschnittlichen Wohnungsgröße von ≤ 40 qm in den A-Städten



Quelle: bulwiengesa AG (Stand der Erhebungen 02/2017)

Verdoppelung des privaten Bestands in den A-Städten

Projektierte Studentenwohnheimplätze in den A-Städten 2017–2021



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.

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



Thomas Rieger
Leiter der Niederlassung Infrastruktur und Immobilien



Petra Friedrich
Senior Beraterin Immobilienkunden



Katrin Joachim
Professional Beraterin Immobilienkunden



Jörg Keller
Senior Berater Immobilienkunden



Neu und alt im Szenekiez

In der Nähe des Checkpoint Charlie entstehen 75 Wohnungen und sechs Gewerbeeinheiten in einem Komplex namens NeuHouse

Die nördliche Friedrichstraße in Berlin gilt als angesagte Shopping- und Flaniermeile. Ganz anders präsentiert sich der südliche Teil der Straße: Hier treffen Modernität auf Kreuzberger Urbanität und Künstler auf die schöne Welt der Werbeagenturen. Genau dort entsteht mit dem NeuHouse die perfekte Symbiose aus Neubau und Altbau – mit Blick auf den frisch sanierten Besselpark und das Jüdische Museum. Im Juli 2017 erfolgte der Startschuss für das neue Projekt mit seinen 75 Wohnungen – eine Rarität in dieser Gegend.

Location im Kreativquartier

In einem ersten Schritt wurde bereits der denkmalgeschützte Altbau vollständig entkernt, die Baugrube ausgehoben und für den Bau der Tiefgarage vorbereitet. Jetzt beginnen die Arbeiten am Neubau,

der gemeinsam mit dem Altbaudenkmal das Ensemble NeuHouse bildet. Bauherr ist die Tochter der UBM Development AG – die Münchner Grund Immobilien Bauträger GmbH. Sie entwickelt das Projekt über ihre Projektgesellschaft Stadtgrund Bauträger GmbH. Das Bauvorhaben kombiniert die Vorteile des denkmalgeschützten Altbaus mitten im Kreuzberger Szene-Kiez mit denen eines Neubaus. Diesen besonderen Reiz sieht auch Caren Rothmann, Immobilien-Expertin und Geschäftsführerin der exklusiv mit dem Vertrieb beauftragten David Borck Immobilien-gesellschaft: „Die südliche Friedrichstraße entwickelt sich zurzeit zu einem angesagten Kunst-, Bildungs- und Kreativquartier mit spannender Bar- und Gastroszene.“

Die künftigen Bewohner des NeuHouse genießen nach der Fertigstellung nicht nur die spannende Infrastruktur, sondern wahlweise die klassische, mit Ornamenten und Stuck verzierte Architektur des Altbaus aus dem Jahr 1847/48 mit Raumhöhen von bis zu drei Metern und edlen Parkettböden.

Das moderne Design des Neubaus stammt aus der Feder der bekannten Architekten Gewers & Pudewill. Dafür werden Quadratmeterpreise ab 3.960 Euro fällig.

Für die Sanierung des Altbaus mit seinen 14 Wohnungen hat der Bauherr einen Denkmalpfleger engagiert, der die einzelnen Farbschichten und Verzierungen für die

Rekonstruktion dokumentiert.

Noch erhalten ist auch die historische Bogenfenstertür, durch die die neuen Bewoh-

KLASSIK
MIT
ORNAMENTEN
UND STUCK



ner den Altbau wie vor 170 Jahren betreten. Im obersten Stock durchbricht eine Maisonettewohnung die klassische Etagenstruktur. Ihre innenliegende Treppe verbindet den Arbeits- oder Schlafraum direkt unter dem Dach mit dem Wohnraum eine Ebene tiefer. Die Nachbarwohnung verfügt indes über einen eigenen Dachausstieg mit Terrasse. Ein Großteil der Wohnungen wird zudem rückseitig mit neuen Balkonen ausgestattet.

Schwebendes Penthouse als Verbindung

Als verbindendes Element zwischen Alt- und Neubau haben die Architekten das zweiseitig verglaste Penthouse konzipiert, das auf dem Dach des Altbaus „schwebt“ und über den Neubau erschlossen wird. Dieser attraktive Mix von kompakten Cityapartments bis hin zu großzügigen Wohnungen soll anspruchsvolle Singles, Paare und Familien anziehen. Neu- und Altbau bilden gemeinsam ein geschlossenes Ensemble im Sinne der typischen Berliner Blockbebauung mit einem hochwertig gestalteten, grünen Innenhof in der Mitte. Insgesamt bietet der Neubau Platz für sechs Gewerbeeinheiten und

61 Wohnungen. Um eine lebendige Bewohnerstruktur zu erreichen, wechseln sich Zwei-Zimmer-Wohnungen mit bis zu 149 Quadratmeter großen Penthäusern ab. Und der Gedanke geht offenbar auf: „Starkes Interesse zeigen vor allem Künstler und Unternehmer, die im NeuHouse

die Lebendigkeit und Kreativität Kreuzbergs mit modernstem Lebenskomfort verbinden können“, erklärt David Borck, geschäftsführender Gesellschafter der David Borck Immobiliengesellschaft. Fertig sein soll das Ensemble im Frühjahr 2019.

Britta Berger



Abflug auch ohne Airport

Die Gemeinde Schönefeld am Rand der Berliner Dauerbaustelle BER wächst im Eiltempo. Dass ein Eröffnungstermin des Flughafens nach dem anderen platzt, tut der Euphorie keinen Abbruch.

Will Bürgermeister Udo Haase die Baufortschritte in seiner Gemeinde beobachten, muss er sich nicht viel bewegen: Ein Blick aus den Fenstern seines Arbeitszimmers im dritten Stock des Schönefelder Rathauses reicht zur Kontrolle. Und was er sieht, das freut ihn jeden Tag aufs Neue. „Wir können noch so schnell bauen, wir sind nie so schnell wie nachgefragt wird“, sagt der seit fast 15 Jahren amtierende Bürgermeister. Schönefeld, im Südosten Berlins zwischen Stadtrand und der Dauerbaustelle des geplanten Flughafens BER gelegen, wächst in schwindelerregendem Tempo. Lebten zu Wendezeiten noch 5.000 Einwohner in der Gemeinde, sind es derzeit 15.000, 35.000 Menschen sollen es noch werden. Die Pannenserie

rund um die Flughafenbaustelle inklusive mehrfach verschobener Eröffnungstermine kann dem Bauboom im Norden der Start- und Landebahnen offenbar wenig anhaben – weder Wohnen noch Gewerbe, und selbst als Bürostandort rückt Schönefeld in den Fokus von Investoren.

„Jede Verschiebung ist uns egal“, bestätigt Rainer Buckenauer, der beim Projektentwickler Bonava für das Gebiet zuständig ist. „Der Standort ist auch so hoch attraktiv.“ Bonava hat drei Wochen vor dem Platzen der ursprünglich geplanten Airport-Eröffnung 2012 erste Flächen in Schönefeld gekauft. „Wir waren uns sicher: Die Leute werden angesichts des Wachstums von Berlin dorthin ziehen.“

Das Unternehmen sollte Recht behalten: 362 Wohnungen und Häuser hat Bonava mittlerweile gebaut, die Nachfrage sei sehr gut. Reihenhäuser kosten Unternehmensangaben zufolge zwischen 220.000 und 330.000 Euro, Eigentumswohnungen bis zu 3.200 Euro pro Quadratmeter. Anfang 2018 will Bonava mit dem Bau von weiteren 152

Mietwohnungen mit einer Gesamtfläche von etwa 10.200 Quadratmetern Wohnfläche beginnen, später sollen weitere 400 bis 500 Wohneinheiten folgen.

Neben Bonava sind Entwickler wie die Deutsche Immobilien Entwicklung (DIE) auf den Baufeldern aktiv; letztere sehen sich mit 90.000 Quadratmetern Wohnfläche bei etwa 1.500 Wohneinheiten und 35.000 Quadratmetern Büro- und Gewerbefläche als größter Projektentwickler in Schönefeld. Zuletzt hat DIE 334 geplante Wohnungen mit insgesamt 22.400 Quadratmetern Wohnfläche an das Immobilienunternehmen Becker & Kries verkauft – es handelt sich um eben jenes knapp 70 Millionen Euro schwere Projekt der Fontane-Höfe, für das Bürgermeister Udo Haase weiland eine Zeitkapsel versenkte. Bis 2019 sollen die Wohnungen bezugsfertig sein, geplanter Mietpreis: 10,50 Euro pro Quadratmeter.

Insgesamt entstehen nach Gemeindeangaben derzeit 2.000 Wohnungen allein in der Kerngemeinde, in der vom Fluglärm

ZUDEM
IM FOKUS
FÜR
BÜROS



dank der geografischen Lage quasi nichts zu hören ist. Die Zuzügler kommen zum großen Teil aus Berlin. Sie schätzen nicht nur die Nähe zur Metropole bei gleichzeitiger Weitläufigkeit einer Stadtrand-Siedlung, sondern auch das neu gebaute Schwimmbad, Schulen und Kitas, Nahversorger. „Anfangs wurden wir belächelt, weil wir eine mehrzügige Grundschule gebaut haben“, sagt Udo Haase. „Jetzt überlegen wir, wie wir die Schule geschickt erweitern können.“

Die Baulücke zwischen Schule und Schwimmbad schließt ein Einkaufszentrum mit Supermarkt, Drogerie, Bankfiliale sowie Hotel und Restaurant auf 3.800 Quadratmetern. Etwa 22 Millionen Euro sind für den Fünfgeschoßer veranschlagt, 2018 soll er fertig sein: Auch der Markt für Gewerbeansiedlungen entwickelt sich prächtig, genauso wie der für Logistiker. Die geplatzte Flughafeneröffnung irritierte nur kurz; angeschoben von der Zinslage und dem allgemeinen Immobilien-Boom drängen die Entwickler längst wieder auf die Baufelder und richten dabei den Blick weit mehr nach Norden, als sich von der Aussicht auf die allzu ruhig kreisenden Baustellenkräne am BER ärgern zu lassen. „Viele Interessenten nähern sich über Gewerbestandorte im Berliner Süden wie etwa Adlershof an Schönefeld an“, sagt der Managing



Die Deutsche Immobilien Entwicklung (DIE) verkaufte die Fontane-Höfe bereits, die 2019 fertig sein sollen.
Quelle: DIE AG



Bereits 2012 kaufte Bonava Flächen und baute seitdem 362 Wohnungen und Häuser.

Quelle: cs-photodesign.com

Partner bei Knight Frank, Hanns-Joachim Fredrich. Das Unternehmen begleitet seit fünf Jahren Transaktionen in der Gemeinde, der Experte beobachtet ein stetig steigendes Interesse, das sich in den Preisen niederschlägt: So würden Gewerbeflächen derzeit für bis zu 600 Euro pro Quadratmeter verkauft, das seien bis zu 15 Prozent mehr als im Vorjahr (Zum Vergleich: In Berlin waren es 24 Prozent). Zuletzt beriet die Gesellschaft das Immobilienunternehmen Reiß & Co. beim Kauf eines 30.000 Quadratmeter großen Gewerbegrundstücks in Schönefeld. Auf dem Gelände neben dem S-Bahnhof sollen Büros und Hotels entstehen.

Der Entwicklungsleiter beim Logistik-Spezialisten Verdion, Stephan Dalbeck, bekräftigt die Einschätzung. „Wir brauchen für unsere Flächenentwicklung gar keinen Flughafen“, sagt er über den vom Unternehmen entwickelten Airpark. Den Namen habe Verdion lediglich zur Orientierung gewählt – ausgelastet seien die Flächen



Bürgermeister Udo Haase
Foto: A. Hybsier

mit Unternehmen, die den Großraum Berlin bedienen. Auch in Schönefeld ansässige Firmen wie Dachser zählen zu den Kunden, der Lebensmittellieferer Bringmeister nutzt den Airpark als Umschlag- und Verteilzentrum. Der 90 Millionen Euro schwere Airpark, den Verdion gemeinsam mit dem Investor Rockspring vermarktet, liegt im

Gemeindezentrum umgeben von Firmen wie Dachser und der Deutschen Post. Von mehr als 85.000 geplanten Quadratmetern Lagerfläche sind etwa 30.000 in einer ersten Phase vermietet worden; Ende September 2017 gingen weitere 10.500 Quadratmeter an den Autohändler Dürkop.

Direkt am künftigen BER entwickelt Konkurrent SEGRO auf zwölf Hektar den Airport Park Berlin. Die mehr als 54.000 Quadratmeter umfassende Logistikfläche sei voll vermietet, sie werde Anfang dieses Jahres um ein Drittel erweitert, sagt Manager Andreas Fleischer unter Verweis auf die hohe Nachfrage. Der ursprünglich auf gut 20.000 Quadratmeter angelegte Gewerbeanteil des Geländes werde derzeit fast verdoppelt. Büros könnten in einem zweiten Schritt nach Gewerbe und Logistik folgen – so sehen es jedenfalls die Analysten von bulwiengesa. Sie haben Potenzial von mehr als 1,6 Millionen Quadratmetern für Büroflächen rund um den Flughafen ausgemacht, das wäre theoretisch genug, um den Bedarf aus Berlin zu decken. Für diesen Teilmarkt indes sei die BER-Eröffnung entscheidend; sie erst verleihe dem Standort ein Alleinstellungsmerkmal, das für eine „nachhaltige Wahrnehmung“ nötig sei, hielt bulwiengesa in einer Studie vom Sommer 2017 fest.

Bürgermeister Udo Haase und seine knapp 70 Mitarbeiter in der Verwaltung nutzen die Zeit derweil, um die reichlich fließenden Steuereinnahmen in weitere Infrastrukturprojekte zu stecken – vor allem die Anbindung an das Berliner Nahverkehrsnetz – sowie Unternehmens- und Institutionsansiedlungen zu koordinieren. Jüngster Coup war die Eröffnung eines Windkanals, der zu den größten der Welt zählen soll. Ob der Flughafen dann 2018 oder 2019 den Betrieb aufnimmt, ist für Udo Haase zweitrangig. „Wir haben noch Flächen für die nächsten 20 Jahre“, sagt der Bürgermeister und freut sich.



Schönefeld aus der Vogelperspektive

Quelle: Helicolor Ost GmbH

Kristina Pezzè

Die Transformation hat begonnen

Die KW-Development entwickelt unter Einbeziehung des denkmalgeschützten Areals in Beelitz-Heilstätten einen neuen Stadtteil

Bröckelnder Putz, verfallene Gebäude, Löcher in den Dächern – lange haben die Gebäude der ehemaligen Heilstätten in Beelitz im Dornröschenschlaf gelegen. Wo sich früher lungenkranke Berliner Arbeiter auskurierten und später die Sowjet-Armee herrschte, regiert seit 23 Jahren der Verfall. Dabei war die Lungenheilstätte nicht nur als größte und modernste Krankenhausanlage der Region medizinisch ein Vorreiter, sondern auch in technischer Hinsicht, denn Anfang des 20. Jahrhunderts entstand hier die erste Anlage zur Kraft-Wärme-Kopplung, die Wärme und Strom gleichermaßen produzierte. Im Jahr 2001 kam dann der erneute Stillstand: Die ersten Sanierungsarbeiten wurden infolge

der Insolvenz des Bauherren gestoppt, die Gebäude blieben leer.

Doch nun haben die Heilstätten einen neuen Eigentümer: Jan Kretzschmar, Geschäftsführer der KW-Development, möchte auf dem etwa 63 Hektar großen Areal behutsam ein neues Stadtquartier entwickeln, in dem ab 2018 rund 750 Doppel-, Reihen- und Einfamilienhäuser, Wohnungen, eine Kita, eine Schule, ein Ärztehaus und weitere Versorgungseinrichtungen entstehen werden – eben eine komplette Infrastruktur. Sogar ein künstlich angelegter See gehört zum Konzept. Ziel ist es, den Anwohnern ein eigenes Zentrum zu bieten, damit Beelitz-Heilstätten nicht nur zu einer Schlafstadt, sondern zu einem

dynamischen Ort wird. Für die Sanierung will Kretzschmar einen dreistelligen Millionenbetrag ausgeben und die Bebauung in vier Abschnitten durchführen: „So ein Gebiet lässt sich nicht in ein bis zwei Jahren entwickeln. Wir gehen davon aus, dass wir bis zu zehn Jahre dafür brauchen werden“, so der Immobilienexperte.

STRUKTUR
GEGEN
GEFAHR EINER
SCHLAFSTADT

Acht Meter hohe Räume

Und die Transformation ist schon in vollem Gange: Als Auftakt hat sich Jan Kretzschmar mit seinem Team das Küchengebäude, die Wäscherei und den Pavillon des ehemaligen Frauen-Sanatoriums vorgenommen. Unter dem Namen „Refugium Beelitz“ sind hier im „Quadranten D“ bereits 14 Wohnungen entstanden, lediglich zwei derzeit noch zu haben, weitere 43 werden bis zum Sommer 2018 im Pavillon und in der ehemaligen Wäscherei

*Das Refugium Beelitz zeigt sich außen mit verspielter Schönheit und wird im Sommer dieses Jahres innen mit 57 Wohnungen aufwarten.
Foto: Kristina Geske*



denkmalgerecht saniert. Die neuen Bewohner der Miet- und Eigentumswohnungen sowie Ateliers freuen sich über liebevoll aufgearbeitete Denkmaldetails wie restaurierte Fensteranlagen mit Rundbögen, über 100 Jahre alte Original-Türen, aufwändige Wand- und Bodenreliefs sowie über Raumhöhen von bis zu acht Metern.

Wenn im Sommer 2018 das Refugium Beelitz fertig saniert ist, sollen in den drei Gebäuden etwa zwölf Millionen Euro verbaut und auf circa 6.000 Quadratmetern Wohnfläche insgesamt 57 Wohnungen neu entstanden sein. Der Charme der restaurierten Baudenkmäler ist dabei für die neuen Bewohner ebenso ein Entscheidungskriterium wie die Nähe zu Berlin und Potsdam sowie die intakte Natur, die direkt hinter der Terrasse beginnt. „Pilze sammeln,

VIEL
LIEBE
ZUM
DETAIL



Der Wasserturm wird sich in das Gesamtensemble einpassen.

Visualisierung: Christoph Kohl Architekten



Jan Kretzschmar (r.) setzt nicht nur in Beelitz seine Visionen um. Foto: KW-Development

ausgedehnte Waldspaziergänge, schier grenzenlose Radtouren und gleichzeitig nur eine halbe Stunde bis ins Berliner Zentrum – das alles ist in Beelitz-Heilstätten möglich“, sagt Jan Kretzschmar.

Öffentlichkeit erwünscht

Auf der anderen Seite der Straße, vom Refugium Beelitz nur einen Steinwurf entfernt, plant der Investor im „Quadranten C“ das neue Stadtquartier, zu dem auch das dann denkmalgerecht sanierte und ausgebaut e ehemalige Verwaltungsgebäude, das Männersanatorium und das Zentrale Badehaus zählen. Dort stehen laut Investor für die spätere gewerbliche Nutzung zusammen knapp 18.000 Quadratmeter Fläche bereit. „Am liebsten wäre mir hier die Nutzung durch einen einzelnen Mieter, etwa eine Universität oder ein Schulungszentrum, damit die Gebäude für die Öffentlichkeit zugänglich bleiben und wir die großen, prächtigen Säle erhalten können“, sagt der Bauherr. „Das würde auch gut zu der Campus-ähnlichen Anordnung der Gebäude rund um den großen Vorplatz passen, der in Zukunft idealerweise ebenfalls bespielt wird.“ Denn nebenan, in der Nähe des Bahnhofes, soll das neue Ortszentrum für die rund 2.000 neuen Bewohner entstehen.

B. Berger

Dieser Ort lässt nicht mehr los

Projektentwickler Jan Kretzschmar über seine aktuellen Projekte

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Die Heilstätten in Beelitz liegen ja schon lange im Dornröschenschlaf. Viele haben sich daran versucht, dieses Areal zu entwickeln. Sie wollen das nun in die Tat umsetzen. Wie sind Sie auf das einzigartige Areal aufmerksam geworden?

Jan Kretzschmar (JK): Durch eine Geburtstagsfeier bin ich mit meiner Familie das erste Mal nach Beelitz gekommen und habe dabei diese wunderschönen Gebäude gesehen. Damals kam mir der Gedanke, dass man so ein außergewöhnliches Denkmalensemble doch nicht einfach verfallen lassen kann. Wer einmal vor Ort war und die historischen Heilstätten erlebt hat, den lässt dieser Ort nicht mehr los.

IA: Welche Herausforderungen und Vorteile sehen Sie bei diesem Projekt, und wird Beelitz künftig ein neues Wohnquartier?

JK: Ich freue mich sehr darauf, die Gebäude denkmalgerecht zu sanieren und ihnen durch Räume zum Wohnen und Arbeiten neues Leben einzuhauchen. Es gibt in und um Berlin wohl kein vergleichbares Areal mit dieser Lage, mit diesem historischen Kontext und dieser städtebaulichen Freiheit. Aber natürlich muss man dieses Projekt mit viel Liebe zum Detail angehen und alles in enger Abstimmung mit den Behörden umsetzen. So haben wir zum Beispiel bei den ersten sanierten Bestandsgebäuden

neue Fenster gebaut, die in Farbe, Profil und Form den Originalen nachempfunden wurden, und selbst die kleinen Becken für das Kondenswasser wurden wieder eingebaut, obwohl die bei heutigen Standards natürlich gar keinen praktischen Nutzen mehr haben. Auch das geplante Neubauquartier wird in enger Abstimmung mit den Behörden geplant.

IA: 2012 haben Sie die KW-Development gegründet. Wie verlief Ihr beruflicher Weg vorher?

JK: Vor der Gründung der KW-Development GmbH war ich 15 Jahre lang in Berlin und Brandenburg bei einem der führenden Entwickler und Bauträger in verantwortlicher Funktion tätig und habe Projekte wie Richards Garten, das Schweizer Viertel oder auch The Charleston realisiert. Diese Kompetenz nutze ich mit meinem hervorragenden Team seit Ende 2012 für meine eigene Firma.

IA: Welchen Fokus haben Sie mit Ihrem Unternehmen?

JK: Die KW-Development ist ein Projektentwickler, dessen Spektrum über den klassischen Wohnungsbau hinausgeht. Im Campus Babelsberg bauen wir neben einem Wohnquartier Ladenflächen, ein Gründerzentrum, Studentenapartements und ein Bürohaus. Aber auch die kommunalen Wohnungsbaugesellschaften gehören zu

unseren Partnern, und in Karlshorst bauten wir für eine Genossenschaft. Andere Projekte wie das Potsdamer Brunnen Viertel und die Grüne Aue Biesdorf entwickeln wir dagegen in Eigenregie.

IA: Welche weiteren Projekte haben Sie zurzeit auf dem Tisch?

JK: Wir haben seit Gründung rund 2.000 Wohneinheiten errichtet und noch einmal so viele sind momentan in der Umsetzung. Die Zahl unserer aktuellen Projekte ist zweistellig. Dabei konzentrieren wir uns auf gut angebundene, grüne Standorte wie etwa Potsdam-Babelsberg oder die Berliner Ortsteile Adlershof und Biesdorf und entwickeln nach Möglichkeit ganze Quartiere. Das Brunnen Viertel in Potsdam, die Zossener Straße in Marzahn-Hellersdorf und die Grüne Aue Biesdorf sind aktuelle Bauvorhaben, mit denen wir uns befassen.

IA: Viele Ihrer Projekte liegen im Umland von Berlin. Haben Sie trotzdem eine architektonische Vision für Berlin?

JK: Ich finde, Berlin könnte im Zentrum einige Hochhäuser vertragen. Und ich glaube, dass Berlin das Bevölkerungswachstum nicht ohne sein Umland bewältigen kann. Die Stadt muss auch in die Fläche wachsen, daher wird die Verbindung zwischen Stadt und Land enger werden, vor allem entlang der vorhandenen Verkehrswege.

Interview: Britta Berger

BERLINER IMMOBILIENMESSE

FÜR BERLIN UND REGION

14. – 15.4.2018 10 BIS 18 UHR

ARENA BERLIN

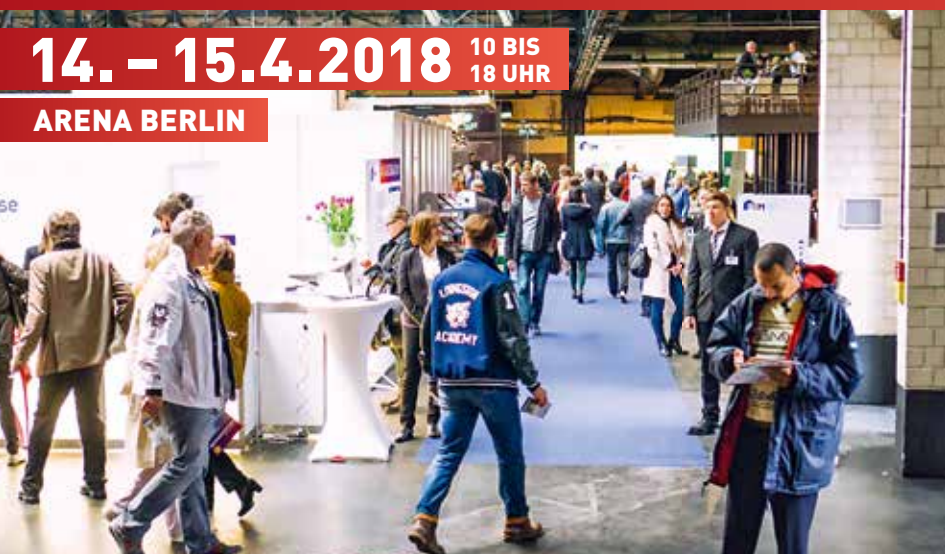
**JETZT
AUSSTELLER
WERDEN**

- Eine Messe, die klar auf den Kauf und Verkauf von Wohnimmobilien in Berlin und Region fokussiert ist
- Perfekt für Aussteller: Bauträger, Projektentwickler und Makler erwartet ein ideales Präsentationsforum mit exklusiver Atmosphäre und rund 4.000 Besucher
- Ideal für Besucher: über 10.000 Wohnungen und Häuser, darunter die aktuellsten Bauvorhaben, sowie interessante Vorträge von Experten

BIM BERLINER IMMOBILIEN MESSE

www.bim-messe.de

Landesverband
Berlin/Brandenburg



Ein Ufo wartet auf Landeerlaubnis

Der Steglitzer Bierpinsel, ein Denkmal aus den 1970er-Jahren, gilt als Wahrzeichen des Bezirks. Seit Jahren steht er leer, jetzt hoffen die Eigentümer auf einen erfolgreichen Verkauf.

BIERPINSEL



Etwa 1.200 Quadratmeter Bruttogeschossfläche in bester City-Lage, direkt an einer der Haupteinkaufsstraßen Berlins gelegen und perfekt an den öffentlichen und individuellen Verkehr angebunden: Investoren auf dem heiß umkämpften Immobilienmarkt der Hauptstadt dürften sich die Finger nach dem Objekt lecken. Eigentlich. Tatsächlich fristet der Steglitzer Bierpinsel seit Jahren ein tristes Dasein. Mit seiner an ein Raumschiff erinnernden 1970er-Jahre-Architektur, weithin sichtbar, wirkt er eher wie ein Mahnmal denn ein Wahrzeichen des südwestlich gelegenen Bezirks. Nun möchte ihn die Eigentümerin verkaufen: Für 3,2 Millionen Euro war der Bierpinsel zuletzt bei Sotheby's gelistet. „Wenn der Preis stimmt, geben wir das Objekt ab“, bekräftigt Axel Bering, Geschäftsführer der Schlossurm GmbH und Sprecher der Eigentümerin Tita Laternser.

Der mehr als 40 Jahre alte Bau mit Zügen von Pop Art und Futurismus steht unter Denkmalschutz. Entworfen wurde er vom Architektenpaar Ralf Schüler und Ursulina Schüler-Witte, die sich auch das ebenfalls umstrittene Kongresszentrum ICC ausgedacht hatten. Der Bierpinsel steht etwa auf der Mitte der Schloßstraße, die mit mehreren Einkaufszentren auf einem guten Kilometer Länge als eine der Haupteinkaufsstraßen der Stadt gilt. Das Gebäude flankiert zudem die Tiburtiusbrücke und damit einen Ausläufer der Stadtautobahn. Ebenerdig wiederum liegt der U-Bahn-Eingang zur Station Schloßstraße. Über Außentreppen oder einen Aufzug gelangt man in den Bauch des Objekts, der mit großen Fenstern auf zwei Geschossen einen Rundumblick auf die Stadt ermöglicht. Darüber ist auf einer Etage die technische Ausstattung gebündelt. Insgesamt misst der Bau 47 Meter.

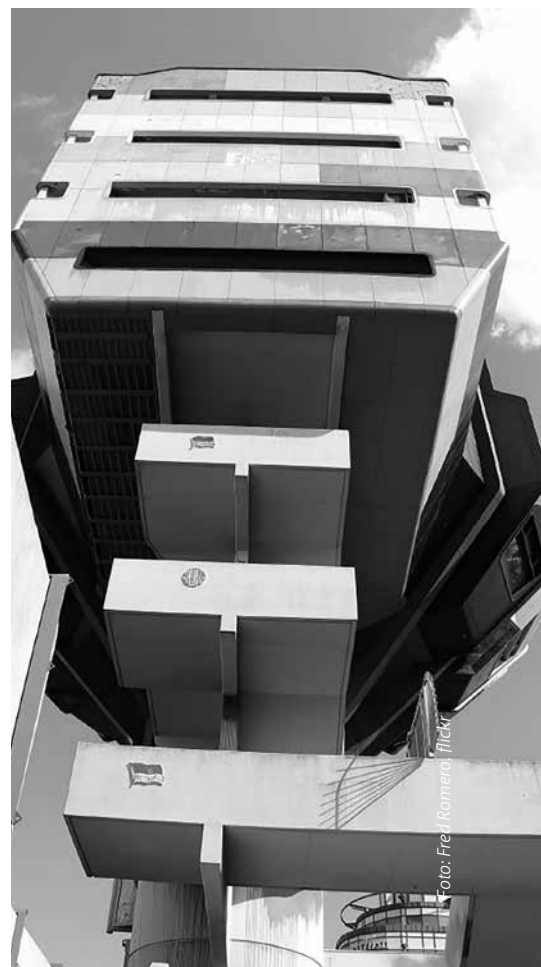
Der Bierpinsel hat seinen Spitznamen wegen seiner Form erhalten; die Berliner Bürger erinnerte er an das entsprechende Gerät zum Reinigen von Biergläsern. Er war von Anfang zu groß konzipiert. Fast 400 Personen finden dort bei idealem Ausnutzen des Raums Platz, doch so beliebt waren die verschiedenen gastronomischen Nutzungen nie, egal ob Cafés, Restaurants oder Bars beheimatet waren. Auch als Diskothek wurde er eine Zeitlang genutzt, seit mehr als zehn Jahren steht der Bierpinsel leer. Frühe Pläne der Eigentümerin Tita Laternser

– Ehefrau des Projektentwicklers Axel Bering – vernichtete ein Wasserschaden, der jahrelange Streitigkeiten zwischen Versicherung und Eigentümerin nach sich zog und längerfristige Konzepte verhinderte.

Entsprechend viel Arbeit wartet auf alte oder neue Investoren: Seit dem Wasserschaden ruhen im Bau die Renovierungsarbeiten. Von den Decken hängen Kabel, Schächte liegen offen, Lichtschalter sind teilweise abgeplatzt. Führt der hochgewachsene, schlanke Sprecher Axel Bering durch den Bau, trägt er stets eine Taschenlampe bei sich. Die Heizregister sind geplatzt, auch dafür bedarf es einer umfassenden Sanierung. Zudem hat eine eventuelle Asbestbelastung Fragen aufgeworfen, nach Ansicht von Axel Bering ist diese allerdings unproblematisch. Der einstige Charme lässt sich allenfalls beim Blick durch typisch eckige Fenster nach allen Himmelsrichtungen erahnen – vom Teufelsberg bis zum Turm am Alexanderplatz offenbart sich die komplette Berliner Skyline.

Mittlerweile steht der ursprünglich tiefrote Bau unter Denkmalschutz. Unklar ist den Eigentümern zufolge nun unter anderem, ob die Graffitis, die Künstler bei einer Aktion vor mehreren Jahren an die Fassade anbrachten, bleiben dürfen. Als der Bierpinsel zum Denkmal wurde, war er besprüht. Die zuständige Bezirksstadträtin Maren Schellenberg ist davon überzeugt, dass der Denkmalschutz für die ursprünglich rote Farbe gilt und verweist darauf, dass die Kunstaktion von vornherein zeitlich befristet war. Des Pudels Kern bei einem eventuellen Verkauf und Nachnutzungsmöglichkeiten liegt allerdings im Brandschutz und in vertraglichen Details. Im Erbbaurechtsvertrag mit dem Bezirk Steglitz-Zehlendorf ist eine Nutzung mit Gastronomie festgelegt. Soll das Gebäude etwa als Büro- und Gewerbefläche Nutzer finden, müsste der Vertrag neu verhandelt werden. Das Erbbaurecht galt bis zum 30. Oktober 2017. Axel Bering liebäugelt mit einem Einzug beispielsweise von Startups, sollte sich kein Verkäufer finden. „Wir sind offen für Gespräche über verschiedene Nutzungsmöglichkeiten“, sagt Bezirksstadträtin Maren Schellenberg. Für die Genehmigung eines neuen Brandschutzkonzeptes sei ebenfalls der Bezirk zuständig. Maren Schellenberg bekräftigt das Interesse des Bezirks, den derzeitigen Leerstand zu beenden.

MEHR ALS
ZEHN
JAHRE
LEERSTAND



Angesichts des momentanen Tauziehens sieht es allerdings eher nach einer mittelfristigen Lösung aus – auch die Sotheby's-Aktion hat offenbar nicht den einen, überzeugenden Käufer auf den Plan gerufen, um das Steuer in dem schlummernden Raumschiff zu übernehmen.

K. Pezzei



ALGECO passt sich mit seinem Smart Apart dem Trend Microwohnen an. Quelle: ALGECO

Kluge Kästen oder Sinnbild für Einheitsbrei?

Modulares Bauen ist in aller Munde und soll für eine Entkrampfung des Wohnungsmarktes sorgen

Raummodule aus der Hausfabrik, die per Lastwagen kommen; Wohncontainer, die ohne die erwartete Kargheit sogar ein wenig Luxus ausstrahlen. Eine Standardisierung im Einzelnen wird ausgerufen, die Vielfalt im Großen. „Die Akteure der Immobilienbranche, der Stadtplanung und der Design-Büros müssen lernen, zyklischer und dynamischer zu denken, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben wollen“, sagt Trend- und Zukunftsforscher Matthias Horx. „Denn Flexibilität des Wohnens ist keine Frage der Funktionalität, sondern eine Frage der Vorstellungskraft. Von der Idee eines festen Wohnraums werden wir uns verabschieden.“

Die Welt dreht sich in der Wahrnehmung ein wenig schneller, Digitalisierung und dynamische Arbeitswelten verändern das stoisch vor sich hinlaufende Getriebe der Alltäglichkeit. Flexibilität lautet das Schlagwort. Denn: Es wird gewandert, hin zum Arbeitsplatz, zur Wohlfühlumgebung. Dazu müssen die Standortvariablen passen – vom Wohnen über die soziale Infrastruktur mit Kitas und Schulen bis zu Versorgungseinrichtungen. Das ist der eine Vorteil. Die anderen machen den Modulbau so

interessant: Die Kosten sinken, die Bauzeit verkürzt sich. Beides kann zu einem Aufatmen in Zeiten der Wohnungsnot führen.

Grundstücke verlangen individuelle Entwürfe. Mal handelt es sich um Lückenbebauung, mal um einen Ergänzungsbau. Nur selten werden auf der grünen Wiese ganze Komplexe hingesetzt, sondern es findet eher eine Integration in bestehende Quartiere statt. Individualität als oberstes Gebot. Noch eine Ersparnis: Wenn es nach dem Willen der Modulbauer ginge, dann würden auch die komplexen Genehmigungsverfahren wegfallen. Denn: Was in einer Stadt genehmigt werde, könne ja in der anderen Stadt nicht weniger gut sein. Zumal die Bauten ja beispielsweise immer den gängigen Bundes- und DIN-Normen entsprechen müssen.

Die landeseigene Wohnungsbaugesellschaft HOWOGE soll den Bedürfnissen einer breiten Mieterschaft gerecht werden und hat ein sogenanntes Wohnungsbewertungssystem entwickelt, das serielles Bauen ermöglicht. Es definiert die funktionalen und flächenspezifischen Mindeststandards für Neubauwohnungen. Weiterhin gibt die Systematik die Anzahl der Wohnungen,

den Wohnungsmix und die Größe der jeweiligen Wohneinheiten vor. Das Wohnungsbewertungssystem stellt alle Fakten transparent dar und gibt den Planern eines Neubauprojektes einen klar umrissenen und sozusagen atmenden Spielraum vor. Die Effizienz dient hier als roter Faden: Die Planungszeit verkürzt sich genau wie die Bauzeit, die Kosten werden gesenkt, die Qualität ist gesichert. Für den Mieter bedeutet das: bezahlbare Mieten und einen individuellen Grundriss.

Das Bundesbauministerium (BMUB) und der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) initiierten eine Ausschreibung für „Serielles Bauen“, um den Bau preisgünstiger Wohnungen in hoher Qualität zu beschleunigen. Es ist beabsichtigt, eines oder mehrere Konzepte aus der Rahmenvereinbarung als Prototypen im Rahmen der IBA Thüringen 2019/2021 zu präsentieren. Und so wiederholt Axel Gedaschko, Präsident des GdW, fast mantramäßig: „Die innovativen Baukonzepte sollen vier Dinge vereinen: Zeitersparnis beim Bau, reduzierte Baukosten, eine hohe architektonische und städtebauliche Qualität sowie die Be-

rücksichtigung baukultureller Belange. Wir brauchen in Deutschland ein Neubau-Klima. Denn in den Städten haben insbesondere Haushalte mit niedrigen und mittleren Einkommen Schwierigkeiten, eine bezahlbare Wohnung zu finden.“

In jüngster Vergangenheit finden sich an vielen Stellen Bekenntnisse zum seriellen Bauen. Barbara Ettinger-Brinckmann, Präsidentin der Bundesarchitektenkammer, beispielsweise sagt: „Das serielle Bauen hat vor dem Hintergrund der Wohnungsnot neue Aktualität. Wir wollen das schnelle und preisgünstige Bauen mit hoher gestalterischer Qualität verbinden. Nur gut gestaltete Wohnungen und Häuser erfreuen sich über Jahrzehnte oder gar Jahrhunderte großer Beliebtheit und Anziehungskraft. Die Herausforderung für Städte und Gemeinden, für öffentliche und private Bauherren besteht darin, geeignete Flächen zu finden, auf denen gebaut werden kann. Hier gilt es, die urbanen Räume zu verdichten, um nicht nur die bestehende Infrastruktur wirtschaftlich zu nutzen, sondern auch neue Großsiedlungen mit all ihren Problemen zu vermeiden. Es wird keine neuen Plattenbausiedlungen geben. Die Architekten und Stadtplaner sehen einen langfristigen Erfolg des seriellen Wohnungsbaus zwingend mit integrierten Stadtentwicklungskonzepten verknüpft.“ Ergo: Der aus vergangenen Zeiten bekannte Einheitsbrei wird also nicht zustande kommen. Denn: „Das Modulhaus entspricht als Innovationsträger dem Anspruch an Flexibilität, den die junge, urbane Generation an Gebäude heranträgt“, so der Geschäftsführer des Bundesverbands Bausysteme und Leiter des Fachverbands Vorgefertigte Raumsysteme Günter Jösch.

Verschiedene Firmen haben sich auf Modulbauten spezialisiert. Das Familienunternehmen FUCHS & Söhne beispielsweise will im Wohnungsbau mit dem System SysCo Wohnen punkten und demnächst im Raum Berlin und Potsdam 300 Wohneinheiten errichten. Die Firma ALGECO hat eine Studie in Auftrag gegeben, die – Überraschung – „klar die modulare Bauweise als eine Lösung, um dem Megatrend Mobilität gerecht zu werden“ benennt. Egal ob Büro, Wohnung, Schule, Kita oder Einzelhandel – alle können partizipieren. „Die Chance für einen deutlichen Anstieg der modularen Bauweise ist in jedem Fall gegeben, vielleicht ist das sogar die Zukunft“, lässt sich ein Umfrageteilnehmer der Studie zitieren. Was einst eher als Interimslösung galt, sehen viele für die Zukunft als Standard.

Ivette Wagner



SysCo Wohnen heißt dieses Bausystem.

Quelle: FUCHS & Söhne GmbH



Die Menke GmbH ließ bereits 2014 ihr Berliner Bürogebäude in Modulbauweise errichten. Damals eine Besonderheit, heute fast Normalität.

Foto: Kleusberg



ALGECO passt sich mit seinem Smart Apart dem Trend Microwohnen an.

Quelle: ALGECO



Ebenfalls im Sortiment: Shoplösungen für Verkaufsräume im Einzelhandel bis hin zur Verkaufskette und der Systemgastronomie.

Quelle: ALGECO



Luxusgut Wohnen – wird Berlin zur „Wellnessoase“ der Reichen?

Trotz Milieuschutz gab es jede Menge Genehmigungen zur Umwandlung in Eigentum. Trotz gestiegener Neubauaktivität reicht es nicht. Eine Betrachtung

Dieses Bild passt: Im November erscheint das ZEIT Magazin mit einem grauen Titelblatt, das lediglich durch „XXX XXX Hier sollte eine schöne Titelzeile stehen XXX XXX“ geziert wird. Drinnen versuchen die Autoren sich und allen anderen zu erklären, was Berlin so einzigartig macht. Eine Stadt, die ins Scheitern regelrecht verliebt sei; Müll häufe sich, die Software der Ämter spinne, ganz zu schweigen vom nicht eröffneten Flughafen und der Staatsoper, die nach jahrelangem Verzug und doppelten Baukosten zwar eröffnete, um allerdings gleich wieder zu schließen.

In einem Nebensatz bezeichnen die Autoren – „Der Neubau, dringend nötig, verläuft ähnlich schleppend wie das Flughafenprojekt“ – eines der größten Probleme der Hauptstadt. Wohnungsangebote ließen sich kaum finden, dafür ertönten regelmä-

ßig Bannflüche der Berliner Politiker gegen die Profitgier privater Investoren. Im „Stern“ versteigen sich die Autoren in Sprachbilder: Die deutschen Städte drohten zu kippen, „zu Wellnesszonen der Wohlhabenden zu werden, zu Reinghettos mit Biosupermarkt in Laufweite. ... Wenn die Wohnung in der Stadt die Eintrittskarte in die Gesellschaft ist, dann muss das Gut Wohnen umverteilt werden, dann muss jemand dem Markt Einhalt gebieten.“

Mäßig bis schlechte Stimmung

Jeden Tag gibt es Spatenstiche, Richtfeste, Mitteilungen über neue Bauprojekte in der Hauptstadt. Die ABG Gruppe und die HOWOGE beispielsweise initiieren ein neues Wohnquartier in Zehlendorf. Auf

knapp vier Hektar entstehen 16 Reihenhäuser sowie 113 Wohnungen, eine Kita sowie 174 Tiefgaragen- und 17 Außenstellplätze. Mit einem Projekt in Lichtenberg befinden sich derzeit 14 Neubauprojekte der HOWOGE mit rund 2.400 Wohnungen im Bau. Gleich sieben Baustarts verkündete die degewo im November 2017: Das Unternehmen plant den Wohnungsbestand bis 2021 durch Neubau und Ankauf um jährlich etwa 1.500 Wohnungen zu erhöhen. In Marzahn-Hellersdorf entstehen über 300 Wohnungen, ein Großteil davon mietpreisgebunden, in Berlin-Mitte 118, in der Groppusstadt 99, in Reinickendorf 57. Es funktioniert also. Trotzdem reicht es nicht. Und noch schlimmer: Die Stimmung ist mäßig bis schlecht.

Beim BFW Berlin/Brandenburg e. V. ist von einer deutlichen Verschlechterung des

Investitionsklimas in der Berliner Immobilienwirtschaft die Rede. Die Landesregierung müsse ihr Bekenntnis zum Wohnungsneubau durch konkrete Handlungen untermauern, fordert Geschäftsführerin Susanne Klabe. Immerhin in einem Punkt muss nicht gestritten werden: „Senat und private Unternehmen sind sich einig, dass der Wohnungsneubau in Berlin höchste politische Priorität hat.“ Die Einschränkung folgt auf dem Fuß: „Tatsächlich aber haben wir verstärkt eine Praxis der Verhinderung erlebt“, erklärt Susanne Klabe. „Statt im Zweifel für den Neubau zu entscheiden, ging es vorrangig um die Mietpreisbremse, die Ausweitung von Milieuschutzgebieten, Partizipation und Zweckentfremdung.“ Belege dafür fänden sich in vielen Bereichen. Im Rahmen der kooperativen Baulandentwicklung wurde der Anteil des preisgebundenen Wohnraums ohne Diskussion von 25 Prozent der Wohnungen auf 30 Prozent der Wohnfläche hochgesetzt. Das ist eine weitere Verteuerung der Mieten im frei finanzierten Wohnungsbau. Überall ist zu hören: Vorschriften ja, aber keine Überregulierung. Lippenbekenntnisse helfen nicht hin zu mehr Wohnungen. Das Szenario

bekommt einen pessimistischen Anstrich: „Im Jahr 2016 sind im Vergleich zum Vorjahr 34 Prozent weniger Grundstücke verkauft worden, die für den Wohnungsneubau in Betracht kommen. Das bedeutet, dass die Fertigstellungszahlen ab 2019 entsprechend absinken werden“, so die BFW-Geschäftsführerin.

Wohnungen seien insbesondere für die mittleren Einkommensgruppen knapp. Darum müsse man überlegen, ob man eine Mieterförderung für diese Gruppe etabliere. Der IVD legt noch eine Schippe drauf: Trotz des Mietwachstums liege Berlin mit einer Durchschnittsmiete von 8,75 Euro pro Quadratmeter für eine Wohnung, die nach 1948 gebaut wurde, noch immer deutlich unter den Werten von Hamburg (9,80 Euro pro Quadratmeter), Frankfurt (10,00 Euro) und München (13,10 Euro) und bleibe damit die preisgünstigste Stadt unter den Top-7-Städten. „Obwohl in Berlin eine strenge Regulierungspolitik auf dem Mietmarkt durchgesetzt wird, steigen die Mieten dort so stark wie in keiner anderen der Top-7-Städte“, sagte IVD-Chef Jürgen Michael Schick. „Betrachtet man das Mietniveau in den zehn größten Städten infla-

tionsbereinigt, so zeigt sich, dass es keine empirischen Belege für explodierende Mieten gibt.“

Eigentum gefragt wie nie

Trotzdem: Fast jeden Tag wird postuliert, dass noch mehr Regulierung sinnvoll sei. Dass eingegriffen werden müsse. Nur so richtig scheint dieser Ball nicht zu rollen. Für den Senat sicher erschreckend: Dass der Wert für selbst genutztes Wohneigentum mit 6,1 Prozent das Wachstum der Verbraucherpreise übersteigt, zeigt dem Immobilienpreisindex des Verbandes deutscher Pfandbriefbanken zufolge eine unverändert hohe Überschussnachfrage nach Eigenheimen und Eigentumswohnungen in Deutschland an – und das trotz der teilweise sehr hohen Kaufpreise. Gerade jene für Eigentumswohnungen sind im Jahresvergleich noch einmal um 7,4 Prozent und die für Eigenheime um 5,6 Prozent gestiegen. Man kann es aber auch sehr schön beschreiben: In Prenzlauer Berg beispielsweise spitze sich der Kampf um bezahlbaren Wohnraum besonders stark zu. Die

SHOPPING AN DER SPREE

Die EAST SIDE MALL im Trendbezirk Friedrichshain-Kreuzberg setzt auf breite Vielfalt



VERMIETUNG:

Fokus Development AG Duisburg
Tel. +49 203 739 96-111
s.marinkovic@fokus-development.de

CBRE GmbH Berlin

Tel. +49 30 726 154-171
isabel.leinweber@cbre.com

Rund um die Mercedes-Benz Arena mit ihren jährlich 1,5 Millionen Besuchern entsteht in einer der lebendigsten Innenstadtlagen Berlins mit vielen touristischen Highlights ein neues Stadtviertel an der Spree. Gekrönt wird diese Entwicklung mit rund 2.000 Wohnungen und 18.000 Büroarbeitsplätzen sowie zahlreichen Hotels und Entertainment-Attraktionen von der EAST SIDE MALL, die FREO Group und RFR Holding GmbH bis Ende 2018 errichten. In einzigartiger Architektur wird sie künftig zur Warschauer Straße hin die Eingangssituation für das gesamte Quartier markieren. Neben Bus- und Tramhaltestellen verkehren hier diverse U- und S-Bahnlinien im hochfrequentierten Bahnhof Warschauer Straße.

Damit profitiert die EAST SIDE MALL sowohl von den Bewohnern, Angestellten und Entertainmentgästen des neuen Quartiers, als auch von den rund 4 Millionen Besuchern, die jährlich zur East Side Gallery an der Spree strömen und den rund 85.000 Menschen die täglich diesen Verkehrsknotenpunkt nutzen. Kein Wunder also, dass rund 70 Prozent der in der Mall verfügbaren Flächen bereits vermietet sind.

Entsprechend breit wird sich das Angebotspektrum der EAST SIDE MALL präsentieren: In den rund 120 Einzelgeschäften mit insgesamt 24.800 Quadratmetern Einzelhandelsfläche und 4.900 Quadratmetern Gastronomieflä-

che finden sich große internationale Fashion-Stores wie Intimissimi/Calzedonia und H&M. Der Food-Court bietet eine außergewöhnliche kulinarische Vielfalt. Das Nahversorgungsangebot reicht von Rewe, denn's Biomarkt und dm-Drogeriemarkt bis hin zu Fachgeschäften. Zudem sorgen zahlreiche regionale Händler für exklusive Angebote und eine organische Anbindung an den Friedrichshainer Kiez. Ein 2.770 Quadratmeter großes Fit X-Fitnessstudio, 4.700 Quadratmeter Büro- und Lagerfläche und 760 Pkw-Stellplätze runden das Angebot ab.

www.freogroup.com
www.rfr.com

zunehmende Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen folge der Nachfrage, sagt Harald Simons, Vorstandsmitglied beim Forschungsinstitut empirica gegenüber der „Berliner Zeitung“ – viele Mieter in Prenzlauer Berg seien um die 40, haben Vermögen und wollen in ihrem Bezirk kaufen. Der Milieuschutz könne dagegen wenig ausrichten: „Juristische Wälle halten auf Dauer nicht, wenn Käufer und Verkäufer sich einig sind – da finden sich Wege.“ Eine parlamentarische Anfrage der Linken an den Senat hintermauert das: In Berlin wurden zwischen 2011 bis 2016 mehr als 62.000 Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umgewandelt – trotz der seit 2015 geltenden sozialen Erhaltungsgebiete und den damit verbundenen Einschränkungen waren es genau dort 7.000. Und der Clou: Die meisten Mietwohnungen gingen in Friedrichshain-Kreuzberg in privates Eigentum über, also genau in jenem Bezirk, der dank Bezirksstadtrat Florian Schmidt am liebsten komplett reguliert werden soll.

Andrej Holm, ehemaliger kurzzeitiger Staatssekretär in der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Wohnen, äußert sich ebenfalls gegenüber der „Berliner Zeitung“: „Es gibt den Begriff Supergentrifizierung, das bedeutet, wir haben die nächste Stufe der Umwälzung erreicht.“ Sein Beweis: Vonovia steigerte ihren Umsatz im ersten Halbjahr 2017 um 7,6 Prozent. „Börsenfinanzierten Unternehmen wie Vonovia geht es darum, einen möglichst schnellen Cashflow zu generieren. Deren Denken unterscheidet sich von klassischen Wohnungsverwaltungen, die Interesse an einer stabilen Mieterschaft haben.

Den börsenfinanzierten Unternehmen ist das egal, die haben Investments getätigt und wollen Rendite erzielen.“ Dazu kommt noch eine Gefahr von außen: Institutionelle Käufer aus dem Ausland.

Und so geht es weiter, Argumente werden ausgetauscht, Überspitzungen sind an der Tagesordnung. Das Bemühen von Phrasen hilft nicht weiter. Der Deutsche Städtetag fordert beispielsweise von der Bundesregierung, dass Städte unkomplizierter und schneller Verfügungsrechte etwa bei „Schrottimmobilien“, bei Leerständen oder Brachflächen haben sollen. Hierzu sei die Einführung eines „Innenentwicklungs-

maßnahmegebiets“ ins Baugesetzbuch notwendig. Käme es dazu: Die meisten Grundstücke würden dann an die stadteigenen Unternehmen gehen, eine Praxis, die auch heute schon gang und gäbe ist (siehe Interview ab Seite 29). Der Stadtentwicklungsplan Wohnen für Berlin macht die Probleme sehr deutlich: Bis 2030 steigt die Bevölkerungszahl in der Hauptstadt um 181.000 Menschen. In der Summe besteht – unter Berücksichtigungen aller Faktoren – damit ein rechnerischer Wohnungsneubaubedarf von 194.000 Wohnungen. Der Senat rechnet: Bei einem kontinuierlichen Defizitabbau bis zum Jahr 2030 bedeutet das ein zusätzliches Neubauvolumen von 6.000 Wohnungen pro Jahr von 2017 bis 2030. Damit besteht für die fünf Jahre von 2017 bis 2021 ein jährlicher Neubaubedarf von 20.000 Wohnungen, in der Summe 100.000 Wohnungen.

Für den folgenden Zeitraum von 2022 bis einschließlich 2030 zeichnet sich ein Neubaubedarf von insgesamt 94.000 Wohnungen beziehungsweise rund 10.000 Wohnungen pro Jahr ab. Mit dem Wohnbauflächen-Informationssystem (WoFIS) will die Verwaltung geeignete Flächen heben, auf denen Wohnungsbau stattfinden kann. 137.000 Wohnungen Potenzial sehen die Verwalter, dazu kommen in einer Kleinteiligkeit noch einmal 3.000 Wohnungen. Macht: 179.000 Wohnungen. Und damit eine Differenz von 15.000 Wohnungen.

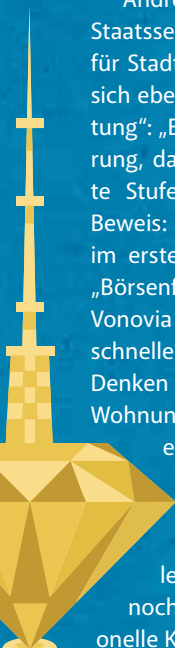
Fakt ist: Diese Aufgabe ist riesig. Fakt ist aber auch, dass gerade Berlin mit langen Bebauungsplanverfahren und langwierigen Bearbeitungen eher Geld versenkt.

„Viele seriös kalkulierende Unternehmen, die Grundstücke am Markt erwerben müssen, können hier kaum noch Wohnungsangebote für mittlere Einkommensgruppen schaffen“, so Thomas Groth, Vorstandsvorsitzender des BFW Landesverbandes Berlin/Brandenburg. Ökonom Michael Voigtländer vom Institut der Deutschen Wirtschaft Köln fordert ebenfalls eine rege Bautätigkeit: „Gelingt dies nicht, wird Wohnraum noch knapper und damit zum Luxusgut. Neben Nachverdichtungen im Bestand sind daher neue Stadtviertel unausweichlich.“ Planungen und Umsetzungen für letztere brauchen einfach zu lange, die Widerstände vor Ort sind oft zu groß. In der Studie „Ideen für bessere Woh-

nungspolitik“ vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln werden die Autoren Michael Voigtländer und Ralph Henger noch deutlicher: Schon quantitativ könne der soziale Wohnungsbau die Situation in den Ballungsgebieten nicht entlasten. Als noch gravierender bezeichnen sie zwei Punkte: Der soziale Wohnungsbau konkurriere mit frei finanzierten Wohnungen. Es mangle nicht an Investoren, sondern an Bauland. Grund und Boden können nur einmal genutzt werden, sozialer Wohnungsbau verdränge damit den privaten: „Das Mengenproblem kann also durch den sozialen Wohnungsbau nicht gemindert werden.“ Zweiter Punkt: „Die Treffsicherheit der sozialen Wohnraumförderung ist gering.“

Fakt ist: Der Senat und vor allem Bau-senatorin Katrin Lompscher werden als Verhinderer gesehen. Statt den Neubau mit Energie vorwärts zu treiben, drehen sich die meisten Aktivitäten um den Mieterschutz. Auch der zu erarbeitende Partizipationsleitfaden ließ gleich zu Beginn der Gremienarbeit laute Kritik aufkommen: Die 24-köpfige Kommission besteht aus Bürgern, Politik und Verwaltung. Experten der Immobilienbranche, diejenigen, die am Ende alles umsetzen müssen? Fehlanzeige! Außerdem geht ein Schreckgespenst um, das nicht richtig greifbar ist, aber alle beschäftigt: Wie sehr werden Baugesetze damit ausgehöhlt? Wie verlässlich kann Politik heute noch sein?

Ivette Wagner



Königsweg oder Sackgasse?

Birgit Möhring, Geschäftsführerin der BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH (BIM), über die Liegenschaftspolitik Berlins

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Es soll einen „kulturellen“ Unterschied zwischen Liegenschaftlern und Stadtentwicklern geben. Können Sie dem zustimmen?

Birgit Möhring (BM): Ich kann sagen, wie sich meine Kolleginnen und Kollegen verstehen, die sich mit Liegenschaften und Stadtentwicklung beschäftigen. Dazu ist ein Blick in die Vergangenheit sinnvoll. Schon zu Zeiten des ehemaligen Liegenschaftsfonds waren einige von ihnen für die Vermarktung von Grundstücken zuständig, die Vorgaben allerdings komplett andere. Es ging darum, zum Höchstpreis abzuverkaufen. Ich weiß aus vielen Gesprächen, dass die Kollegen oft darüber nachdachten, ob das so richtig ist. Wir haben mit der Abkehr von diesem Prinzip des Verkaufes zum Höchstpreis dann auch einen Wandel in der Unternehmenskultur vollzogen. In dem fusionierten Unternehmen, also seit 2015, geht es nicht nur um eine immobilienwirtschaftliche Bewertung der Grundstücke. Es geht auch um die sogenannte Stadttrendite: Was ist gut für Berlin? Die Themen zwischen Stadtentwicklern und uns sind fließend, wir arbeiten und reden miteinander. Die Kultur ist möglicherweise insofern verschieden, dass wir bei der BIM einen ganzheitlicheren Ansatz pflegen, weil wir als Unternehmen den kompletten Lebenszyklus einer Immobilie betrachten.

IA: Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) gerät verstärkt in den Fokus. Der Regierende Bürgermeister von Berlin, Michael Müller, kritisiert die Immobilienverkäufe des Bundes und fordert ein Verbot des Verkaufs von bundeseigenen Häusern in Berlin. Gegenüber einer Zeitung sprach der Politiker von „Preistreiberei und Geschäftemacherei mit Spekulanten“.

BM: Ich verstehe die Diskussion, habe aber auch Verständnis für die Nöte der BImA-Kollegen, denn die befinden sich jetzt in dem Umbruch, in dem wir 2015 steckten. Die Frage ist, ob die rechtlichen Voraussetzungen bei der BImA existieren, um die Verkaufsstrategie zu ändern. Wich-

tig ist, dass auch mit den Bundesimmobilien achtsam und gemeinwohlorientiert umgegangen wird.

IA: Zurück nach Berlin. Transparente Liegenschaftspolitik ist das große Ziel. Wie nah kommen Sie dem?

BM: Transparenz bedeutet aus meiner Sicht, dass Strategien und Entscheidungen, die getroffen werden, verständlich gemacht werden und so nachvollziehbar sind. Da müssen wir noch ein Stück weit besser werden. Beispielsweise bei der Arbeit im Portfolioausschuss.

IA: Was ist daran so kompliziert?

BM: Dafür muss ich weiter ausholen. Die BIM führt eine Datenbank, in der alle Immobilien eingespeist sind. Das Land hat sich zum Ziel gesetzt, diese zu clustern, ausgenommen sind lediglich Splitter- und Arrondierungsflächen. Dazu gehört auch das als Treuhandvermögen bezeichnete ursprüngliche Abverkaufsvermögen. Das sind etwa 4.300 Liegenschaften, die in unterschiedlichen Kategorien geclustert werden. Dabei geht es noch nicht um eine dezidierte Betrachtung der Liegenschaften, sondern um Fragen wie: Wo liegt das Grundstück, was ist da drauf, gibt es Neubaupotenzial, gibt es Baurecht, benötigt der Bezirk dieses Grundstück für Zwecke der Daseinsvorsorge, besteht eine Betriebsnotwendigkeit beim Land Berlin oder verbindet das Land bestimmte Vorstellungen mit einer künftigen Nutzung des Grundstücks? An diesem Verfahren sind die Bezirke beteiligt sowie die Senatsverwaltungen, insbesondere Stadtentwicklung, Finanzen, Wirtschaft, Kultur, Bildung. In regelmäßigen Meetings, die einmal im Monat stattfinden, diskutieren alle gemeinsam riesige Datenmengen, jede einzelne Liegenschaft wird votiert.

IA: Wer trifft bei dieser Menge der Beteiligten dann aber die Entscheidung?



Birgit Möhring

Foto: BIM GmbH

TRANSPARENZ
DER CLUSTERUNG
MUSS BESSER
WERDEN

BM: Der Bezirk hat das erste Votum. Dieses ganze Verfahren ist für Außenstehende nicht wirklich transparent und dauert sehr lange. Der Bezirk beispielsweise muss mit einer Stimme sprechen. Das wiederum bedeutet, dass innerhalb des Bezirkes Absprachen notwendig sind. Bereits an dieser Stelle müssen wir uns überlegen, wie eine Nachvollziehbarkeit in die Entscheidungsprozesse gebracht werden kann. Es reicht nicht zu sagen: Ich brauche eine Schule. Das wird hinterfragt, muss mit der Senatsverwaltung Bildung geklärt werden, die für die landesweite Schulentwicklungsplanung zuständig ist. Dieser Prozess ist ein ganz großes Rad, in dem viele kleine Rädchen miteinander laufen müssen.

IA: Wenn für die Abstimmung so viel Zeit ins Land geht, bleibt die Frage, ob vor Jahren getroffene Entscheidungen sich heute immer noch als richtig erweisen.

BM: Wir trafen tatsächlich 2015 Entschei-

dungen im Portfolioausschuss, die wieder revidiert wurden, weil sich aktuell ein anderer Bedarf ergeben hat. So etwas muss natürlich möglich sein. Bestandteil der transparenten Liegenschaftspolitik und der Abkehr vom Höchstpreisverfahren ist ein deutliches Hinterfragen, ob man Grundstücke überhaupt verkaufen soll. Deshalb müssen wir sehr genau überlegen, was gebraucht oder beispielsweise mit einer Nutzungsbindung veräußert wird. Im Bereich der Gewerbeimmobilien haben wir noch etwa 260 Grundstücke im Treuhandvermögen. Bereits die Zahl belegt die Überschaubarkeit des Angebotes. Wenn Berlin auch künftig Wirtschaftspolitik machen und Unternehmensansiedlungen vorantreiben möchte, dann gehört die Überlegung dazu, ob man nicht das eine oder andere Grundstück vorzugsweise im Bestand hält und langfristig vermietet oder verpachtet.

IA: Welches Baulandpotenzial hat Berlin denn noch?

BM: Hier hilft eine einfache Rechnung: Wir haben etwa 4.300 Grundstücke im Treuhandvermögen. Davon ist rund die Hälfte frei veräußerbar und frei von Rechten Dritter. Die andere Hälfte besteht aus beschränkt vermarktungsfähigen Grundstücken oder aus solchen, die im Grundsatz überhaupt nicht veräußert werden sollen, zum Beispiel rund 1.700 Erbbaurechte. Wenn ich die beschränkt marktfähigen Grundstücke abziehe, bleiben etwa 2.100 übrig. Pro Jahr schließen wir zwischen 180 und 250 Kaufverträge ab. Also wären die Grundstücke rein rechnerisch in den nächsten zehn Jahren oder sogar noch schneller abverkauft, sofern dieser Restbestand veräußert würde. Das ist aber, wie gesagt, eine theoretische Betrachtung; denn wir werden bei weitem nicht alles veräußern, sondern viele Grundstücke auch halten und langfristig vermieten beziehungsweise auch über Erbbaurechte verpachten. Durch die Clusterung kommt zwar einiges nach, doch das wird nicht immer den Bedarf decken können. Insofern wird es auch darum gehen, Gelegenheiten zu nutzen und gezielt Grundstücke anzukaufen.

IA: Die Bodenpreise steigen trotz politischer Bemühungen immer weiter. In den vergangenen fünf Jahren um rund 345 Prozent, während die Verkaufspreise für Neubauwohnungen aber nur um 60 Prozent stiegen. Welche weitere Entwicklung sehen Sie?

BM: Die Bereitstellung kommunaler Flächen allein wird diesen Trend nicht stop-

pen. Wir verkaufen natürlich nach wie vor. Aber eben nur dort, wo wir uns mehrfach vergewisserten, dass auch perspektivisch keinerlei Bedarf des Landes Berlin an diesen Immobilien besteht. Die Bieterverfahren, die wir jetzt noch durchführen, zeigen: Wir landen teilweise 30, 40 oder sogar 50 Prozent über dem Verkehrswert. Dazu kommt: Die Flächen sind endlich, die Nachfrage ist sehr hoch. Deshalb gibt es in Berlin nach wie vor auch spekulativen Grundstückserwerb, den wir allerdings bei der Veräußerung landeseigener Grundstücke durch entsprechende Regelungen im Kaufvertrag weitestgehend unterbinden.

IA: Der ist nicht aufzuhalten?

BM: Es wäre da schon hilfreich, wenn die Nachnutzungsmöglichkeiten von Liegenschaften öffentlich-rechtlich über existierende Bebauungspläne geregelt wären; dies ist jedoch oft nicht der Fall. Die Baurechtschaffung dauert oft extrem lange, was für alle Investoren und Nachnutzer hinderlich ist und die Vermarktungsprozesse in die Länge zieht. Die fehlende öffentlich-rechtliche Festlegung auf bestimmte Nutzungen müssen wir im Falle einer Veräußerung der Grundstücke über den Kaufvertrag absichern, damit nicht spekuliert werden kann. Wir vereinbaren beispielsweise Regelungen zur Abschöpfung des Mehrerlöses und Zustimmungsvorbehalte im Falle von Weiterveräußerungen der Grundstücke. Wir vereinbaren außerdem Bauverpflichtungen. Der Käufer muss sich darauf einlassen, in einer bestimmten Zeit eine Baugenehmigung zu beantragen, anzufangen und das Projekt zu beenden.

IA: Und trotzdem gibt es viel Spekulation?

BM: Ja, natürlich. Es verkauft ja nicht nur die öffentliche Hand. Es gibt große Player, wie die Deutsche Bahn oder eben die BImA. Dazu kommen Private, die weiterverkaufen.

IA: Milieuschutzgebiete sollen genau das verhindern. Ist dieses Instrument hilfreich?

BM: Auf jeden Fall, es ist aber kein Allheilmittel. Man wird sicherlich auch andere Maßnahmen ergreifen müssen. Wenn wir eine Durchmischung wollen, ist es sinnvoll, die Quartiersentwicklung zu steuern. Wir machen uns hier auch Gedanken darüber,

SCHAFFUNG
VON
BAURECHT
ZU LANG





was auf den von uns abgegebenen Grundstücken entstehen soll. Niemand möchte Trabantenstädte; die Innenstädte sollen für alle da sein und nicht nur für die, die es sich leisten können. Deshalb sind Milieuschutzgebiete definitiv eine sinnvolle Methode.

IA: Über Einbringungen an die Wohnungsbau- und Baugesellschaften schaffte die BIM in den vergangenen Jahren Raum für potenziell 20.000 Wohnungen. Gerade private Investoren sagen laut, dass es nicht gut ist, wenn nur Gesellschaften mit Boden bedacht werden.

BM: Ich verstehe diesen Konflikt. Das ist die Krux, in der wir uns befinden. Wir als landeseigene Gesellschaft sind bemüht, die Ziele des Senats zu unterstützen. Dazu müssen wir die Wohnungsbau- und Baugesellschaften in die Lage versetzen, das umzusetzen. In der Tat gingen und gehen nahezu alle geeigneten Flächen als so genannte Einbringungen an die Schwestergesellschaften über. Das waren 2016/17 rund 60 Grundstücke mit insgesamt 1,23 Millionen Quadratmetern Fläche. Zum Vergleich: In den letzten beiden Jahren wurden rund 180 Verkäufe beurkundet mit 880.000 Quadratmetern Fläche. Wenn es um den Wohnungsbau geht, kann der Druck meiner Meinung nach jedoch nicht nur auf den landeseigenen Gesellschaften lasten. Im Sinne einer Durchmischung müssen dort, wo es sich anbietet, beispielsweise auch Baugenossenschaften mit ins Boot geholt werden. Ich verstehe durchaus aber auch jeden Investor, der sich ärgert, dass ihm solche Grundstücke nicht angeboten werden.

IA: Bringt der verstärkte Einsatz der Erbpacht eine Linderung?

BM: Im Grundsatz ja. Wir haben momentan allerdings mit den Vertragskonditionen unsere Probleme. Wir kommen aus einer hochpreisigen Zeit, in der die Zinslage eine andere war. Die Erbbaurechtszinsen wurden nach der geltenden Landeshaushaltsordnung vereinbart und liegen mit etwa 6,5 beziehungsweise 4,5 Prozent bei Wohnerbbaurechten relativ hoch. Vielfach haben hier die finanzierenden Banken ein Problem, da eben kein entsprechend belastbares Volleigentum am Grundstück übertragen wird, daneben stellen sich viele Interessenten natürlich die Frage, warum angesichts der Niedrigzinslage und günstigeren Finanzierungszinsen im Falle eines Grundstückskaufes eine im Verhältnis hohe Erbpacht gezahlt werden soll. Des-

wegen führen wir gegenwärtig auch eine Diskussion über das Erbpachtzinsmodell.

IA: Gibt es denn aktuelle Beispiele für Erbpacht?

BM: Momentan sind drei Konzeptverfahren geplant. Zwei Grundstücke befinden sich in Zehlendorf und ein Grundstück in Lichtenberg. Wir werden dort keinen Erbbauzins festlegen, sondern uns diesen durch die Interessierten anbieten lassen. Im Vordergrund dieser Verfahren steht nicht, dass das Land Berlin eine möglichst hohe Rendite erzielt, sondern dass auf diesen Grundstücken sinnvolle Konzepte umgesetzt werden. Das ist in erster Linie genossenschaftlich organisierter Wohnungsbau, gepaart mit Kultur. Wichtig an dieser Stelle ist: Es kann keiner mit einem hohen Erbbauzins ein schlechtes Konzept kompensieren.

IA: Im Oktober 2017 erwarb das Land Berlin das ehemalige „Haus der Statistik“ in der Otto-Braun-Straße von der BlmA. Mit Sanierung, Herrichtung und Leerstandsmanagement der Immobilie wird die BIM betraut.

BM: Das ist ein gutes Beispiel für den Wandel. Ende 2013 war geplant, dass die BlmA und das Land die Flächen gemeinsam veräußern – in einem Bieterverfahren. Da konnten wir erfolgreich umschwenken. Nun sind wir erst einmal mit einem Unternehmen vor Ort, um die Immobilie abzusichern.

IA: Wie sind die nächsten Schritte?

BM: Die Grundlage der Verkaufstransaktion war, dass ein Verwaltungsstandort entstehen soll. Daneben ist die Ansiedlung von Kulturinstitutionen und Kulturschaffenden im Fokus. Mit der Wohnungsbau- und Baugesellschaft Berlin-Mitte (WBM) sprechen wir über die unbebauten Flächen, die gut geeignet sind unter anderem für Wohnungsbau. Parallel loten wir mit der Initiative, die sich zum „Haus der Statistik“ gebildet hat, aus, wie wir die für Kultur zur Verfügung stehenden Flächen nachnutzen können. 2019 wollen wir im Ergebnis eines entsprechenden Ausschreibungsverfahrens den Partner gefunden haben, mit dem wir die Bestandsgebäude herrichten. Bei diesem Projekt lohnt es sich, dass wir über temporäre Nutzungen von Teilflächen nachdenken, das Haus sollte kein „Closed shop“ werden. Denn bis zur Fertigstellung werden, realistisch betrachtet, etwa fünf Jahre vergehen.

Interview: Ivette Wagner

Getrieben durch hohe Nachfrage: Wer finanziert den Boom?

Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG, über die Stimmung unter deutschen Immobilienfinanzierern, Nischenprodukte und alternative Kapitalquellen



Quelle: BF.direkt AG

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Das BF.Quartalsbarometer für das vierte Quartal 2017 zeigt einen ausgeglichenen Finanzierungsmarkt. Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern ist also gut?

Francesco Fedele (FF): Für mich und auch alle anderen überraschend haben wir den höchsten Jahreswert. Das Barometer hat sich dieses Jahr insgesamt wenig bewegt, was auf eine gute Finanzierungsbereitschaft hinweist. Der Wert stieg im vierten Quartal von 0,02 auf 0,6: Ein Wert von Null bedeutet eine ausgeglichene Stimmung am Markt. Es herrscht also keine Euphorie, was ich gut finde, aber eine Tendenz hin zu einer positiven Stimmung. Das spüren wir auch im Alltag. Es ist eher einfach, eine Finanzierung zu bekommen, aber nicht übertrieben einfach. Übertreibungen, die wir 2006 bis 2008 hatten, gibt es momentan nicht.

IA: Die Bodenpreise schnellen immer weiter in die Höhe. Das trifft für alle Ballungsräume zu. Es nehmen die Diskussionen zu, dass aufgrund dieser Kosten Projektentwicklungen immer schwieriger werden. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

FF: Die steigenden Bodenpreise werden wir nicht ändern können. Eine hohe Nachfrage zieht natürlich steigende Preise nach sich bei nicht beliebig vermehrbaren Bo-

den für Wohnraum. Es trifft Ballungsräume wie Berlin, meiner Meinung nach aber auch Städte wie Leipzig. Dies macht Projekte nicht unbedingt einfacher. Schließlich sollten Entwicklungen mit einem vernünftigen Risiko-Ertragsprofil ausgestattet sein. Bedacht werden muss, dass für die steigenden Mieten am Ende jemand gefunden werden muss, der bereit ist, diese zu zahlen. An Baukosten und Bodenpreisen kann der einzelne Bauträger nicht viel ändern, und die Mieten können nicht endlos nach oben geschraubt werden. An der Marge kann man sicherlich etwas tun, aber das hat Grenzen. Irgendwann gibt es dann keine Finanzierungsmöglichkeit mehr.

IA: Im Gegenteil dazu steht der ländliche Raum, wobei hier nicht die Städte im Speckgürtel gemeint sind, die die Strahlkraft der großen Metropolen nutzen. Zeigen sich die Finanzierer bei Vorhaben dort vorsichtiger?

FF: Im ländlichen Raum muss man sehr genau hinschauen: Handelt es sich um B- und C-Standorte mit ordentlicher Infrastruktur und guter Arbeitsplatzsituation, dann ist eine Finanzierung kein Problem. Wenn die genannten Kriterien passen, lassen sich in meinen Augen dort momentan noch Immobilien zu attraktiven Konditionen erwerben, weil nicht die furchtbar hohen Einstiegspreise wie in den Metropolen gefordert werden. In einigen Regionen sind sicherlich die Baupreise etwas günstiger. Dort ist es für überregional tätige Finanzierer eher schwierig, da sie die Mikrolage nur eingeschränkt beurteilen können. In die Bresche springen dann Regional-, Volks- und Raiffeisenbanken sowie Sparkassen. Hier handelt es sich eher um einen regionalen Markt.

IA: Prognosen laufen meist nicht nur für das kommende Jahr, sondern decken vielmehr mittel- und langfristige Zeiträume ab. Spielen kritische Worst-Case-Szenarien in den Beurteilungen eine Rolle?

FF: Projektentwickler wie Geldgeber wägen natürlich die Risiken ihrer Transaktionen ab. Im Bürobereich sind beispielsweise eine

flexible Flächenaufteilung und Drittverwendungsfähigkeit wichtige Kriterien, im Wohnsegment die richtigen Standorte und Wohnungsgrößen. Wer nicht am Markt vorbeibaut, wird einen Käufer oder Mieter finden. In der Analyse von Geldgebern spielen Möglichkeiten der Drittverwendung eine wichtige Rolle. Wenn wir uns beispielsweise Micro-Living hinsichtlich der Finanzierung anschauen, dann achten wir genau darauf. Die offizielle Begründung für den Hype in diesem Segment ist, dass der Bedarf an kleinen Wohnungen besteht, was nicht falsch ist.

IA: Das klingt einschränkend.

FF: Es gibt auch eine andere Seite: Wenn sich Mieter eine größere Wohnung nicht mehr leisten können, dann müssen sie sich verkleinern. Nur: Wie viele Menschen betrifft das? Wichtiger ist also die Drittverwendungsmöglichkeit. Können Wohnungen zusammengelegt werden? Kann aus drei Ein-Zimmer-Apartments mit nur wenig Mehrkosten eine große Wohneinheit werden? Das wäre der Idealfall. In Leipzig gibt es beispielsweise einen großen Denkmalschutzbestand, der für Micro-Living genutzt wird. Dort würde dann möglicherweise Denkmalschutz einen solchen Umbau nicht zulassen. Auf Gewerbeflächen ist diese Problematik ebenfalls anwendbar, nämlich bei Räumen, die auf eine bestimmte Berufsgruppe zugeschnitten sind. Was passiert, wenn diese Mieter ausziehen? Kann dann noch ohne eine höhere Investition vermietet werden? Ich sehe momentan eine Tendenz, dass beispielsweise an Standorten Micro-Living entsteht, wo aus meiner Sicht der Bedarf nicht wirklich da ist. Bei dieser Asset-Klasse muss man sich immer bewusst machen, dass es eben keine klassische Immobilie ist. Sowohl Finanzierer als auch Erwerber haben zum einen das Risiko des falschen Standortes, zum anderen kommt noch das Betreiberrisiko dazu.

IA: „Kapitalsammelstellen aller Art“ rücken immer mehr in den Fokus. Warum?

FF: Banken refinanzieren sich am Kapital-

markt beispielsweise über Pfandbriefe und investieren geliehenes Geld. Unter Kapitalsammelstellen – ohne Banklizenz – fassen wir Pensionskassen, Versorgungswerke, Versicherungen zusammen. Sie haben zukünftige Zahlungsverpflichtungen und bekommen laufend Beiträge. Sie müssen sich Gedanken machen, wie sie Pensionsverpflichtungen für die kommenden Jahre abdecken. In der Vergangenheit investierten sie vor allem in Staatspapiere. Jetzt bringen diese Anlagen quasi keine Renditen mehr. Für die Kapitalsammelstellen bedeutet das, dass sie auf andere sichere Investitionen ausweichen müssen. Dazu gehören Immobilien.

IA: Gibt es aus Ihrer Sicht in den kommenden Jahren neue Finanzierungsmodelle?

FF: Wir haben ein paar neue digitale Formate wie Crowdfunding. Deren Volumen in Relation zum Gesamtmarkt würde ich als eher homöopathisch bezeichnen. Sie fokussieren sich auf Privatanleger. Diese sollten kritisch hinterfragen, ob die beispielsweise versprochenen fünf Prozent Rendite risikofrei sein können. Versorgungswerke und Pensionskassen waren früher im Immobilienmarkt eher inaktiv. Sie haben traditionell in Wertpapiere investiert. Nachdem es auf diese keine oder nur eine sehr geringe Rendite gibt, professionalisierten sie sich, schauten den Immobilienmarkt genauer an, analysierten die Chancen und bauten Prozesse auf. Die alternativen Finanzierer werden zukünftig stärker werden, Banken im Gegenzug immer mehr reguliert. Es ist aus meiner Sicht auch sehr gesund, wenn sich nicht nur

Banken um den Finanzierungsmarkt kümmern.

IA: Welche Asset-Klassen bleiben aus Ihrer Sicht neben Wohnen und Büro langfristig erhalten?

FF: Auf jeden Fall das seniorengerechte Wohnen – aufgrund des demografischen Wandels wird die Nachfrage langfristig ansteigen. Hier ist im Einzelfall jedoch eine Bedarfsanalyse, die die Besonderheiten und die Lage des Projekts berücksichtigt, zwingend notwendig. Damit verbunden ist die Frage, wie hoch die Mieten sein dürfen, damit mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit alles vermietet wird.

IA: Neuer Liebling der Investoren sind dringend benötigte Büroimmobilien. Eine diversifizierte lokale Wirtschaft, eine robuste Bevölkerungsentwicklung und ein hoher Anteil an wissensintensiven Berufen bilden die Grundlage dafür. Wie wichtig wird diese Asset-Klasse aus Sicht der Finanzierer?

FF: Es handelt sich bei Büroimmobilien um ein zyklisches Produkt. Entweder bauen alle Büros oder keiner. Dieses Segment hängt sehr stark am Arbeitsmarkt. Es ist also weniger eine immobilienwirtschaftliche Entscheidung als vielmehr eine volkswirtschaftliche. Heutige Büroentwicklungen kommen etwa in drei Jahren auf den Markt. Werden sie dann noch nachgefragt? In Berlin habe ich Bedenken, dass der Arbeitsmarkt parallel zu den ganzen Büroentwicklungen verläuft. Die Frage ist, ob sie sich nicht gegenseitig irgendwann die Preise kaputt machen. Langfristige Voraussagen halte ich derzeit für sehr schwierig, und sie ähneln eher dem Blick in eine Glaskugel.

IA: Es drängen immer mehr ausländische Investoren auf den deutschen Markt. Nicht zuletzt eben auch in Berlin. Die Stadt kann unter den europäischen Hauptstädten ja noch mit vernünftigen Preisen aufwarten. Wie sehr kann internationales Kapital das Finanzierungsgefüge aus dem Gleichgewicht bringen?

FF: Diese Investoren haben bereits einen großen Einfluss. Viele ausländische Kapitalgeber finden Berlin cool und die Preise in Relation zu anderen Hauptstädten immer noch niedrig. Sie vergleichen Berlin natürlich mit London und sind dann der Ansicht, Berlin sei ein Schnäppchenmarkt. Dann trennt sich für mich die Spreu vom Weizen: Die einen mögen die Stadt und investieren. Das sind die richtigen. Die anderen, die meinen, dass Berlin wie London oder New York wird, die werden sich aus meiner Sicht verrechnen. In England beispielsweise gibt es nur eine Metropole, und das ist die Hauptstadt. Hierzulande gibt es jedoch mehrere wichtige Märkte. Vielleicht sind diese nicht so groß, dafür aber genauso „sexy“. Ausländische Investoren spielen beim Geschosswohnungsbau im Eigentumsbereich eine große Rolle. Für diese Investoren ist eine große Sicherheit sowie ein stabiler Arbeitsmarkt von großer Bedeutung. Es gibt aber auch andere Kapitalgeber, die – teilweise aus wirtschaftlich weniger stabilen Herkunftsländern als Deutschland kommend – hierzulande einen sicheren Hafen suchen. Diese Gruppe kauft nicht, weil sie eine hohe Rendite erzielen will, sondern Werterhalt sucht. Diese Entwicklung kann gerade in Berlin zu den Preissteigerungen beigetragen haben.

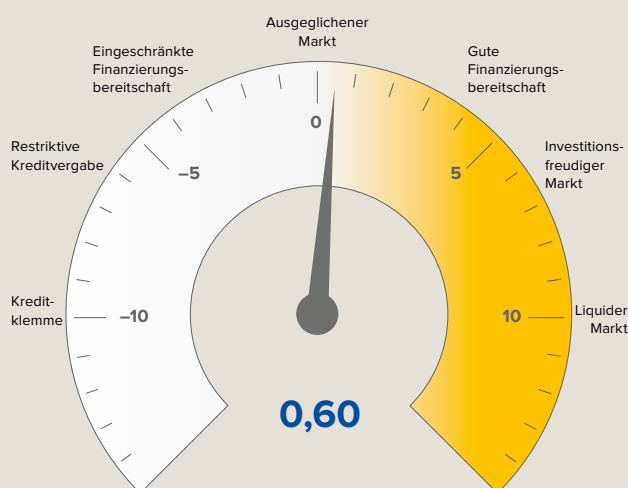
IA: Welche Entwicklung erwarten Sie für das Jahr 2018?

FF: Auf der Zinsfront passiert aus unserer Sicht vor Jahresmitte nichts. Die EZB hat angekündigt, auf reduzierter Basis das Anleiheprogramm fortzuführen. Das bedeutet aber unter dem Strich, dass das Engagement der EZB bei Staatsanleihen weiter wächst. An den Leitzinsen wurde jedoch nichts verändert. In Deutschland geht es uns konjunkturmäßig gut, im restlichen Europa ist das nicht ganz so optimal. In Bezug auf den Immobilienfinanzierungsmarkt erwarte ich, dass die alternativen Immobilienfinanzierungsinstrumente wachsen werden. Im Augenblick sehen wir, was den Gesamtmarkt anbetrifft, ihren Anteil bei zehn Prozent. Unserer Meinung nach wird dieser Wert auf bis zu 30 Prozent steigen. Wir werden insgesamt weiter einen gesunden Markt haben. Jeder Entwickler wird Eigenkapital bringen, die Zinsersparnis in Tilgung investieren müssen. Die Preissteigerungen sind eben nicht getrieben durch einen außer Rand und Band geratenen Finanzierungsmarkt, sondern durch eine erhöhte Marktfrequenz. Der Markt funktioniert also nach wie vor – dies gilt auch für das Jahr 2018.

Interview: Ivette Wagner

BF.Quartalsbarometer Q4/2017

Barometerwert steigt zum Jahresende wieder an



Quelle: bulwiengesa AG / BF.direkt AG

Wildau lohnt sich

Mit dem Wohnensemble Am Rosenanger will die BAUWERT AG gutverdienende Berliner nach Wildau am Schönefelder Kreuz locken



Quelle Visualisierungen: ZIEGERT

Warum sich eine der erfahreinsten Immobilienentwicklungsgesellschaften Berlins erstmals mit einem Wohnungsbauvorhaben in eine Umlandgemeinde traut, hat gute Gründe. Die BAUWERT AG, die sich bisher etwa als Bauherrin mit dem markanten TRIAS Bürocenter oder dem Charlotten Palais in Berlin-Mitte einen Namen gemacht hat, legte Ende August 2017 den Grundstein für ein Areal mit 112 Miet- und 59 Eigentumswohnungen sowie 14 Townhouses in Wildau am südöstlichen Stadtrand. Henning Hausmann, Leiter Investment bei BAUWERT, begründet den Schritt mit der steigenden Attraktivität der Wohnlage: „Vor allem in der Umgebung der S- und Regionalbahnstationen sehen wir Potenzial für den Bau von Wohnhäusern, weil man hier bei günstigeren Preisen und schneller Erreichbarkeit des Stadtzentrums eine hohe Lebensqualität vorfindet.“ Die Nachfrage an Wohnraum in der erst 2013 mit dem Stadtrecht

versehene Kommune sei zudem mit ihrer idyllischen Lage an den Dahme-Seen, der starken wirtschaftlichen Entwicklung im Umfeld der Technischen Hochschule Wildau sowie dem stetigen Bevölkerungswachstum begründet. Die Statistiken unterstützen die Sichtweise der Projektentwickler. Denn für die 10.000-Einwohner-Gemeinde wird in den nächsten zehn bis 15 Jahren laut dem Landkreis mit einem Bevölkerungszuwachs von etwa 2.500 Bürgern gerechnet. Das bedeutet, dass in Wildau ungefähr 1.200 neue Wohnungen benötigt werden, wovon die Stadtverordnetenversammlung bereits 365 in drei verschiedenen Wohnquartieren genehmigt hat.

Siedlung in märkischer Bautradition

Die Bebauung des 10.000 Quadratmeter großen Grundstücks zwischen Am Rosenbogen und Blumenkorso beendet einen

15-jährigen städtebaulichen Stillstand in diesem Ortsteil. Nach Entwürfen des Büros Nöfer Architekten entsteht hier nun bis Ende 2019 eine Blockbebauung mit Mieteinheiten in abwechselnd vier- und fünfgeschossigen Häusern, wobei die Fünfgeschosser mit geneigten, roten Ziegeldächern, die Viergeschossiger mit Dachgärten ausgestattet sind. Die Gebäude bilden eine U-Form um einen Gemeinschaftshof, der zur vierten Seite hin von einem Riegel mit Eigentumswohnungen abgegrenzt wird. Eine weitere Zeile mit 14 Stadthäusern inklusive eigenen Gärten bildet die Südseite der Anlage. Die Fassaden nehmen mit einer Mischung aus Klinkerlisenen und cremeweißem Putz Bezug auf Wildaus bedeutendste und inzwischen denkmalgeschützte Wohnanlage: die zu Beginn des 19. Jahrhunderts entstandene Schwarzkopff-Siedlung. Schon damals mit dem Ziel, Berliner Angestellte nach Wildau zu locken, errichtete die Berliner Maschinenbau AG (vormals L. Schwarzkopff) auf

der „grünen Wiese“ eine Arbeiterkolonie, die den Vorzügen der Großstadt in nichts nachstehen, jedoch gesündere Wohnbedingungen bieten sollte.

Barrierefrei und mit Aufzug erschlossen

Die zum Verkauf stehenden Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen sind in allen Geschossen mit Aufzügen barrierefrei erschlossen und bieten zwischen 60 und 112 Quadratmeter Wohnfläche. Alle Wohneinheiten verfügen entweder über einen Balkon oder eine Terrasse. Bodentiefe Fenster, Parkettboden und eine Badausstattung mit Markenfabrikaten sollen gehobenen Wohnansprüchen gerecht werden. Eine Tiefgarage mit 149 PKW-Stellplätzen, weiteren 171 Fahrradstellplätzen sowie 171 Kellerabteilen verbindet die Geschosswohnungsbauten, Kinderwagenräume sind im Erdgeschoss vorgesehen.

Die dreigeschossigen Eigenheime, vier Eckhäuser sowie zehn Mittelhäuser, offerieren 140 bis knapp 175 Quadratmeter Wohnfläche. Die Ausstattung setzt standardmä-

ßig auf Fußbodenheizung, Eingangstüren und Fenster aus Holz sowie außen liegenden Sonnenschutz auf der Südseite. Zudem können die raumhohen Fenster im Erdgeschoss durch Fensterläden verschattet werden. Zu jedem Domizil gehört ein an der Südseite gelegener Privatgarten mit Terrasse und Gartenhäuschen. Die Parzellengrößen liegen hier zwischen 70 und 180 Quadratmetern. Im Außenbereich stehen je Reihenhaus zwei PKW-Stellplätze zur Verfügung.

Grüne Oase bleibt grün – auch durch Privatgärten

Etwa 40 Prozent des Grundstücks werden als Baufläche durch die drei Wohngebäude versiegelt, die übrigen 60 Prozent als Grün- und Gartenanlage angelegt. Die Gestaltung von Innenhof, Vorgärten und Privatgärten beruht auf dem Konzept des Berliner Landschaftsarchitekten Frank von Barga, der mit einer variantenreichen Rosenbepflanzung dem Quartier und der namensgebenden Straße seine Referenz erweist. Die Gartenanlage folgt jedoch nicht

allein ästhetischen Ansprüchen, sondern berücksichtigt mit einem Spielplatz, Sitzgelegenheiten und Liegewiesen außerdem das Bedürfnis nach einem erholsamen Wohnumfeld. Damit kommt der Neubau auch dem Ziel der Stadt entgegen, Wildau als lebenswerte, grüne Oase vor den Toren Berlins zu bewahren.

Das Wohneigentum wird von der ZIEGERT – Bank- und Immobilienconsulting GmbH vermarktet. „Mit Preisen zwischen 3.700 und 4.350 Euro je Quadratmeter bieten wir bei diesem Wohnprojekt ein Preisniveau, das sich in Berlin aufgrund der gestiegenen Baulandkosten nur noch schwer realisieren lässt“, sagt Geschäftsführer Nikolaus Ziegert. Dabei sei anders als bei stadtzergliedernden Eigenheimsiedlungen in urbanen Randzonen im Ortsgebiet von Wildau mit steigenden Immobilienwerten zu rechnen. Auch Henning Hausmann schaut optimistisch in die Zukunft und verweist auf den bereits erfolgreich an einen Investor veräußerten Mietkomplex, für den Miethöhen von 11,50 bis 12,50 Euro pro Quadratmeter anberaumt werden.

Fabian Frauendorf

Wertschätzung von Tradition und Innovation

Ten Brinke Group will Aktivitäten in Berlin und dem Umland verstärken



Kontakt:
Ten Brinke Berlin GmbH
 Herr Fabian Küper
 Lietzenburger Straße 45
 10789 Berlin
 T +49(0) 30 208386-000
 F +49(0) 30 208386-199
 tb-berlin@tenbrinke.com



ANKAUFPROFIL

- bebaute und unbebaute Grundstück in und um Berlin
- Bebaubarkeit mit Mehrfamilienhäusern, Einzelhandel, Büros oder Hotels
- alle Bezirke
- mit und ohne Baurecht
- Investitionsvolumen zwischen 10 und 150 Millionen Euro je Projekt, am besten zwischen 25 und 50 Millionen Euro

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!



Ten Brinke
 Group

www.tenbrinke.com

Die Chinesen kommen

Der Titel der Studie ist eher lapidar: „Wie China investiert“. Die Zahlen, die sich dahinter verbergen, zeigen ein enormes Interesse und vor allem Kapital im Reich der Mitte. Rubina Real Estate unterhält Niederlassungen in Peking, Shanghai sowie Hongkong und hat dadurch unmittelbaren Zugang zu chinesischen Anlegern. IMMOBILIEN AKTUELL sprach mit Rubina-Geschäftsführer Carsten Heinrich.



Carsten Heinrich

Quelle: Rubina Real Estate

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Die Studie liefert einen Einblick in die Denk- und Verhaltensweise chinesischer Investoren, die sich auf dem deutschen Immobilienmarkt bewegen. Warum ist Deutschland so attraktiv für chinesische Anleger?

Carsten Heinrich (CH): Deutschland verfügt über einen attraktiven Immobilienmarkt mit noch im Verhältnis zu anderen europäischen Metropolen niedrigen Einstiegspreisen. Hinzu kommt die ökonomische, politische, soziale und ökologische Sicherheit in Deutschland, die stabile Rahmenbedingungen für ein Immobilieninvestment schaffen. Die Entwicklung des Immobilienmarktes und die Prognosen sind hierzulande sehr stabil. Die Hauptstadt Berlin genießt ebenfalls ein hohes Ansehen in Fernost, Berlin gilt international als „hip“, was auch durch das massive Wachstum der Startup-Szene in Berlin begünstigt wird. Generell genießt Deutschland in Fernost einen guten Ruf – quer durch alle Bevölkerungsschichten.

IA: China ist ein riesiges Land mit einem großen Potenzial. Wie verhält sich dort der Immobilienmarkt?

CH: China ist ein Land der Superlative, 1,4 Milliarden Menschen leben dort. Fast 170 Städte haben mehr als eine Million Einwohner. China ist die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt. Auf dem Privatinvestoren-Immobilienmarkt hat es in den letzten Jahren ein sehr starkes Preiswachstum gegeben. Beispielsweise kostet ein Apartment in Peking durchschnittlich über eine Million Euro, im Falle einer Vermietung liegt die Rendite bei 2,5 Prozent. Die Eigentumsquote ist mit 95 Prozent hoch, denn eine eigene Immobilie gilt als Lebensgrundlage und Statussymbol zugleich.

IA: Die chinesische Staatsführung fürchtet eine Überteuering der Immobilienpreise in Peking. Als Gegenmaßnahme hat die Regierung neue Gesetze bestimmt, die seit März 2017 in Kraft sind. Die Anzahlungspflicht für Inverstoren bei Zweitimmobilien wurden von 50 auf 60 Prozent erhöht, und einem Wohnbaudarlehen wird nur noch beim ersten Kauf einer Immobilie stattgegeben. Gibt es Hürden für Chinesen, wenn sie hier investieren?

CH: Nein, eigentlich keine. Das einzig nennenswerte Problem ist, viel Geld legal von China nach Deutschland zu schaffen. China befürchtet eine Flucht des Kapitals ins Ausland und hat strenge Auflagen geschaffen. Hinzu können kulturelle Hürden kommen, dieses Thema ist für Chinesen oft sehr relevant. Wir versuchen natürlich, diese Barrieren so niedrig wie möglich zu halten. Was die oft kritisierte deutsche Bürokratie betrifft, die in Deutschland hohe Zahl an Vorschriften und Gesetzen, erzeugt bei vielen Investoren auch ein Gefühl von Sicherheit und Kontinuität. Natürlich ist ein großer Beratungsbedarf vorhanden, der von chinesischen Anlegern auch in hohem Maße eingefordert wird.

IA: Wie finden sich Anleger aus China auf dem deutschen Immobilienmarkt zu recht?

CH: Kulturelle Unterschiede machen sich natürlich bemerkbar. Chinesische Käufer sind zunächst beratungsintensiver hinsichtlich Recht und Steuerfragen. Das Kaufverhalten von chinesischen Investoren im Ausland ist anders. Hier kaufen sie nicht, lassen die Wohnung jahrelang leer stehen und verkaufen sie wieder für mehr Geld. Man sollte niemals den Fehler begehen, chinesische Kunden zu unterschätzen. Es besteht ein massives Informationsbedürfnis und außerdem ein hoher Dienstleistungsanspruch. Dokumente müssen meist ins Chinesische übersetzt werden. Wir beschäftigen Muttersprachler, um die Sprachbarriere zu vermeiden, was sehr hilfreich ist und von den Kunden positiv aufgenommen wird. Wichtig ist auch, dass Chinesen für die Kommunikation Wechat nutzen und nicht Google. Hinzu kommt der hohe Stellenwert, den Chinesen der kulturellen Umrahmung eines Gespräches beimessen. Tee bei den Gesprächen zu reichen ist also Pflicht!

IA: Die Renditen bei Immobilieninvestitionen betragen in Neuseeland bis 8,43 Prozent, in den USA bis zehn Prozent. Berlin steht bei vier bis sechs Prozent. Das wäre also nicht unbedingt ein Kriterium.

CH: Berlin gilt aber als sicherer Investmentstandort mitten in Europa. Außerdem ist Berlin hip und multikulturell, was bedeutet, dass man auch mit Englisch gut auskommt. Die Stadt ist infrastrukturell gut erschlossen und verfügt über ein großes, vielseitiges kulturelles Angebot. Leider ist ein Nachteil, dass die Stadt verkehrstechnisch für Chinesen nicht gut angebunden ist. Es gibt keine direkte Flugverbindung nach Shanghai oder Hongkong. Es bleibt zu hoffen, dass sich das in Zukunft einmal ändern wird. Weiterer positiver Aspekt: Die Immobilien können nach zehn Jahren weiterverkauft werden, ohne Gewinnsteu-

er zahlen zu müssen. Auch der Besitz auf Lebenszeit und damit die Möglichkeit, eine Immobilie vererben zu können, ist für Chinesen sehr entscheidend.

IA: Der interessanteste Anlagestandort für chinesische Investoren in Deutschland ist Berlin. Die Hauptstadt besteht aus mehreren Zentren. Wie nähern sich Anleger aus China diesem Immobilienmarkt?

CH: Wir hatten tatsächlich schon oft Kunden, die im „Business-District“ von Berlin kaufen wollten. Wir mussten dann erklären, dass Berlin über mehrere Zentren, wie beispielsweise den Gendarmenmarkt, den Potsdamer Platz oder den Kurfürstendamm verfügt. Die Kunden richten sich oft nach den typischen Merkmalen für Metropolen, wie Flughäfen, Einkaufszentren, kulturellen und politischen Zentren. Natürlich spielt auch das Kaufmotiv eine große Rolle. Wenn Kunden Wohnungen für ihre Kinder kaufen, die in Zukunft in Deutschland studieren sollen, dann kaufen sie in der Nähe der Universitäten.

IA: Mieterschutz ist hier ein sehr wichtiges Thema, in der Volksrepublik sind die Gesetze viel stärker auf Seiten der Vermieter. Ist das deutsche Mietrecht eine Hemmschwelle für Anleger aus China?

CH: Wir müssen oft Vorurteile und Fehlinformationen ausräumen. Chinesische Medien haben in der Vergangenheit mehrfach von Schwierigkeiten mit Mietnomaden in Deutschland berichtet. Bei einer ordentlichen Aufklärung stellt das deutsche Mietrecht eigentlich keine Hemmschwelle dar. Auch deutschen Anlegern müssen oft die Mietermodalitäten erklärt werden. Da die chinesischen Investoren an einem problemlosen und sicheren Investment interessiert sind, legen sie natürlich großen Wert auf eine problemlose Vermietung.

IA: Welche Anforderungen haben Kapitalgeber aus dem Reich der Mitte, und wer sind eigentlich die Menschen, die sich in Deutschland nach Immobilien umschauen?

CH: Grundsätzlich haben Investoren aus China dieselben Anforderungen wie jeder internationale Investor auch: Stabilität, Cytillage, Rendite, Wiederverkaufswert. Dinge wie Fengshui spielen eher eine untergeordnete Rolle, können aber durchaus von Bedeutung sein. Es kommt schon vor, dass bei der Standortwahl Lagen in der Umgebung von Friedhöfen, Bahnhöfen, Krankenhäusern, Problem- und Rotlichtbezirken gemieden werden. Wir selbst haben in der

Chinas Mittelklasse in den städtischen Haushalten (%) Die Jahre 2012 und 2022 im Vergleich



Quelle: McKinsey & Company 2013

Regel mit Menschen zu tun, die der oberen Mittelschicht Chinas angehören. Sie verfügen über internationale Business-Erfahrung und sind in vielen Netzwerken eingebunden. Die meisten von ihnen besitzen bereits Immobilien in China und bewegen sich auf ausländischen Immobilienmärkten. Der Großteil unserer Kunden ist zwischen 35 und 50 Jahren alt und verfügt über einen akademischen Abschluss.

IA: Ist eine Immobilie in Berlin ein neues Statussymbol in China, oder welches Image hat speziell Berlin bei Chinas Mittelschicht?

CH: Ja, man kann durchaus davon sprechen, dass eine Immobilie in Berlin ein Statussymbol in China ist. Die dynamische Entwicklung auf dem Berliner Immobilienmarkt und die steigende, perspektivisch anhaltende Nachfrage machen Berlin als Mieterstadt zu einem Top-Standort für Investitionen. Nirgendwo sonst in Deutschland werden in den kommenden Jahren so viele Wohnungen benötigt wie in Berlin. Man kann sagen, dass Berlin eine der gefragtesten Metropolen weltweit ist.

IA: Können Sie etwas zu dem Verhältnis Kapitalanlage – Eigenbedarf sagen, also: Verlegen Chinesen ihren Hauptwohnsitz beispielsweise nach Berlin?

CH: Weniger als fünf Prozent der Investoren legen den Hauptwohnsitz nach Berlin. Wobei der Immobilienkauf in Berlin für die Kinder immer mehr eine Rolle spielt. Das deutsche Bildungssystem hat in Fernost einen hohen Stellenwert, zudem sind hier die Studiengebühren im internationalen Vergleich sehr niedrig.

IA: In der Studie steht, dass die stetig wachsende Mittelschicht zunehmend an renditeträchtigen Anlagemöglichkeiten

interessiert sei. Bereits 2022 werden 76 Prozent der chinesischen Stadtbevölkerung der Mittelschicht zuzurechnen sein, das sind mehr als 550 Millionen Menschen. Stellen wir uns vor, nur jeder kauft ein Zwei-Raum-Apartment in Deutschland: Können die Chinesen den deutschen Markt durcheinander wirbeln?

CH: Wenn dem so wäre, dann bräuchten wir wirklich kein staatlich gefördertes Wohnungsbauprogramm mehr. Dem ist nicht so und das wird auch nie eintreten. Man darf nicht vergessen, dass auch hier das Angebot und die Nachfrage eine große Rolle spielen und man sich danach richtet. Das ist das Einmaleins der Marktökonomie. Für Chinesen hat es immer noch den größten Stellenwert, zunächst in China ein Objekt zu erwerben. Was ja auch bei näherer Betrachtung vollkommen natürlich ist. Außerdem liegt Deutschland noch immer hinter den USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Thailand und Portugal als Investitionswunschziel.

IA: Und dann wären da auch noch die Zahlen der Credit Suisse: Die Schweizer erwarten, dass die Zahl der Millionäre bis zum Jahr 2020 um 74 Prozent auf dann 2,3 Millionen Millionäre steigen wird. Wird Europa von den Chinesen überrannt?

CH: Auch hier gilt grundsätzlich, dass Chinesen in Asien ihren Luxus finanzieren und dort in Immobilien und eventuell andere Luxusgüter wie Autos, Uhren, Kunst investieren. Außerdem sind andere Regionen, wie erwähnt, zum Teil sogar interessanter. Wir sollten nicht immer so tun, als ob Deutschland der Nabel der Welt wäre. Erst hieß es, die Russen stürmen auf den Markt, dann die Araber, nun die Chinesen. Panikmache ist aus meiner Sicht hier vollkommen fehl am Platz. Interview: Ivette Wagner



Quelle: HGHI Schultheiss Quartier GmbH & Co. KG

Nicht einfach nur ein Shoppingcenter

Schultheiss Quartier: Das ehemalige Brauereigelände in Moabit wird zum modernen Einkaufs- und Bürokomplex umgebaut



Unternehmer Harald Huth legt Wert darauf, dass mit dem Schultheiss Quartier in Berlin-Moabit ein multifunktionales Einkaufs- und Geschäftszentrum entsteht und nicht nur irgendein weiteres Shoppingcenter. Einfach nur darüber will er sich nicht definieren. Harald Huth ist Geschäftsführer der HGHI Holding GmbH, die das Projekt Schultheiss Quartier entwickelt hat und das ehemalige Schultheiss-Brauereigelände saniert und umbaut. Die Investitionskosten belaufen sich laut Harald Huth auf insgesamt rund 300 Millionen Euro. Auf dem historischen Gelände sollen künftig Büros, Shops und ein Hotel einziehen – ein Lifestyle-Quartier also.

Die große Baustelle an der Turmstraße ist nicht zu übersehen, die Visualisierungen auf den Bauzähnen vermitteln einen Eindruck von dem künftigen Objekt. Die Baustelle zieht sich über die Turmstraße, Stromstraße bis zur Perleberger Straße. Beeindruckender Blickfang ist aber schon jetzt die gelbe Fassade der alten Brauerei. Innen im Gebäude und auf dem Gelände wird derzeit fleißig gewerkelt, der Innenausbau läuft, die Rolltreppen sind schon angelegt.

Mode, Handel, Gastronomie

Im September 2017 feierte man die Fertigstellung des Rohbaus mit einem Richtfest. Das gesamte Areal soll im Frühjahr 2018 fertig sein und eröffnet werden. Ein

genauer Termin steht noch nicht fest. Dann erstrahlt das geschichtsträchtige Areal in neuem Glanz und fungiert als ein Zentrum für Mode, Handel und Gastronomie, heißt es. Dass das neue Quartier auf einstigem Brauerei-Grund errichtet wird, erkennt man überall – nicht nur an der Backsteinfassade, auch innen, wenn man genau hinschaut, beispielsweise an alten Stahlstützen oder Gewölbedecken. Die denkmalgeschützten Gebäudeteile der alten Brauerei wurden saniert und in die Neubauten integriert. Diese Kombination macht den Charme des neuen Komplexes in Berlin aus.

Harald Huth zeichnete bereits für die Gropiuspassagen in Neukölln und das Einkaufszentrum „Das Schloss“ in Steglitz verantwortlich, zuletzt realisierte er das Shoppingcenter „Mall of Berlin“ am Leipziger Platz. Die „Mall of Berlin“ eröffnete im September 2014 und zählte im ersten Jahr nach der Eröffnung bereits 25 Millionen Besucher.

Baustart für das Schultheiss Quartier war vor über zwei Jahren, der erste Spatenstich wurde im September 2015 gesetzt. Dort haben mehr als 100 Geschäfte Platz, ein Meininger-Hotel mit 250 Zimmern, 400 Parkplätze sowie 15.000 Quadratmeter Bürofläche soll es geben. Rund 30.000 Quadratmeter Verkaufsfläche stehen zur Verfügung, als „klassisches Nahversorgungszentrum“, wie Harald Huth sagt. Im Untergeschoss befinden sich dann ein Lebensmittelmarkt und die Parkplätze.

Ansonsten geht es um Fashion, Accessoires, Telekommunikation, Gastronomie und Dienstleistungen.

Baulücke geschlossen

Bereits 1826/1827 wurde auf dem Areal in Berlin-Moabit das erste Brauereigebäude hochgezogen. Nach mehreren Besitzerwechseln firmierte die Brauerei den Angaben zufolge zunächst unter „Ahrens & Co. Bayerische Bierbrauerei zu Neu-Moabit“. Mit dem nächsten Eigentümer, der Actien-Brauerei-Gesellschaft, begann der Ausbau der heutigen Anlage. Zu den ältesten Gebäudeteilen gehört das zwischen 1872 bis 1874 erbaute Sudhaus. Die Backsteinfront orientierte sich an einen mittelalterlichen Burgenstil, dafür stehen die Türme und Giebel. Die Actien-Brauerei-Gesellschaft Moabit übernahm zur Jahrhundertwende Patzenhofer. 1920 bildete sich die Schultheiss-Patzenhofer AG, die die Brauerei in Moabit als Auslieferungslager nutzte, bis sie 1980 stillgelegt wurde. Insgesamt umfasst das Schultheiss Quartier rund 72.000 Quadratmeter Bruttogrundfläche. Harald Huth glaubt, dass das neue Center die Einkaufskultur in Moabit stärkt. „Es wird dem Stadtteil gut tun“, ist er überzeugt. Ein solches Projekt sei auch immer Auslöser für weitere Investitionen. „Mit der Baulücke, die wir hier schließen, entsteht ein attraktiver Straßenzug.“

Romy Richter



The Edge, bereits 2014 in Amsterdam realisiert, steht für die Büroimmobilie der Zukunft.

Fotos: OVG / Ronald Tilleman

Smartphones in Beton

Eine der Büroimmobilien der Zukunft realisiert die OVG Real Estate GmbH direkt am Hauptbahnhof

Bürogebäude im Jahr 2030: Nutzer checken per Mobiltelefon ein, dynamische Wegweiser führen zu personalisierten Arbeitsplätzen, die Objektwartung geschieht automatisiert, und das Immobilienmanagement basiert auf Datenanalyse. Willkommen im Zeitalter der Smart Buildings! Was nach Science-Fiction klingt, ist für Projektentwickler Martin Rodeck längst Realität. Mit dem seit Juli 2017 neben dem Hauptbahnhof im Bau befindlichen Grand Central Berlin realisiert der Geschäftsführer der OVG Real Estate GmbH bereits sei-

ne dritte digital vernetzte Büroimmobilie, bei der smarte Technologien zum Einsatz kommen. Das erste Objekt dieser Art steht in Amsterdam, ein weiteres ist in der Hamburger HafenCity geplant.

Selbstlernende Software steuert Gebäudefunktionen

Licht, Luft und Temperatur des 22.000 Quadratmeter umfassenden Multi-Tenant-Gebäudes regelt eine selbstlernende Software, die Energieverbrauchs-

und sonst im Objekt entstehende Daten in Echtzeit online erfasst und auf einem Dashboard anzeigt. Dadurch soll sich die Instandhaltung zukünftig deutlich vereinfachen. Vorbild ist das Bürohaus The Edge, das die OVG bereits 2014 im Amsterdamer Finanzdistrikt realisierte und das mit dem höchsten jemals gemessenen BREEAM-Score von 98,4 Prozent zertifiziert wurde. Der Clou der digitalen Intelligenzbestie: Dank vernetzter Technologien wird ein Maximum an Energie- und Kosteneffizienz erreicht. So verbrauchen die 6.000 LED-Leuchten lediglich 3,9 statt der üblichen 8 Watt pro Quadratmeter. Zudem werden über Solarpanels auf dem Dach und eine integrierte Solarfassade sowie Geothermie zwei Prozent mehr Energie erzeugt als verbraucht.

Vorbild für Bürogebäude in Deutschland

Die eigentliche Hauptrolle spielt jedoch der Nutzer, der sich rundum wohlfühlen soll. Im Grand Central Berlin bieten dazu kreative Bürowelten entsprechende Möglichkeiten, deren Funktionen per App gesteuert werden. Nach Fertigstellung Ende 2019 haben bis zu 26 Firmen mit bis zu 1.300 Mitarbeitern Platz, modernes Arbeiten zu genießen. Wie sein Pendant in den Niederlanden, so wird auch das Berliner Objekt vermutlich zum Mekka für Vertreter der Immobilienwirtschaft, die wissen wollen, wie Büroimmobilien in Zukunft funktionieren – denn Smartphones in Beton sind für die Branche Neuland.



Direkt am Berliner Hauptbahnhof entsteht mit dem Grand Central Berlin bis Ende 2019 Platz für etwa 1.300 Arbeitskräfte in einer hochmodernen Umgebung. Quelle: OVG

Dagmar Hotze

„Mit State of the Art nicht zufrieden geben“

Martin Rodeck, Vorsitzender der Geschäftsführung der OVG Real Estate GmbH und Innovationsbeauftragter des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., über die digitale Revolution, Kostenfaktoren und die richtigen Mieter

Immobilien aktuell (IA): Mit „The Edge“ haben Sie in Amsterdam das bislang intelligenteste Bürogebäude der Welt realisiert. Warum sind Sie diesen Schritt gegangen?

Martin Rodeck (MR): Nach dem Motto „vier Wände, ein Dach und ausreichend Steckdosen“ errichtete Büroimmobilien sind an Unternehmen, die sich selbst intensiv mit ihrer eigenen Zukunft beschäftigen, schon heute nicht mehr zu vermieten. Diese Erkenntnis führte dazu, dass wir nicht mehr bereit waren, uns mit dem aktuellen State of the Art zufrieden zu geben. Um darüber hinaus gehen zu können, brauchten wir allerdings die richtigen Projektpartner und den richtigen Mieter beziehungsweise Kunden. Und es bedurfte klarer Zielvorgaben aus dem jeweiligen Top-Management. Bei The Edge war all das gegeben, und also stand diesem Schritt in die Zukunft nichts mehr im Wege. Denn die technologischen Möglichkeiten waren ja größtenteils bereits da, sie wurden nur nicht genutzt.

IA: Welche Erkenntnisse haben Sie aus dem Projekt gewonnen und in wie weit beeinflussen diese Ihre zukünftige Herangehensweise an Gebäudekonzepte?

MR: The Edge ist ein Gebäude, das kontinuierlich Daten erfasst und analysiert. Die Erkenntnisse, die dadurch ermöglicht werden, kommen selbstverständlich nicht nur diesem Gebäude zugute. Wir als Projektentwickler lernen daraus und können somit neue Gebäudekonzepte noch besser an die Anforderungen der Nutzer anpassen. Das Ergebnis dieses Lernprozesses sind neue wegweisende Entwicklungen wie The Pier in der Hamburger HafenCity oder das Grand Central Berlin. Man kann durchaus sagen, dass The Edge mit diesen Projekten in Serie geht. Und auch sie werden uns wieder neue Erkenntnisse liefern. Ein Ende oder Abschluss

BETRIEB
VON
GEBÄUDEN
ÄNDERT SICH



Martin Rodeck
Quelle: OVG Real Estate GmbH

der digitalen Revolution ist ja aktuell gar nicht vorstellbar. Der Prozess geht weiter und weiter.

IA: Kritiker sehen in der Technologisierung von Gebäuden einen unnötigen Kostenfaktor. Wie aber verhält es sich mit dem Mehrwert, der etwa durch transparente Dateninformation entsteht? Welche Rolle wird dieser Aspekt zukünftig spielen, etwa für das Immobilienmanagement?

MR: Faktisch wird sich der Gebäudebetrieb vollständig verändern, und was heute noch als zusätzlicher Kostenfaktor erscheint, wird morgen schon unerlässlich sein. Unternehmen verlangen zunehmend nach flexibleren Büroflächen und modularer Anmietung. Das wird aber überhaupt erst möglich, wenn wir Gebäude errichten, die Nutzungsdaten speichern, automatisiert auswerten und so einem volldigitalisierten Immobilienmanagement den Weg bereiten. Mit den oben genannten Projekten in Hamburg und Berlin werden wir einen weiteren Schritt in genau diese Richtung gehen.

Interview: Dagmar Hotze

Blühende Landschaften

Auch außerhalb von Berlin, Leipzig und Erfurt steigen Wohnungsmieten und Kaufpreise. Das zeigt der Wohnungsmarktbericht Ostdeutschland 2017 der TAG Immobilien AG.



Die durchschnittliche Miete stieg in Chemnitz zwischen 2012 und 2017 lediglich um 4,1 Prozent. Foto: TAG AG

Vorstandskollegin Claudia Hoyer spricht von „einer Trendwende, die sich in den ostdeutschen Regionen vollzogen hat“.

Auch Görlitz und Gera im Aufschwung

Untersucht haben die Experten von Wüest Partner 27 Städte, die im Wesentlichen den Schwerpunkten des 83.000 Wohnungen umfassenden TAG-Portfolios entsprechen. Dazu gehören auch kleinere Kommunen wie Strausberg und Nauen in Brandenburg, Merseburg in Sachsen-Anhalt, Freiberg in Sachsen und Eisenach in Thüringen. Selbst an Standorten, die normalerweise als schwierig gelten, machen die Fachleute positive Tendenzen aus: Auch in Görlitz, Gera und Dessau-Roßlau sind Mieten und Kaufpreise zumindest in Teilsegmenten gestiegen.

Besonders große Freude bereiten den TAG-Vertretern allerdings Städte im Umland der boomenden Metropolen. In Nauen beispielsweise erhöhte sich die durchschnittliche Angebotsmiete zwischen 2012 und 2017 um 20,8 Prozent, in Strausberg sogar um 23,5 Prozent. Damit liegen die beiden brandenburgischen Kleinstädte in der Rangliste der Mietsteigerung direkt hinter Berlin und Leipzig. Karsten Jungk, Geschäftsführer von Wüest Partner Deutschland, erklärt dies mit der guten Verkehrsanbindung: Strausberg ist von Berlin aus mit der S-Bahn erreichbar, und nach Nauen ist eine Verlängerung der S-Bahn zumindest geplant.

Auch Eigentumswohnungen verteuerten sich teilweise erheblich. Brandenburg an der Havel beispielsweise verzeichnete in den vergangenen fünf Jahren bei den Angebotspreisen älterer Wohnungen eine Zunahme um 31,7 Prozent, während die Preise von Bestandsobjekten in Görlitz sogar um 38,7 Prozent zulegten. Allerdings sind Eigentumswohnungen in der Stadt an der Neiße mit einem Durchschnittspreis von 686 Euro pro Quadratmeter im bundesweiten Vergleich immer noch extrem günstig.

Es ist gar nicht so einfach, einen Überblick über die Situation auf dem Wohnungsmarkt in den ostdeutschen Bundesländern zu bekommen – zu widersprüchlich sind die unterschiedlichen Meldungen. Da ist zum Beispiel der Hilferuf, den der vtw Verband Thüringer Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V. vor kurzem absetzte. Von einer „dramatischen Situation“ im ländlichen Raum sprach Frank Brösicke von der AWG Rennsteig eG in Suhl, und der vtw bezifferte den Leerstand bei seinen Mitgliedsunternehmen in Südthüringen auf 10,7 Prozent. Wenig Hoffnung macht auch die Studie, die Iris Glicke, die Ostbeauftragte der Bundesregierung, kürzlich vorgelegt hat: Das ifo-Institut Dresden erwartet

demnach, dass sich der Leerstand in Ostdeutschland bis zum Jahr 2030 von derzeit 610.000 auf 1,2 Millionen Wohnungen verdoppeln wird.

Ein ganz anderes Bild zeichnet der Wohnungsmarktbericht Ostdeutschland 2017, den die Beratungsgesellschaft Wüest Partner Deutschland jetzt im Auftrag des im MDax gelisteten Wohnungskonzerns TAG Immobilien AG vorgelegt hat. Demnach zeigt sich in zahlreichen ostdeutschen Kommunen – und nicht etwa nur in den prosperierenden Vorzeigestädten wie Leipzig, Dresden, Erfurt und Jena – eine Aufwärtstendenz. „An allen untersuchten Standorten verzeichnen wir eine positive demografische Entwicklung“, sagt TAG-Vorstand Martin Thiel. Und seine

Auch überraschende Entwicklungen zeigt der Bericht auf. TAG-Vorstand Claudia Hoyer bezeichnet es zum Beispiel als „eigentlich nicht erklärbar“, warum die durchschnittliche Miete in Chemnitz zwischen 2012 und 2017 lediglich um 4,1 Prozent gestiegen ist. Denn die Nachfrage nach Wohnraum in der sächsischen Industriestadt hat deutlich zugenommen, wie Claudia Hoyer am TAG-eigenen Bestand aufzeigt, in dem der Leerstand kontinuierlich auf 5,7 Prozent gesunken ist. Karsten Jungk von Wüest Partner seinerseits erklärt das geringe Ausmaß der Mietsteigerung mit dem insgesamt immer noch hohen Leerstand in Chemnitz. Sobald dieser weiter abgebaut sei, so seine Vermutung, werde eine ähnliche Entwicklung wie in Leipzig mit deutlich anziehenden Mieten eintreten.

Schwer nachvollziehbar ist zudem, warum die Mieten in der Universitätsstadt Freiberg – die die Forschungsgesellschaft empirica zu den Schwarmstädten zählt – in fünf Jahren nur um 3,3 Prozent gestiegen sein sollen oder warum die Kaufpreise älterer Eigentumswohnungen im brandenburgischen Eberswalde innerhalb von fünf Jahren um 28,5 Prozent eingebrochen sein sollen. Das rund 50 Kilometer nordöstlich

von Berlin gelegene Eberswalde ist mit der Regionalbahn bestens an die Hauptstadt angebunden und zieht zurzeit nicht wenige Haushalte an, denen Wohnungen in Berlin zu teuer geworden sind. Verblüffend wirkt auf der anderen Seite auch eine Preissteigerung von Neubau-Eigentumswohnungen in Eisenach um fast 109 Prozent innerhalb von fünf Jahren.

Hinter diesen Zahlen stehen methodische Schwierigkeiten: In den kleinen Städten können schon wenige Veräußerungen die Statistik stark beeinflussen, wie Karsten Jungk mit Blick auf die Kaufpreise erläutert. Bei den Mieten wiederum musste sich Wüest Partner mangels Daten über die Bestandsmieten auf die Auswertung der Angebotsmieten bei Neuvermietungen beschränken. Diese aber liegen tendenziell deutlich über den Mieten in bestehenden Mietverhältnissen.

Hohe Renditen erzielbar

Zu Vorsicht rät Karsten Jungk auch bei den Angaben zu den Renditen: Diese lägen momentan bei manchen Transaktionen deutlich unterhalb der im Wohnungsmarkt ausgewiesenen Werte. Dem Bericht zufolge

können Investoren teilweise bemerkenswert hohe Renditen erzielen. Während die durchschnittliche Bruttorendite in Potsdam 4,7 und in Strausberg 6,5 Prozent beträgt, sind es in Magdeburg 7,8 Prozent, in Dessau-Roßlau 10,2 Prozent und in Görlitz sogar 11,8 Prozent.

Die Renditen seien dabei im vergangenen Jahr nur geringfügig gesunken, sagt TAG-Vorstand Martin Thiel. „Ostdeutschland steht für viele institutionelle Investoren noch immer nicht im Fokus“, begründet dies Karsten Jungk. Dabei bleiben die Renditeaussichten für Investoren auch in Zukunft gut. Das lässt zumindest die Analyse der Wohnkostenbelastung vermuten, die Wüest Partner vorgenommen hat. Demnach muss der Durchschnittshaushalt an allen untersuchten Standorten mit Ausnahme von Berlin und Potsdam weniger als 27 Prozent seines Einkommens für Miete und Nebenkosten ausgeben. Da die Einkommen steigen, ist die Wohnkostenbelastung in den meisten untersuchten Kommunen zuletzt stabil geblieben oder sogar leicht gesunken. „Das heißt für uns als Investor“, folgert Martin Thiel, „dass weiteres Potenzial für Mieterhöhungen besteht.“

Christian Hunziker

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.

Ihr Direktkontakt in Mitteldeutschland:

Leipzig T +49 341 3513-0, leipzig.hochbau@implenia.com – Jena T +49 3641 415-0, wohnungsbau.hochbau@implenia.com

Implenia denkt und baut fürs Leben. Gern.

hochbau.implenia.com

Ein Zuhause für jedes Alter

Früher war es normal, dass von der Oma bis zum Nachwuchs alles unter einem Dach lebte. Jetzt entdecken Großstädter das Mehrgenerationenwohnen neu.



Das Haus Eisenbahn zeigt beispielhaft die Vielschichtigkeit eines Projektes, das mehrere Generationen im Alltag zu einer Gemeinschaft machen soll. Foto: Kristina Pezzer

Eine sanfte Rampe aus sibirischem Lärchenholz führt vom Aufzug in den Dachgarten hinein, auf eine eingewachsene Sitzgruppe zu. Kräuter und niedrige Sträucher umrahmen eine Oase der Ruhe, mitten in der Stadt rauschen hier nur mehr Blätter statt Autos. Das Ensemble krönt ein Hausprojekt an der Charlottenburger Eisenbahnstraße – und hinter der Sorgfalt bei seiner Anlage steckt ein Sinn: Schließlich sollen sich hier die unterschied-

lichen Menschen aus den darunterliegenden sechs Stockwerken treffen können, geschützt und ohne Hindernisse. Das Haus Eisenbahn ist als Mehrgenerationenhaus preisgekrönt. Seit gut zwei Jahren leben Familien, Senioren und Singles in 31 Wohnungen der von der Eingangsrampe bis zu Bädern und Terrassenzugängen barrierefreien Anlage.

Damit versuchen die Bewohner eine Gemeinschaft herzustellen, die früher normal war: Verschiedene Generationen leben unter einem Dach, kommen mindestens miteinander aus und unterstützen sich im besten Fall gegenseitig. Mehrgenerationenwohnen wirkt dabei nicht nur der Anonymität der Großstadt und der Einsamkeit im Alter entgegen, es ergibt auch wirtschaftlich Sinn und kann Kosten sparen, wie der Immobilienwissenschaftler Tobias Just von der International Real Estate Business School an der Universität Regensburg bestätigt: Ein solcher Zusammenhalt sei inzwischen längst mehr als „nice to have“, sagt der Ökonom. In ihrer Gesamtheit könnten Projekte wie Mehrgenerationenwohnen und Nachbarschaftshilfen Pflegesysteme deutlich entlasten.

Indes, so einleuchtend das Konzept scheint, so schwer ist seine Entwicklung zu verfolgen. Das liegt vor allem daran, dass der Begriff Mehrgenerationenwohnen alles sein kann: von der Wohnung mit bodengleicher

Dusche bis hin zum von der gemeinschaftlichen Idee getragenen Projekthaus, initiiert von Privatmenschen, Genossenschaften, kirchlichen Trägern oder renditebewussten Investoren. „Karriere machte das Thema so etwa ab der Jahrtausendwende, parallel zur Diskussion über den demografischen Wandel und Maßnahmen zur Altersvorsorge“, sagt Winfried Hammann. Der Stadtsoziologe ist Vorstand des Projektentwicklers Bürgerstadt AG, der seit Jahren derartige Vorhaben begleitet. Auch das Haus Eisenbahn fußt auf Impulsen der Bürgerstadt AG. Die Wissenschaftlerin Ricarda Pätzold, die am Deutschen Institut für Urbanistik (Difu) unter anderem zu Potenzialen gemeinschaftlichen Wohnens forscht, bestätigt indirekt diesen Zusammenhang. Häufig würden ältere Bürger solche Projekte vorantreiben, sagt sie. „Die Familien steigen später ein.“

Beim Haus Eisenbahn war das nicht anders. Erst als Detailpläne zu Architektur und Design entstanden, hätten sich jüngere Interessenten gemeldet, erinnert sich Architekt Stefan Drees. „Man sieht es nicht und man soll es auch nicht sehen“, fasst der Mitinhaber des Büros Feddersen den Grundgedanken der Barrierefreiheit zusammen. Stefan Drees und seine Kollegen zählen zu den wenigen Architekturbüros bundesweit, die sich auf altersgerechtes Wohnen spezialisiert haben. An der straßenseitigen Fassa-



Luisenpark

Wohnen zwischen Mitte und Kreuzberg

de des Hauses Eisenbahn sind die Balkone leicht geschwungen und federn die Wucht der gegenüberliegenden Seite ab, wo die Deutsche Rentenversicherung sich niedergelassen hat. Zum Garten hin laufen die Balkone über Eck, was das Gebäude offen und freundlich erscheinen lässt. Die bodengleichen Duschen und tiefen Fenster in den Wohnungen gelten längst mehr als schick denn seniorengerecht.

Kompaktes für Familien

Die Möglichkeit, kompakte Wohnungen zu kombinieren, machte das Projekt zusätzlich attraktiv für Familien: Die Architekten haben die Einzelobjekte als Module in vier verschiedenen Ausprägungen angelegt, so dass Einheiten je nach Lebensabschnitt vergrößert oder verkleinert werden können. Durch alle Türöffnungen passt bequem ein Rollstuhl. Weil das Haus Eisenbahn in mehreren Dimensionen modellhaft ist, überzeugt es auch durch Energieeffizienz und hochwertige Materialien. Zwei Jahre nach dem Einzug der Erstbewohner sind tatsächlich noch keinerlei Abnutzungsspuren zu erkennen, selbst der ständig benutzte Aufzug sieht aus wie neu. Es gibt halb so viele Tiefgaragenplätze wie Wohnungen, dafür mehr als 70 Fahrradstellplätze. Die Kosten für das 2015 fertiggestellte Gebäude lagen bei 3.200 Euro je Quadratmeter Wohnfläche.

Zu damaliger Zeit lag dies im markt- und lageüblichen Rahmen – bezahlbar noch genau für die eigentumswillige Mittelschicht, die in Großstädten mittlerweile schon an den Grundstückspreisen scheitert. So gelang bei der Bewohnerstruktur eine Mischung

mit guten Voraussetzungen für den Mehrgenerationen-Gedanken: Ein Drittel sind junge Eltern mit Kindern, ein Drittel Ältere beziehungsweise Rentner; ein Drittel liegt dazwischen, auch Rollstuhlfahrer sind dabei.

Im Alltag angekommen

Entsprechend engagiert war die Gemeinschaft gestartet. Beim Einweihungsfest gründete sich eine Garten-AG, beim Bau eines Sandkastens lernten sich Familienväter und alleinstehende Rentner kennen. Zwei Jahre später ist der Anfangszauber nüchterner Alltagsrealität gewichen; den Stammtisch etwa nutzen die Mitglieder meist zum Besprechen von Alltagsproblemen, anstatt gemeinschaftliche Projekte und Ideen anzuschleichen. Der Kreis der Engagierten konzentriert sich auf eine Handvoll Bewohner.

Difu-Wissenschaftlerin Ricarda Pätzold wundert sich nicht über die Entwicklung in der Eisenbahnstraße. „Es gibt immer einen Unterschied zwischen dem Wollen und dem, was man in der Praxis hinkriegt“, sagt sie. Der Anspruch sei zwar hehr, unter einem Dach in einer Art Wahlverwandtschaft zu leben. Allerdings hänge damit die Latte auch hoch. Zudem würden die Vorstellungen vom Angestrebten häufig doch voneinander abweichen: Nähe und Nachbarschaft sind subjektiv definierbare Begriffe. Einer der Punkte, an denen sich schnell Herausforderungen kristallisierten, sei der Lärm – Ältere, die aus dem Eigenheim-Leben kommen, spüren bei Geräuschen in der Regel andere Toleranzgrenzen als vom Spielplatz abgehärtete Mehrfacheltern. Im

Haus Eisenbahn kommt dazu, dass mehr Eigentümer als gedacht ihre Wohnung als Kapitalanlage sehen und vermieten – worauf die als Baugruppe organisierten Mitstreiter keinen Einfluss haben. Dies unterscheidet Baugruppen nach den Erfahrungen von Architekt Stefan Drees etwa von Genossenschaften, die noch stärker auf den gemeinsamen Grundgedanken bauen und denen eben eine verbindliche Rechtsform zugrunde liegt. Die Bürgerstadt AG versucht bei ihren Projekten, über die Auswahl der Interessenten eine Mischung aus Alt und Jung, Familien, Paaren und Singles herzustellen. An Bewerbern mangelt es dem als alternativen Projektentwickler gestarteten Bündnis nicht: In kaum einer Stadt sind die Wohnungs- und Mietpreise in so kurzer Zeit so angestiegen wie in Berlin.

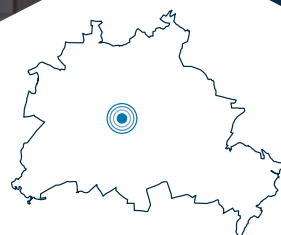
Baugruppen mit einer Eigentümerstruktur wie beim Haus Eisenbahn wären in zentralen Lagen nicht mehr möglich; wer sich noch einbringen möchte bei Idee und Gestaltung, muss deutlich weiter raus, Kompromisse auch bei der Mikrolage machen und tiefer in die Tasche greifen. Für ihr neues Mehrgenerationenprojekt gelang es der Bürgerstadt AG, sich ein Grundstück im Südwesten der Stadt zu sichern, zurückversetzt von einer vielbefahrenen Straße – lange vor dem Baustart waren fast alle Wohnungen weg. Auch hier planen die Entwickler eine Verbindung der Idee mit architektonischen Impulsen; mit dem Haus Eisenbahn können sie ein Referenzobjekt vorweisen, das die Anschauung erleichtert. „Man muss den Hebel in den Köpfen umlegen“, sagt Projektentwickler Winfried Hamann.

K. Pezzer



Letzter Bauabschnitt ab jetzt im Vertrieb

Sichern Sie sich Ihre attraktive Eigentumswohnung im grünen Quartier Luisenpark. Weitere Informationen finden Sie unter:
www.luisenpark.berlin
info@luisenpark.berlin
 Tel.: +49 30 6109102-77



**INSTONE
REAL
ESTATE**

Oder schauen Sie direkt in unserem Showroom gegenüber der Quartiersbaustelle vorbei:
 Alte Jakobstr. 92, 10179 Berlin
 Mi. – Fr., 12:00 – 20:00 Uhr
 Sa. – So., 12:00 – 18:00 Uhr

Daten ersetzen Bauchgefühl?

Big Data hilft, Schätze im Immobilienportfolio zu heben



Herwig Teufelsdorfer Quelle: BUWOG Group

Informationen werden heute als das „Öl des 21. Jahrhunderts“ bezeichnet: Sie fallen bei jeder Aktion an, ob online oder offline, zu jedem Zeitpunkt, überall auf der Welt. Im Zuge der Digitalisierung ermöglichen moderne Technologien, dass Daten nicht mehr verloren gehen, sondern vielmehr wird jede Aktion erfasst und gespeichert. Doch ohne strukturierte Auswertung, Verknüpfung und Interpretation können ihnen kaum neue Erkenntnisse entlockt werden. Sie sind einfach nur eine Ansammlung von Datensätzen. Diese unstrukturierte Ansammlung in riesigem Ausmaß ist heute unter dem Begriff „Big Data“ bekannt.

Gleichzeitig verschieben sich die Arbeitsschwerpunkte der Informationsbeschaffung von der Recherche von einzelnen Details zur Auswertung riesiger Datenmengen. Die Analyse- und Präsentationsmöglichkeiten ändern sich dabei ebenso wie die Ansprüche: Korrekt und aktuell müssen sie sein, in großer Zahl verfügbar sowie optisch passend und ansprechend dargestellt. Ohne Hilfsmittel sind diese Prämissen wohl nicht mehr zu verwirklichen. Bloße Tabellen sprechen heute kaum Interessierte an. Dabei können mit einer intelligenten Auswertung mehr Informationen generiert, Vorhersagen zu Entwicklungstrends gegeben und fundierte Unternehmensentscheidungen getroffen werden.

Wie kann nun die Immobilienbranche von strukturierten Daten profitieren? Als Informationsgrundlage helfen sie, wie beispielsweise die Kauf- und Mietpreisentwicklung am Investitionsstandort, dabei, Investments

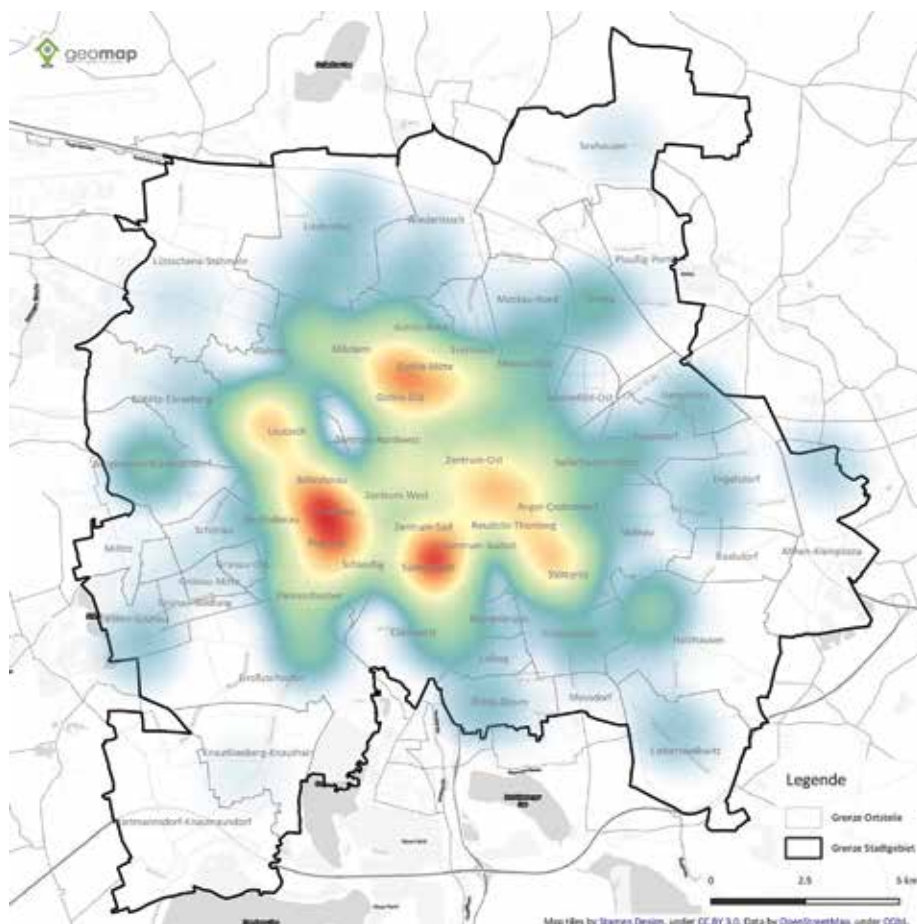
besser einzuschätzen. Über einen längeren Zeitraum betrachtet, sind anhand dieser Zusammenfassungen Tendenzen für die Preisentwicklung abzulesen. Sozioökonomische Fakten geben Hinweise auf den Standort: Kennzahlen zur Bevölkerungsentwicklung wie Durchschnittsalter, Arbeitslosen- und Ausländeranteil sowie Wanderungssaldo lassen erkennen, ob hier eine gute Lage zu erwarten ist oder eher nicht. Im Zusammenspiel dieser Kennzahlen lässt sich ein erstes Bild des Investitionsstandortes zeichnen und datengestützt untermauern.

Auf dem Immobilienmarkt gibt es verschiedenste Informationsquellen, die Daten in unterschiedlichen Formen zur Verfügung stellen. Um all diese zu vereinen, ist eine neue Methode der Betrachtungsweise notwendig, die die Immobilie in den Mittelpunkt stellt. Einen Ansatz dazu bietet die kartengestützte Immobilienrecherche.

Anders als bei der klassischen Immobilienrecherche, bei der alle über eine Such-

funktion gefundenen Objekte aufgelistet werden, erfolgt die Präsentation der Ergebnisse bei einer kartengestützten Recherche direkt als Pin auf einer Karte. Somit erkennt der Nutzer sofort, wo sich das gesuchte Objekt befindet. Darüber hinaus gibt es Informationen dazu, welche weiteren Objekte in der Nähe zur Verfügung stehen, da alle Suchergebnisse in der Karte dargestellt werden. Auch die Umfeldfaktoren sind leichter zu erfassen: Infrastruktur, Grünflächen, öffentlicher Nahverkehr – alles rund um die Wunschimmobilie ist auf der Karte zu erkennen. Der Umgang mit einer Karte bietet als insgesamt natürlicherer und damit intuitiverer Weg an, sich mit räumlichen Darlegungen auseinanderzusetzen, denn nichts anderes sind Immobilien- beziehungsweise Standortdaten.

Ein zusätzlicher Informationsgewinn entsteht durch die Verknüpfung weiterer Quellen in der Karte: Durch die grafische Darstellung gelingt es, verschiedenste Fest-



Die Heatmap zeigt die Schwerpunkte von hausnummerngenauen Kaufangeboten für Wohnungen in Leipzig, für den Zeitraum Januar bis Ende September 2017. Quelle: geomap GmbH

stellungen auf einer Ebene darzustellen. So helfen beispielsweise baurechtliche Voraussetzungen, wie der Flächennutzungsplan, Bebauungspläne oder Informationen zu ausgewiesenen Fördergebieten, den Standort möglichst umfassend einzuschätzen.

„Eine zentrale Informationsplattform, die verschiedene Datenquellen vereint und kartengestützt arbeitet, haben wir in geomap gefunden“, erklärt Herwig Teufelsdorfer, der als COO für digitale Innovationen der BUWOG Group verantwortlich ist. „Aufgrund der guten Übersichtlichkeit können wir schnell erkennen, in welchen Quartieren oder Stadtteilen welche Projekte entwickelt werden. Durch individuelle Filter können wir unsere Wunschgebiete sehr präzisen Marktbeobachtungen unterziehen. Dies ermöglicht uns sehr schnell, Entscheidungen für oder gegen bestimmte Standorte oder Projekte zu treffen und stellt einen Baustein unserer sehr umfassenden Business Intel-

ligence dar.“ Über die Visualisierung lassen sich schnell und einfach Erkenntnisse aus verschiedenen Materialien gewinnen. Um komplexe Zusammenhänge darzustellen, wie sie bei der intelligenten Verknüpfung von Daten entstehen, kommen Heatmaps zum Einsatz. In Heatmaps, aus dem Englischen „heat“ (Hitze) und „maps“ (Karten), werden statistische Parameter auf einer Landkarte visualisiert und somit anschaulich dargestellt. Ein Vorteil der Heatmaps liegt in der sofortigen und leichten Ablesbarkeit trotz der gleichzeitigen Darstellung von Tausenden bis zu mehreren Millionen Datensätzen. So gibt eine Heatmap die räumliche Verteilung von Informationen wieder und lässt den Betrachter Gebiete mit Häufungen durch eine entsprechende Hervorhebung erkennen.

„Mit Hilfe der gebotenen Auswertungen, wie Kauf- oder Mietpreisentwicklung sowie Angebotsdauer über die vergangenen

Quartale bis hin zur Analyse der Verteilung der Preise mit Angaben zum Minimum, Maximum und Quartilen, können wir trotz der Fülle an Informationen die wesentlichen Indikatoren im Blick behalten“, so Herwig Teufelsdorfer.

Fazit: Big Data ist in der Immobilienbranche angekommen und ermöglicht mehr Transparenz und datenbasierte Entscheidungen. Mit kreativen Ansätzen zur Aufbereitung und Darstellung aller gewonnenen Erkenntnisse kann es gelingen, bestehende Geschäftsprozesse zu optimieren und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die visuelle Aufbereitung ermöglicht zudem einen schnelleren Erkenntnisgewinn im Vergleich zur bisherigen Betrachtung. Aber wie viele Datensätze, Zahlen und Fakten auch ausgewertet werden, sie können weder Bauchgefühl noch Erfahrung ersetzen, wohl jedoch bestätigen.

„Es kommt auf die richtige Fragestellung an“

Immobilien Aktuell wollte vom Immobilien- und Proptec-Spezialisten Marco Hoffman aus Leipzig wissen, wie mittelständische Akteure von Big Data profitieren können.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Die Immobilienbranche ist von mittelständischen Akteuren geprägt. Können diese Unternehmen von Big Data profitieren, oder ist das Thema eher etwas für die großen Konzerne?

Marco Hoffmann (MH): Gerade kleine und mittlere Unternehmen können von den Möglichkeiten aus Big Data profitieren, da sie damit erstmals Zugang zu Informationen erhalten, für die ihre Datenbasis bisher zu klein war oder für deren Gewinnung sonst viele Analysten und Rechercheure notwendig gewesen wären. Es kommt vielmehr auf die richtigen Fragestellungen an. Dabei ist der Mittelstand durchaus im Vorteil, da er oft regional agiert und seine Märkte bereits kennt.

IA: Wie kommen dann lokales Expertenwissen und Big Data zusammen?



Marco Hoffmann

Foto: TeamProQ

MH: Die Plattform geomap ist eine mögliche Darstellung für eine Vielzahl von Daten mit Immobilienbezug. Darüber hinaus kann Big Data aber auch bedeuten, dass aus der

großen Menge der in geomap verfügbaren Informationen, bestimmte Merkmale exportiert und einzelnen Unternehmen zur Verfügung gestellt werden, die dann wiederum den Bezug zu den eigenen Projekten herstellen.

IA: Können Sie das an einem konkreten Beispiel erläutern?

MH: Ein mögliches Anwendungsszenario ist die Bewertung von Chancen, die sich für ein Immobilienportfolio aus den Wanderungssalden und der Mietpreisentwicklung ergeben. Die Plattform geomap erhebt aus kommunalen Daten den Wanderungssaldo und kann in Kombination mit der Mietpreisentwicklung einen Indikator für die Bewertung von Objekten oder Entwicklungsprojekten liefern. Damit wird eine solide Datenbasis für wichtige Entscheidungen wie Kauf, Verkauf, Sanierung oder Neubau geschaffen.



Foto: Verena Brüning

„Nachhaltigkeit ist Leitlinie unseres Handelns“

Warum soll eine Bank ausschließlich nachhaltige Projekte finanzieren? Antworten von Manuel Ehlers vom Bereich nachhaltige Immobilien der Triodos Bank

Berlin-Kreuzberg, Paul-Lincke-Ufer. Restaurant reiht sich an Café, am Landwehrkanal führen Spaziergänger ihren Hund Gassi, und auf der Straße sind auffällig viele junge Menschen unterwegs, von denen die Mehrzahl englisch spricht. Es ist

keine Umgebung, in der man eine Bankfiliale erwarten würde. Und doch findet sich hier der Standort für nachhaltige Immobilien der niederländischen Triodos Bank. In einem Coworking-Space im Hinterhof eines gründerzeitlichen Gewerbekomplexes sitzt

Manuel Ehlers, der den 2016 eröffneten Bereich verantwortet. Dort erklärt der studierte Wirtschaftsingenieur und passionierte Freizeit-Schlagzeuger in der Band „Leather Report“, was das Besondere am Geschäftsmodell seiner Bank ist.

Immobilien Aktuell (IA): Sie verantworten den Bereich nachhaltige Immobilien der Triodos Bank in Berlin. Nun ist Nachhaltigkeit ja ein Modebegriff, der oft ziemlich beliebig verwendet wird. Was verstehen Sie unter Nachhaltigkeit?

Manuel Ehlers (ME): Für uns ist Nachhaltigkeit kein Modewort, sondern Leitlinie unseres Handelns. Grundsätzlich verfolgen wir das Ziel, mit Geld einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft auszuüben. Dieser positive Beitrag kann sozialer, kultureller oder ökologischer Natur sein, wobei die drei Anforderungen in unterschiedlicher Gewichtung erfüllt sein können. In Berlin erleben wir die Dringlichkeit vor allem im sozialen Bereich. Es geht also um günstigen, sozial gerechten Wohnraum in Verbindung mit günstigen Gewerbeflächen wie Künstlerateliers und Werkstätten.

IA: Um das konkret zu machen: Welche Projekte haben Sie bisher finanziert?

ME: Zum Beispiel das Projekt Malzfabrik in Tempelhof-Schöneberg, das von Sozialunternehmen und Künstlern genutzt wird. Die Malzfabrik ist ein Projekt, das eine gute Mischung aufweist und aus sich heraus Strahlkraft entwickelt. Ein anderes Beispiel ist ein Gewerbehof mit Wohnanteil in Wedding, der vor allem an Künstler und Werkstätten vermietet ist. Die Durchschnittsmiete von unter acht Euro pro Quadratmeter soll nach dem Willen des Eigentümers stabil bleiben, obwohl man bei Neuvermietung in dieser Lage ohne weiteres 15 oder 16 Euro erzielen könnte. Das ist deshalb wichtig, weil die Verdrängung von Handwerksbetrieben und Künstlern ein immer größeres Problem darstellt.

IA: Und im Wohnungsbereich?

ME: Dort finanzieren wir zum Beispiel eine junge Genossenschaft, die Freiraumkooperative eG, die in Oranienburg neue Wohnformen mit großen Gemeinschaftsflächen erprobt. Überhaupt finden wir Genossenschaften gut, weil sie günstiges Wohnen ermöglichen und nicht spekulativ sind, während jedes private Eigentum auch spekulativ sein kann.

IA: Aber privates Eigentum bietet doch auch die Möglichkeit, sich ohne spekulativ

tive Absicht ein Heim zu schaffen. Warum unterstützen Sie das nicht?

ME: Ich will Eigentum nicht schlechtreden. Aber wir wollen eben einen positiven Impact für die Gesellschaft erzielen und finanzieren deshalb lieber Formen, die ein Gemeinwohlinteresse verfolgen. Und den größten Hebel für das Gemeinwohl erkennen wir nicht im Eigentum, sondern in gemeinschaftlichen Strukturen.

IA: Das sind Aussagen, die grundsätzlich wohl auch der rot-rot-grüne Berliner Senat unterschreiben würde. Wie zufrieden sind Sie mit dem politischen Umfeld und der Politik des Senats?

ME: Ich habe den Eindruck, dass wir 2017 im Land eine Menge Bewegung gesehen haben. Es gab zum Beispiel beim Berliner Liegenschaftskongress im September die klare Aussage, dass das Land keine Grundstücke mehr verkauft, sondern nur noch Erbbaurechte vergibt. Das soll vorzugsweise in Konzeptvergabe erfolgen, so dass nicht der Preis entscheidet. Das Problem ist, dass das noch nicht mit der Politik der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) synchronisiert ist. Bei der BImA sollten ähnliche Maßgaben gelten, so dass eine wertgetriebene Stadtentwicklung möglich wird.

IA: Was sind die Vorteile des Erbbaurechts?

ME: Beim Erbbaurecht gibt der Eigentümer das Grundstück nicht dauerhaft preis und kann damit eine Nutzungsbindung festschreiben. Nutzerinitiativen haben zudem den Vorteil, dass der Grundstücksanteil wegfällt, so dass der Eigenkapitalanteil geringer wird. Wir haben zum Beispiel in der Seumestraße in Friedrichshain den Ankauf eines Hauses finanziert, das jetzt Teil des Mietshäusersyndikats ist. Dabei kommt ein Erbbaurecht zum Tragen, wobei die Stiftung Edith Maryon als Erbbaurechtsgeberin fungiert.

IA: Nicht nur von Stiftungen, sondern auch von Immobilienunternehmen wünschen Sie sich mehr soziale Verantwortung. Wie realistisch ist das?

ME: Wir beobachten ein gewisses Umdenken, gerade bei denjenigen Unternehmen, die Immobilien langfristig im eigenen Bestand halten. Das ist die Grundlage, um über langfristige Verantwortung nachzudenken. Bei Marktakteuren, die den kurzfristigen Verkauf anstreben und Eigenkapitalgeber im Nacken haben, die eine hohe Rendite erwarten, müssen sich alle anderen Themen unterordnen. Aber ich möchte hier aus den

zehn Leitlinien des ehrbaren Kaufmanns zitieren, die der Verein Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI) formuliert hat: „Der ehrbare Kaufmann unterstützt das Gemeinwohl in der Gesellschaft“, heißt es darin. „Unternehmen sind ein integraler Bestandteil der Zivilgesellschaft.“ Wenn jeder Immobilienunternehmer sich so verhalten würde, dann wäre Nachhaltigkeit selbstverständlich.

IA: Ergäben sich auch neue Kooperationsmöglichkeiten, wenn Immobilienunternehmen ihre Verantwortung in diesem Sinne wahrnehmen würden?

ME: Eine Quartierentwicklung mit genossenschaftlichem, frei finanziertem und öffentlich gefördertem Wohnungsbau könnte ich mir gut vorstellen. Hierzu gehören in den wachsenden Ballungsräumen aber auch Schulen, Kitas und Gewerbe. Ich hätte auch kein Problem damit, wenn Eigentumswohnungen dazu gehören, auch wenn wir diese nicht finanzieren würden. Eine Mischung aus Ateliers, sozialen Nutzungen und kommerziellen Flächen ist gut denkbar und funktioniert im Übrigen in vielen Gewerbehöfen Berlins seit Jahrzehnten. Mit solchen Projekten ist durchaus eine moderate Rendite zu erzielen. Aber das Problem ist, dass die Renditeanforderungen ans Eigenkapital bei vielen Akteuren deutlich zweistellig sind, was sich mit den sozialen Anforderungen nicht vereinbaren lässt. Dahinter steht eine grundsätzliche Frage: Entwickeln wir eine Immobilie, weil wir eine gewisse Renditeerwartung haben, oder gestalten wir Stadtquartiere, weil wir einen

positiven Beitrag zur Stadt leisten wollen? Das sind zwei völlig unterschiedliche Herangehensweisen. Die eine führt zu positivem Impact, guter Architektur und nachhaltig positiver Stadtentwicklung, die andere tendenziell zu schlechter Architektur und unzureichendem Ressourceneinsatz.

IA: Aber die Triodos Bank muss doch auch eine Rendite erzielen?

ME: Natürlich müssen wir profitabel sein. Sozial-ökologische und finanzielle Rendite schließen sich nicht aus. Das ist ein weitverbreiteter Irrglaube. Wir betreiben Bankgeschäft in seiner ganz klassischen Form – das heißt, wir geben die Einlagen unserer Kunden in Form von Krediten an die nachhaltige Realwirtschaft weiter. Jeder Kunde kann nachverfolgen, was er mit seinem Geld bewegt, da wir auf unserer Website jeden Kreditnehmer veröffentlichen.

IA: Was ist Ihre persönliche Motivation, für die Triodos Bank zu arbeiten?

ME: Ich war früher als Projektentwickler bei großen Gesellschaften tätig und kenne den Markt somit auch von der anderen Seite. Dass ich jetzt bei der Triodos Bank arbeite, entspricht meiner Überzeugung, Nachhaltigkeit ganzheitlich zu betrachten. Ich habe jetzt mit Menschen zu tun, die für ihre Idee brennen und für die Rendite kein Selbstzweck ist. Außerdem wohne ich selber mit meiner Familie in einem gemeinschaftlichen Wohnprojekt und kann deshalb bezeugen, wie wertvoll es ist, gemeinschaftlich zu bauen und zu leben. *Interview: Christian Hunziker*

POSITIVER
IMPACT MIT
GUTER
ARCHITEKTUR

Die Triodos Bank

Die Triodos Bank wurde 1980 in den Niederlanden gegründet und ist nach eigenen Angaben mit 672.000 Kunden und einem Geschäftsvolumen von 14 Milliarden Euro Europas führende Nachhaltigkeitsbank. Sie finanziert Projekte beispielsweise aus den Bereichen erneuerbare Energien, Ökolandbau, Bildung, Altenpflege und nachhaltige Immobilien.

Das Kreditportfolio der deutschen Niederlassung mit Sitz in Frankfurt am Main umfasste zum Stichtag 30. Juni 2017 rund 282 Millionen Euro sowie weitere 80 Millionen Euro an offenen Kreditzusagen. Das Kreditvolumen pro Immobilienprojekt beträgt in der Regel zwischen einer und 20 Millionen Euro.



Quelle: Goodman

Vorsorge unabdingbar

Der Logistikmarkt boomt. Goodman baut spekulativ in Großbeeren und appelliert an die Kommunen.

Viele Kunden haben alles – nur keine Zeit. So kurz fasst Christof Prange, Head of Business Development von Goodman Germany, eine der Herausforderungen der Logistikbranche zusammen. „Es lohnt sich spekulativ zu bauen und zu investieren, damit wir kurzfristig reagieren können.“ Genau das hat Goodman getan: 13.500 Quadratmeter entstehen bis März 2018 in Großbeeren. Der Standort habe viele Vorteile: etabliert, nah an der Stadtgrenze, günstig gelegen am Berliner Ring, Regionalbahnhaltstelle. „Gerade mit letzterem gelingt es sehr gut, Menschen zur Anreise zu motivieren. Damit stehen in Großbeeren auch Arbeitskräfte zur Verfügung.“ Genau die werden auch gebraucht in der sehr beschäftigungsintensiven E-Commerce-Branche, die immer weiter wächst.

Es könnte also alles perfekt sein. Aber: „Dieses Areal ist nahezu durchentwickelt, es gibt kaum noch Flächen“, sagt Christof



Christof Prange, Head of Business Development von Goodman Germany
Quelle: Goodman

Prange. Daraus lässt sich schließen, dass die spekulativ gebauten Flächen nicht lange leer bleiben werden. Die Voraussetzungen dafür schafft Goodman: Die neue Immobilie erfüllt alle Umweltstandards der DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen), die für ein Zertifikat in Gold erfor-

derlich sind. Die Logistikfläche kann entweder komplett genutzt oder in 6.550 Quadratmeter große Einheiten untergliedert werden. Sie bietet elektrisch betriebene Ladetore, eine Hallenhöhe von zwölf Metern und eine Mezzanineebene, auf der zusätzliche Büroflächen realisiert werden können. Die Immobilie ist mit einer energieeffizienten LED-Beleuchtung ausgestattet, die über Bewegungsmelder gesteuert wird. „Da wir die Immobilien langfristig im Bestand halten, spielt die Qualität der Ausstattung für uns eine große Rolle, damit wir langfristig Rendite bekommen“, sagt Christof Prange.

Eine aktuelle Studie von Cushman & Wakefield listet die Ergebnisse einer Befragung von Kreditgebern auf. In dem „EMEA Lending Trends Report“ vom Herbst 2017 gehen 62 Prozent der Befragten von wachsenden Kreditbeständen in den kommenden sechs Monaten aus. James Spencer-Jones, Head of EMEA Debt and Structured

Finance von Cushman & Wakefield, sagt: „Wenn wir in die Zukunft blicken, sehen die Kreditgeber die größten Zuwachsraten im Neugeschäft im Bereich Wohnen und Studentenwohnheime, was von 28 Prozent der Befragten hervorgehoben wird. Ein Viertel der Befragten benannte zudem noch den Logistiksektor. Damit rücken diese Assetklassen näher an die traditionell starken Büro- und Handelsimmobilien heran, die weniger als ein Drittel aller Antworten auf sich vereinen konnten. Die Konzentration auf Wohnen und Logistik spiegeln die kurzfristigen Erwartungen von höheren Wachstumsraten und Renditen wider.“

Eine ähnliche Einschätzung liefern die Experten von Colliers International: Der Industrie- und Logistikimmobilienmarkt in Deutschland verzeichnete in den ersten neun Monaten des Jahres 2017 ein Transaktionsvolumen von insgesamt rund 6,2 Milliarden Euro und positionierte sich mit einem Marktanteil von rund 16 Prozent am gesamtgewerblichen deutschen Immobilienmarkt auf dem dritten Platz nach Büro (46 Prozent) und Einzelhandel (20 Prozent). Im Vergleich zum Vorjahr stieg das Investitionsvolumen von Industrie- und Logistikimmobilien von 3,2 Milliarden Euro auf 6,2 Milliarden Euro. „Der deutsche Industrie- und Logistikmarkt ist so dynamisch wie nie zuvor und wird für viele Investoren, die bislang Industrie- und Logistikimmobilien skeptisch gegenüberstanden, immer attraktiver. Dies macht sich auch im starken Anteil am gesamtgewerblichen Immobilienmarkt bemerkbar“, sagt Peter Kunz, Head of Industrial & Logistics bei Colliers International. „Gegenüber dem Vorjahr konnten

Industrie- und Logistikimmobilien ihren Marktanteil von zehn Prozent auf nun 16 Prozent steigern. Investoren sehen der Entwicklung des Onlinehandels langfristig positiv entgegen, da immer mehr Handelskonzerne auf den Online-Zug aufspringen, um ihre Waren im Internet anbieten zu können.“ So wachse das Paketvolumen in Deutschland in bislang ungekannte Dimensionen und in der Folge auch der Bedarf an neuen und am Markt verfügbaren Logistikflächen in Ballungsgebieten. Das wiederum komme den Investoren zugute, die durstig nach neuen Anlagemöglichkeiten seien.

Für den Markt rund um Berlin zeigt sich auch Christof Prange von Goodman optimistisch. „Der Vorteil ist, dass es entlang des Berliner Rings noch verfügbare Flächen gibt.

Rund um München beispielsweise findet man keine so großen Flächen.“ In den Jahren nach 1989 wurden in der Region offensichtlich Gewerbegebiete erschlossen. „Trotzdem darf nicht aufgehört werden, an die Zukunft zu denken“, so der Logistikexperte. Die Kommunen müssten weiter Land zur Verfügung stellen, die Versorgung mit Breitband sowie Anbindungen an öffentliche Verkehrsmittel weiter vorantreiben. „Wenn eine Kommune einem potenziellen Kunden sagt, dass er irgendwann in drei Jahren eine Fläche bekommen kann, dann ist er weg. Bisher hat Berlin immer davon profitiert, dass es vorgesorgt hat.“ Man könne Kommunen nur motivieren, diese Entwicklung weiter zu gehen, alles andere wäre ein großer Fehler.

Ivette Wagner



Großbeeren ist für das Unternehmen Goodman ob seiner Zentralität und der Verfügbarkeit von Arbeitskräften ein idealer Standort.

IHRE IMMOBILIE IN GUTEN HÄNDEN – WERTE ERHALTEN UND STEIGERN

WIR BIETEN IHNEN PROFESSIONELLE IMMOBILIENVERWALTUNG:

- Miethausverwaltung
- Wohnungseigentumsverwaltung
- Baubetreuung / Projektsteuerung

Mit Schwerpunkten im Großraum:

Berlin / Potsdam / Leipzig / Halle / Mitteldeutschland



Telefon + 49 34298 381-888

Telefon + 49 30 2849375-22

service@ottoheil.immobilien

www.ottoheil.immobilien

Beispielhafte Rekordjagd

Büros sind in der Hauptstadt beliebter denn je

Der Berliner Büromarkt eilt von Rekord zu Rekord, er setzt neue Maßstäbe, schießt durch die Decke, übertrifft alle Erwartungen – so oder ähnlich lauteten die Überschriften der großen Maklerhäuser C&W, BNP Paribas Real Estate, Grossmann & Berger oder Colliers und Savills zum Büro- und Investmentmarkt zum Start in das vierte Quartal 2017.

Auch im dritten Quartal 2017 boomte der Berliner Büromarkt, für das Gesamtjahr zeichnete sich ein neuer Rekord ab. Cushman & Wakefield registrierte einen Flächenumsatz von rund 292.000 Quadratmetern für die Monate Juli bis September. Damit wurde das Vorquartal um 72.000 und das erste Quartal sogar um 100.000 Quadratmeter übertroffen. Der bisherige Flächenumsatz 2017 summiert sich auf rund 704.000 Quadratmeter und liegt damit elf Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Im dritten Quartal wurden fünf großflächige Mietverträge ab 10.000 Quadratmetern unterschrieben. Nutzer mit Gesuchen in dieser Größenordnung müssen dabei auf Projektanmietungen oder Eigennutzungen zurückgreifen – sieben der zehn größten Abschlüsse im dritten Quartal fallen in diese Kategorie.

Und noch dazu boomt der Investmentmarkt wie kein anderer, mit einem Transak-

tionsvolumen von knapp sechs Milliarden Euro lässt er nicht nur andere große Investmentstandorte blass aussehen (das zweithöchste Volumen liegt in München mit gut vier Milliarden Euro deutlich niedriger), sondern setzt auch innerhalb des Marktgebiets eine neue Höchstmarke, die mehr als doppelt so hoch wie der langjährige Schnitt ausfällt. Dies ergibt die Analyse von BNP Paribas Real Estate.

„Dabei hat der Markt im dritten Quartal 2017 noch einmal ordentlich Schwung aufgenommen: Zur Jahresmitte lag Frankfurt hauchdünn in Führung. Dank einiger Mega-Abschlüsse, unter ihnen das Sony Center, das für rund 1,1 Milliarden Euro

den Eigentümer wechselte, sorgten allein die letzten drei Monate für rund 53 Prozent des Ergebnisses“, erläutert Jan Dohrwardt, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate GmbH und Berliner Niederlassungsleiter. Der Anteil von Berliner Immobilien, die im Rahmen von Portfoliotransaktionen verkauft wurden, liegt mit rund sieben Prozent auf einem außerordentlich geringen Niveau. Einzeldeals kommen auf mehr als 5,5 Milliarden Euro und hätten damit selbst ohne den Verkauf des Sony Centers einen neuen Rekord vermeldet. Das durchschnittliche Volumen pro Deal ist durch die Vielzahl von Großabschlüssen gestiegen

und beläuft sich derzeit auf über 50 Millionen Euro.

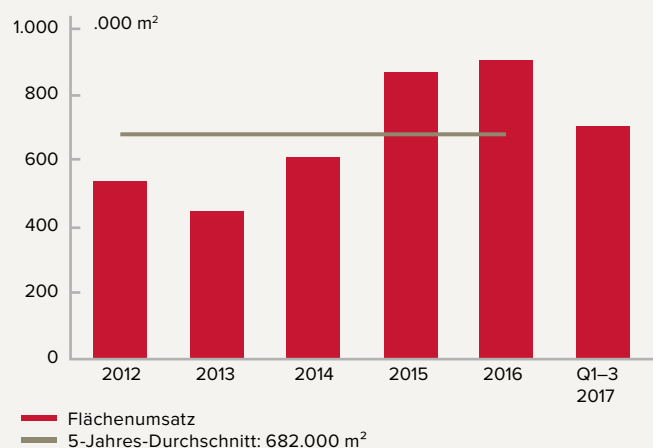
Highlight: Verkauf des Sony Centers

Oxford Properties (Oxford), die Immobiliengesellschaft des Pensionsfonds für kommunale Angestellte in Ontario (Kanada), und die Investmentgesellschaft Madison International Realty (Madison) hatten Anfang Oktober 2017 bei der Trophy-Immobilie Sony Center zugegriffen. Der Gebäudekomplex am Potsdamer Platz mit etwa 112.000 Quadratmetern Nutzfläche wechselte den Besitzer. Für Oxford markiert die Transaktion den Eintritt in den Berliner Markt. Zudem erweitert sie die bestehenden globalen Verbindungen zwischen Oxford und Madison. Verkäufer der Immobilie war der südkoreanische Pensionsfonds NPS.

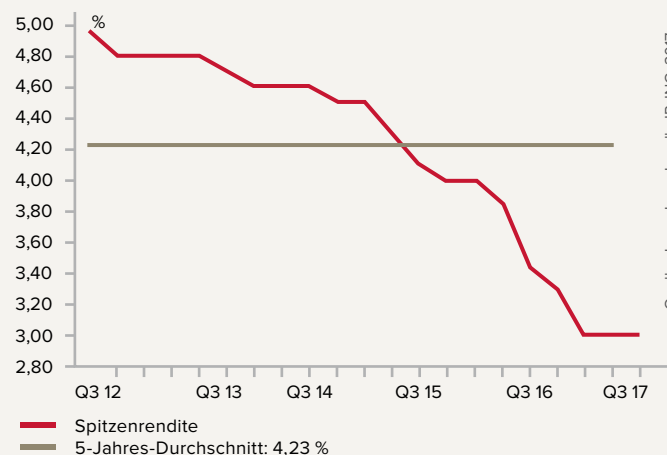
Damit wurde in der Neverending-Story Berlins unter dem Titel „Wem gehört die Stadt?“ ein neues Kapitel aufgeschlagen. Denn erst im Jahr 2010 veräußerte die US-Investmentbank Morgan Stanley den Immobilienkomplex an den südkoreanischen Pensionsfonds NPS für eine nicht näher bezifferte Summe. Noch vier Wochen davor hatte NPS den Deal auf 850 Milliarden Won (etwa 572,6 Millionen Euro) beziffert. Nach der Unterzeichnung des Kaufvertrags in Seoul wurde offiziell kein Preis mehr genannt. Der japanische Unterhaltungskonzern Sony hatte zusammen mit Tishman Speyer den Komplex – Architekt

BERLIN
VERLIERT
MILLIONEN AN
STEUERN

Flächenumsatz



Spitzenrendite



*Der Verkauf des Sony Centers gehört zu den größten Deals des Jahres 2017.
Foto: Hines*

ist übrigens Helmut Jahn (Chicago) – für 1,5 Milliarden Mark (767 Millionen Euro) errichtet, im Jahr 2000 eröffnet und Anfang 2008 für 600 Millionen Euro an den Morgan-Stanley-Fonds veräußert.

Jüngster Megadeal ist der Besitzerwechsel einer weiteren Trophy-Immobilie, dem Upper West am Breitscheidplatz in der Berliner City West, zum österreichischen Beteiligungsunternehmen Signa Prime/René Benko von der Frankfurter RFR Holding in einem Immobilien-Paket für 1,5 Milliarden Euro. Auch das Hochhaus Zoofenster (gleich gegenüber von Upper West) steht offenbar vor einem Verkauf. Nach Informationen von CoStar News UK will Noch-Eigentümer Abu Dhabi Investment Authority (ADIA) etwa 250 Millionen Euro für den (eigentlich vom Eigentümer wegen seiner dubiosen Vorgeschichte ungeliebten) 118 Meter hohen Turm haben. Mit der Käufer-suche ist JLL beauftragt.

Auch wenn generell alle Größenklassen stark gefragt sind, hat das größte Segment ab 100 Millionen Euro das Investment-Ergebnis am meisten befeuert. Insgesamt konnten hier 13 Verträge mit einem Umsatz von fast 3,7 Milliarden Euro registriert werden. Noch nie wurde in dieser Kategorie mehr umgesetzt. Der Finanzsenator des Landes Berlin Matthias Kollatz-Ahnen sieht das Tun der Investoren mit Tränen in den Augen – allein beim Sony Center entgingen dem Land Berlin 66 Millionen Euro an Grunderwerbsteuer, denn alle diese Verkäufe gehen als Share Deals „über die Bühne“: Matthias Kollatz-Ahnen schätzt, dass im Jahr über 100 Millionen Euro Einnahmen so verloren gehen.

Neue Investment-Hotspots rücken in den Fokus

Das Marktgeschehen in den nächst-belebtesten Teilmärkten Peripherie Süd mit zehn Prozent (576 Millionen Euro) und Friedrichshain mit acht Prozent (492 Millionen Euro) wurde in erster Linie durch zwei weitere Großabschlüsse bestimmt. Das ehemalige „Vattenfall-Gebäude“ in der Puschkinallee 52 im Teilmarkt Peripherie Süd erwarb die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) für rund 183 Millionen Euro bereits im ersten Quartal, um dort das Bundeskriminalamt unterzubringen. Auch das „Zalando-Headquarter“ in der Valeska-Gert-Straße im Teilmarkt Friedrichshain



wechselte bereits im ersten Quartal für rund 196 Millionen Euro von UBM Development an Capstone Asset Management. „Diese Investitionen zeigen, dass sich das Quartier rund um die Mercedes-Benz-Arena durch das bereits seit mehr als zehn Jahren laufende Engagement von Anschutz und zahlreichen anderen Projektentwicklern nachhaltig belebt und als Standort etabliert hat“, führt Ulrich Denk aus, Investmentberater und Researcher von Grossmann & Berger.

Netto-Spitzenrenditen noch über drei Prozent

„Angesichts der enormen Nachfrage nach großvolumigen Büro-Objekten hat es uns überrascht, dass die Netto-Spitzenrendite in Berlin nicht bereits unter die Marke von drei Prozent gerutscht ist“, erläutert Ulrich Denk. Gegenüber dem Vorjahresquartal nahm die Netto-Spitzenrendite für Büros um 60 Basispunkte auf 3,10 Prozent ab, die Netto-Spitzenrendite für Geschäfts-

häuser um 30 Basispunkte auf 3,00 Prozent. Internationale Investoren stellten allein fast vier Fünftel der Käufe wie auch den Springer-Neubau.

Rosige Zukunft? Die Weichen werden gestellt

Prognosen unterschiedlicher Researcher wie Scope, gif, Deutsche Hypo und der großen Immobilienberatungsunternehmen sehen positiv für den Berliner Bürostandort in die Zukunft, die Weichen seien gestellt. Die Deutsche Hypo erteilt dem Markt überraschenderweise den „Jahresbestwert für das Immobilienklima“. Der ZIA-Ausschuss Büro meint sogar, bei den sieben Megatrends für die Zukunft „habe Berlin vor allem beim Co-Working schon sehr viel richtig gemacht“, so Stephan Leimbach, Head of Office Leasing JLL und Mitautor der ZIA-Studie. Nachholbedarf gebe es jedoch bei den Rahmenbedingungen, vor allem bei der Erteilung von Baugenehmigungen.

KK

Energiewende im eigenen Haus

Mieterstromprojekte beteiligen auch Mieterhaushalte an der Energiewende. Die GASAG Gruppe hat bereits mehrere Projekte gemeinsam mit der Wohnungswirtschaft realisiert – beispielsweise mit der landeseigenen Wohnungsbaugesellschaft Gewobag.

Die Mieterinnen und Mieter einer Wohnanlage der Wohnungsbaugesellschaft Gewobag können schon seit rund zwei Jahren vom Mieterstrom profitieren. Mieterstrom – das ist lokal erzeugter Strom, der direkt an die Mieter vermarktet wird. Die Energiewende zieht damit in die Innenstädte und bezieht breite Bevölkerungsgruppen ein. Sechs hochmoderne und leistungsfähige Blockheizkraftwerke erzeugen den ökologischen Strom für 837 Wohnungen der Siedlung im Berliner Stadtteil Tegel. Betrieben werden die Energieanlagen von der GASAG Solution Plus, einer 100-prozentigen Tochtergesellschaft der GASAG, welche die Entwicklung individueller Energiekonzepte als ihr Kerngeschäft betreibt.

Antwort auf Klimaziele

Seit mehr als einem Jahrzehnt betreibt die GASAG Gruppe in den Gewobag-Wohnhäusern in der Biedenkopfer Straße, der Egelstraße und der Berliner Straße Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen. Diese Anlagen wurden vor drei Jahren durch effizientere und größere Blockheizkraftwerke ersetzt, die zugleich Wärme und Strom produzieren. Damit waren die technischen Voraussetzungen geschaffen, um der Mieterschaft neben Wärme auch sauberen und kostengünstigen Strom aus dem eigenen Heizungskeller anbieten zu können. Jens Goldmund, Geschäftsführer der Gewobag ED Energie- und

Dienstleistungsgesellschaft, ist von den Vorteilen des Quartier-Stroms überzeugt: „Der Quartierstrom ist eine Antwort auf das politische Leitbild in Zeiten der Energiewende und strenger Klimaziele.“ Schließlich reduziert das Quartier-Strom-Projekt den Ausstoß des klimaschädlichen Gases CO₂ um rund 300 Tonnen jährlich.

Aufwertung der Immobilie

„Viele Vermieter wollen mit umweltschonendem, lokalem Strom ihre Immobilie aufwerten“, erläutert Frank Mattat, Geschäftsführer der GASAG Solution Plus. „Wir können sie dabei nicht nur bei der Finanzierung und dem Betrieb der Anlagen unterstützen, sondern auch bei der Ansprache der Mieter.“ Denn von der erfolgreichen Ansprache der Mieterinnen und Mieter hänge die Wirtschaftlichkeit des Mieterstrommodells direkt ab, so Frank Mattat.

Die GASAG Solution Plus hat die Marketingmaßnahmen der Gewobag deshalb von Anfang an intensiv begleitet. Dazu gehörten persönlich adressierte Mailings, Broschüren und Vor-Ort-Beratungen. Bei Neuvermietungen wird der Quartierstrom den neuen Mietern direkt angeboten. Insgesamt 159 Verträge konnten auf diesem Wege bereits geschlossen werden. Das sind rund 19 Prozent aller Mietparteien.

Vermarktet wird der Strom als Quartier-Strom, einer Marke der Gewobag ED Energie- und Dienstleistungsgesellschaft

mbH, unter der die Gewobag gemeinsam mit unterschiedlichen Contractoren dezentralen Strom vertreibt. Die Gewobag könne ihren Mietern mit dem Quartier-Strom auch preislich ein überaus attraktives Angebot machen, sagt Jens Goldmund. Besonders günstig ist dabei der Quartier-Strom der GASAG Solution Plus, wie ein Vergleich der unterschiedlichen Contactoren zeigt. Grund ist der niedrige monatliche Grundpreis von nur 5,60 Euro. Obendrauf zahlt die GASAG Solution Plus jedem Neukunden einen einmaligen Bonus von 30 Euro. Insgesamt aber liegen die Preise bei allen Quartier-Strom-Projekten der Gewobag deutlich unter dem Grundversorgertarif in Berlin.

Kostenbestandteile entfallen

Möglich wird dies durch einige wirtschaftliche Besonderheiten. So entfallen beim Mieterstrom diverse Kostenbestandteile wie Netzentgelte, netzseitige Umlagen, Stromsteuer und Konzessionsabgaben. Mit dem in diesem Jahr verabschiedeten Mieterstromgesetz hat der Gesetzgeber zudem die rechtlichen Rahmenbedingungen weiter verbessert, damit sich Mieterstrommodelle zunehmend auch für Vermieter rechnen. So wurde im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG 2017) ein Förderanspruch für den direkt gelieferten Strom verankert. Danach erhält der Anlagenbetreiber einen Mieterstromzuschlag, der sich an den im EEG genannten Einspeisevergütungen orientiert.

„Mieterstrom ist ein überaus attraktives Modell“

Frank Mattat, Geschäftsführer der GASAG Solution Plus, spricht im Interview mit IMMOBILIEN AKTUELL über die Vorteile und Perspektiven von Mieterstrommodellen

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Warum sollten sich Vermieter für Mieterstrom entscheiden?

Frank Mattat (FM): Mieterstromprojekte sind zunächst einmal ein hervorragendes Modell, Immobilien aufzuwerten und zugleich einen Beitrag zur Energiewende zu leisten. Aber auch wirtschaftlich ist Mieterstrom für Vermieter durch das Mieterstromgesetz noch interessanter geworden, wenngleich wir hoffen, dass die derzeitige technologische Verengung des Gesetzes auf Photovoltaik in der kommenden Legislaturperiode entfällt. Sinnvolle Energiekonzepte werden damit unnötig erschwert, denn KWK-Anlagen sind beispielsweise eine ideale Ergänzung für Photovoltaik. Insgesamt ist Mieterstrom eine Möglichkeit, um die Energiewende in die Städte zu tragen und fair zu gestalten. Denn damit können nicht mehr nur Eigenheimbesitzer von der eigenen Stromerzeugung profitieren, sondern auch Mehrfamilienhausbesitzer. Vermieter, die sich für Mieterstrom entscheiden, bieten ihren Mietern also einen entscheidenden Mehrwert.

IA: Die GASAG Solution Plus bietet Komplettpakete an, die auch Mieterstrommodelle enthalten. Welche Vorteile bringt das für die Eigentümer?

FM: Mit unseren Angeboten bündeln wir alle Dienstleistungen rund um eine effiziente Energieanlage: von der Konzeptionierung über die Auswahl geeigneter Anlagenkomponenten bis hin zum effizienten Betrieb. Den gewährleisten wir durch ein kontinuierliches Energiemonitoring. Gemeinsam mit unseren Partnern aus der Wohnungswirtschaft vermarkten wir zudem zunehmend den selbst produzierten Strom im Rahmen von Mieterstromprojekten. Gerade die Kombination dieser Elemente ist für die meisten Kunden interessant. Denn um Mieterstromprojekte erfolgreich durchzuführen, ist ein umfassendes Energiemarktwissen notwendig. Alles selbst zu übernehmen, wäre für die Immobilienbesitzer deshalb ineffizient. Abgesehen davon würden sie auch Gefahr



Frank Mattat

Quelle: GASAG

laufen, ihr Gewerbesteuerprivileg aufs Spiel zu setzen.

IA: Welche Wachstumspotenziale sehen Sie für Mieterstromprojekte?

FM: Wir gehen davon aus, dass Mieterstrommodelle im Zuge der Dezentralisierung der Stromversorgung weiter an Bedeutung gewinnen werden. Durch die gesetzliche Förderung von Mieterstrom sind nun auch größere Quartierslösungen möglich. Das Bundeswirtschaftsministerium schätzt das Potenzial auf 3,8 Millionen Wohnungen. Andere Studien, wie das jüngst veröffentlichte gemeinsame Gutachten von Wohnungswirtschaft, Mieterbund und Solarwirtschaft, kommen zu ähnlichen Ergebnissen.

IA: Wie werden die Mieterstromangebote von der Mieterschaft angenommen?

FM: Mieterhaushalte sind grundsätzlich sehr an Mieterstrom interessiert, denn sie profitieren damit von langfristig niedrigen und stabilen Preisen für ökologischen Strom. Bei vielen ist außerdem der Wunsch groß, einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten und unabhängiger vom öffentlichen Stromnetz zu sein. Zugleich schärft die Energieerzeugung vor Ort das Energiebewusstsein, denn die Energieversorgung rückt näher – nicht nur lokal, sondern auch emotional.

Wir haben deshalb bei allen Mieterstromprojekten eine hohe Wechselbereitschaft der Mieterinnen und Mieter festgestellt. In der Gewobag-Wohnanlage in Tegel etwa hatte sich schon nach einem Dreivierteljahr jeder achte Haushalt für das neue Angebot entschieden. Das zeigt: Mieterstrom ist attraktiv – für alle Beteiligten.

Erstes Barceló Berlins kommt in die Europacity

Direkt am Berliner Hauptbahnhof entsteht
ein neues Hotel- und Büroensemble



Nördlich des Berliner Hauptbahnhofs wächst die Europacity heran. Auf einem Areal von über 60 Hektar – also rund 90 Fußballfeldern oder einer Fläche, die zehnmal so groß ist wie der Potsdamer Platz – wird hier ein neuer Stadtteil mit 4.300 Wohnungen für rund 8.600 Menschen entwickelt. Jahrzehntlang lag dieser Teil von Berlin brach, gleich einem Niemandsland zwischen Ost- und Westteil der Stadt, zwischen Lagerhallen und Containerschiffen. Nun entsteht innerhalb der nächsten zehn Jahre ein lebendiges Stadtviertel in innerstädtischer Wasserlage, das – ganz im Sinne der Berliner Mischung – aus Wohn- und Bürogebäuden, Gewerbeflächen, öffentlichen Straßen und Plätzen besteht.

Im Geschäftsviertel

Vorreiter der Entwicklung sind die beiden Projekte auf den Baufeldern MK I und MK II, die direkt am Hauptbahnhof liegen und auf denen bereits kräftig gebaut wird. Schließlich soll hier bis Ende 2019 ein von den Projektentwicklern HG Immobilien sowie OVG Real Estate gemeinsam geplantes und anschließend in jeweils eigener Verantwortung errichtetes Ensemble aus zwei Gebäudeteilen entstehen, die sich eine gemeinsame Gründung teilen. Die HG IMMOBILIEN Objektgesellschaft von Valentin Helou hatte das Grundstück bereits 2011 erworben. Für ihn sind die Vorteile des Standorts klar: „Das Grundstück liegt gleich an mehreren Verkehrsachsen, wobei die Invalidenstraße die Ost-West-Verbindung markiert, der Tiergartentunnel die Nord-Süd-Verbindung und der direkt benachbarte Hauptbahnhof den wichtigsten Kreuzungspunkt für den Schienenverkehr in Berlin. Zugleich sind es von hier aus nur wenige hundert Meter bis in das Regierungsviertel, und es befindet sich direkt am Rand der Europacity, die sich zunehmend zu einem wichtigen Geschäftszentrum für international bekannte Unternehmen wie TOTAL, PwC und KPMG entwickelt.“

Auf dem Baufeld MK II plant Valentin Helou den Bau eines Hotelgebäudes in Eigenregie, während der Grundstücksteil MK I bereits 2014 mit umfangreichen städtebau-

lichen Vorplanungen an die OVG Real Estate veräußert wurde. Beide Partner entwickeln seitdem das Grundstück gemeinschaftlich weiter, wobei die Bauvorhaben jeweils in eigener Verantwortung errichtet werden. Die OVG will hier unter dem Namen „Grand Central Berlin“ ein intelligentes Bürogebäude mit modernster Technik und rund 22.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche errichten, das mit dem Hotel architektonisch ein Ensemble bildet. Die Bauarbeiten haben bereits begonnen: Im Sommer 2017 fiel der Startschuss für die gemeinsamen Tiefbauarbeiten.

Valentin Helou hat für seinen neuen Hotelstandort ebenfalls konkrete Pläne. Bereits 2015 verpachtete er das geplante Vier-Sterne-Hotel an die spanische Hotelkette Barceló, die über 100 Hotels in verschiedenen Ländern betreibt und nun auf dem deutschen Markt expandiert.

Nach einem Haus in Hamburg ist das Barceló Berlin der zweite Betrieb des familiengeführten Unternehmens in der Bundesrepublik und der erste in der Hauptstadt. Bewusst will sich das Projekt, dessen moderne und urbane Fassadengestaltung von Bolwin

Wulf Architekten stammt, von der Architektur der Umgebung abheben. Für die Innengestaltung und die Kubatur des Hotels zeichnet das ebenfalls renommierte Architekturbüro Aukett + Heese verantwortlich. Die derzeitige Planung sieht 283 Doppelzimmer und Suiten mit überdurchschnittlichen Raumhöhen von bis zu drei Metern vor.

Suiten mit Blick

Im Staffelgeschoss in der neunten Etage entstehen 30 Meter über dem Boden der Invalidenstraße geräumige Suiten mit Blick über die Mitte Berlins. Das Konferenzzentrum im ersten Geschoss und der Gastronomie- und Barbereich mit offener Lobby im Erdgeschoss werden besonders großzügig und hell gestaltet. „Mit dem offenen Bar- und Gastronomiebereich im Erdgeschoss des Hotels sorgen wir außerdem für einen zusätzlichen kulinarischen Anlaufpunkt in der Europacity,“ so Valentin Helou.

David Eckel

ANBINDUNG
ALS VORTEIL
DES
STANDORTES

Will sich abheben: das neue Barceló am Hauptbahnhof.
Visualisierung: Bolwin Wulf Architekten

Immer zur richtigen Zeit

Jakob Mähren hat ein Näschen fürs richtige Timing. Deshalb lohnt sich ein Blick auf die Ankaufs- und Verkaufspolitik seiner Mähren AG.

Wenn es um spektakuläre Transaktionen von Wohnimmobilien in Berlin und Mitteldeutschland geht, hat nicht selten die in der Hauptstadt ansässige Mähren AG ihre Hände im Spiel. In der Hauptstadt verkaufte sie im Herbst ein Portfolio von weit über tausend Wohnungen an ADO Properties, und in Mitteldeutschland machte sie mit der Veräußerung von rund 600 Einheiten in Magdeburg, Halle (Saale) und Leipzig an Brack Capital von sich reden. „Wir haben die aktuell sehr günstige Marktsituation für Verkäufe genutzt, um unsere Liquiditätsbasis für neue Ankaufsvorhaben im großen Stil signifikant zu stärken“, sagt dazu Firmengründer und CEO Jakob Mähren.

Das klingt ehrgeizig. Und ehrgeizig ist Jakob Mähren ohne Zweifel. Jedenfalls ließ er sich nicht viel Zeit, um ins Immobiliengeschäft einzusteigen: Kurz nach der Jahrtausendwende – da war er zarte 19 Jahre alt – erwarb er mit dem Geld, das er sich in der Endphase des Neuen Markts verdient



Foto: Mähren AG/Richard Bejick

hatte, seine ersten Berliner Wohnimmobilien. Damit legte er die Grundlage für ein Unternehmen, das im Jahr 2017 rund 300 Millionen Euro in Immobilien investierte.

Verkauf zum Höchstpreis

Bemerkenswert ist allerdings weniger die schiere Größe des 2002 gegründeten Unternehmens – gut 1.500 Wohneinheiten bilden das Portfolio der (nicht börsennotierten) Mähren AG – als vielmehr die Souveränität, mit welcher der Firmengründer bisher auf den Wellen des Immobilienmarkts surfte. Ein erstes Mal im großen Stil als Verkäufer tätig wurde Jakob Mähren 2007 – also ziemlich genau zu dem Zeitpunkt, zu dem die Preise ihren Höhepunkt erreicht hatten, um anschließend in den Wirren der Lehman-Pleite und der weltweiten Finanzmarktkrise in den Keller zu rauschen. In der Folge nutzte Mähren die günstigen Einstiegspreise, um wieder als Käufer auf den Plan zu treten. Dabei konzentrierte er sich auf damals noch günstige Berliner Innenstadtlagen wie Neukölln und Wedding – also genau diejenigen Lagen, die

anschließend die stärkste Preissteigerung erlebten.

Ende 2014 wechselte Jakob Mähren wieder auf die Verkäuferseite und trennte sich von einem Portfolio von 835 Wohnungen. Mit dem Verkaufserlös erweiterte er den Aktionsradius: Hatte er sich zuvor ganz auf Berlin konzentriert, nahm er jetzt auch aufstrebende Städte in Mitteldeutschland wie Magdeburg, Leipzig, Dresden und Halle (Saale) in den Blick. Dabei übernahm er diejenigen Wohnhäuser, die er jetzt unter Vermittlung von Engel & Völkers Investment Consulting an Brack Capital verkaufte.

Hat Jakob Mähren etwa den Glauben an die mitteldeutschen Standorte verloren? Das nicht, versichert der immer noch junge Firmenchef. Aber er nutzt die stark gestiegenen Preise, um Kasse zu machen. Erworben hatte er die Objekte nach eigenen Angaben zum 13- bis 15-fachen der jährlichen Mieteinnahmen; der jetzige Verkaufspreis liegt oberhalb des 20-fachen. „Dass die Preise so schnell steigen würden“, räumt er ein, „habe ich nicht vermutet.“ Dabei bezweifelt er, dass die Preise sich auf dem jetzigen Niveau halten werden.

GLAUBEN
AN MARKT
NICHT
VERLOREN



Berlin: In seinem Heimatmarkt Berlin kaufte die Mähren AG auf der Rostocker Straße und der Sonnenallee.



„In Halle (Saale) und Magdeburg sehe ich die Preise nicht auf Dauer oberhalb des 20-fachen“, sagt er. Denn die Nachfrage der Mieter sei in diesen Städten nicht so groß wie in Leipzig und besonders in Berlin.

Auch in der Hauptstadt haben die hohen Preise Jakob Mähren in diesem Jahr dazu

motiviert, über 1.000 Wohnungen zu veräußern – in diesem Fall an ADO Properties. „Zu den Eckdaten, zu denen ich verkaufe, würde ich nicht kaufen“, kommentiert er dies und klingt dabei selber erstaunt über die Erlöse, die er bei den Verkäufen erzielen konnte. Allerdings betont er, dass sich der Kauf für

einen Investor mit anderer Strategie trotzdem rechnen könne. Jakob Mähren selber versteht sich als Bestandshalter und strebt – von Ausnahmen wie dem mitteldeutschen Portfolio abgesehen – eine Haltedauer von mindestens fünf Jahren an.

Was aber macht Jakob Mähren nun mit dem Geld aus den Verkäufen? Ganz einfach: Er investiert es neu. So hat er zum Beispiel vor kurzem auf der Elbinsel Werder in Magdeburg von einem Berliner Privatinvestor ein viergeschossiges Mehrfamilienhaus mit 14 Wohneinheiten erworben. Damit habe die Mähren AG „die Gelegenheit genutzt, ein nachhaltiges Investment an einem gefragten Wohnstandort für eine attraktive Rendite zu tätigen“, sagt Annett Lorenz-Kürbis, Leiterin der Magdeburger AENGEVELT-Niederlassung, die die Transaktion vermittelt hat. Grundsätzlich ist Jakob Mähren auch an Objekten interessiert, die für andere Investoren zu kompliziert sind, weil zum Beispiel die Unterlagen nicht vollständig vorliegen oder das Gebäude von Hausschwamm befallen ist. Positiv wirke sich zudem aus, dass sein Unternehmen über ein gutes Netzwerk bei Maklern verfüge, so der Unternehmer. Und weil er sich als „fairer Geschäftspartner“ erwiesen habe, der eine „professionelle, unkomplizierte Abwicklung“ garantiere, würden Eigentümer gern an die Mähren AG



Magdeburg: Auf der Elbinsel Werder nahe dem Zentrum kaufte die Mähren AG ein vollvermietetes viergeschossiges Mehrfamilienhaus. Die 1900 errichtete und 1999 umfassend sanierte und modernisierte Immobilie verfügt über etwa 930 Quadratmeter Wohnfläche sowie acht Pkw-Stellplätze.

Quelle: Mähren AG



verkaufen. Dabei hängt die genaue Investitionsstrategie vom Standort ab. In Berlin kauft Jakob Mähren Wohnimmobilien in der gesamten Stadt – und auch in Umlandgemeinden. In Leipzig kommt ebenfalls fast jeder Stadtteil in Frage. Zurückhaltender ist er in Halle und Magdeburg: Dort konzentriert er sich auf die Innenstadt, da „das Vermieten nicht so einfach ist wie in Berlin“.

Jetzt auch Gewerbeimmobilien

Darüber hinaus hat sich der Berliner Unternehmer ein neues Geschäftsfeld erschlossen: Erstmals erwarb er eine rein gewerblich genutzte Immobilie. Das in einem Off-Market-Deal übernommene Objekt in der Nähe des Kurfürstendamms zeichnet sich durch relativ niedrige Bestandsmieten aus, die bei der Erneuerung der Mietverträge erheblichen Spielraum nach oben bieten. „Gewerbeflächen sind stark gefragt“, begründet Jakob Mähren die Ausweitung seiner Aktivitäten. Zudem hätten Gewerbeimmobilien den Vorteil, politisch weniger stark reglementiert zu sein als Wohnimmobilien. Folgerichtig ist er auf der Suche nach weiteren Gewerbeobjekten in Berlin und

möglicherweise auch in Leipzig, nicht aber in anderen mitteldeutschen Städten. Und noch ein drittes Standbein ist dazu gekommen: Mit einem sechsstelligen Euro-Betrag hat sich die Mähren AG an einem Startup beteiligt, das im Co-Living-Geschäft tätig ist. Die Projects XYZ GmbH mietet Wohnflächen an, um die einzelnen Zimmer dann möbliert und voll ausgestattet an Young Professionals weiterzuvermieten. Diese sollen sich als Teil einer Community verstehen und entsprechend bereit sein, höhere Mieten zu akzeptieren. Projects XYZ tritt damit in Konkurrenz zu Medici Living, einem bereits etablierten Anbieter solcher Co-Living-Modelle. „Den Eigentümern bietet das Konzept eine langfristige und hochwertige Flächenauslastung“, nennt Jakob Mähren den Vorteil. „Und die Plattformnutzer profitieren von einem komfortablen und sehr flexiblen Wohnungsservice.“ Doch das ist noch nicht alles: Auch im hergebrachten Tätigkeitsfeld als Wohnungsinvestor will Jakob Mähren weiter wachsen. Dafür hat er Städte mit mindestens 100.000 Einwohnern und positiver demografischer Entwicklung im Blick – und zwar bundesweit.

Christian Hunziker



Bau GmbH

MAZ Bau GmbH | Berliner Straße 100 | 13189 Berlin
Tel.: 030 6630 5389 | Fax 030 6630 5390 | E-Mail: info@maz-bau.de

www.maz-bau.de



SPEZIALGEBIET: ROHBAU

HAUPTSÄCHLICH AUSGEFÜHRTE GEWERKE:

- **Stahlbetonarbeiten aller Art**
(Rohbau)
- **Keller**
(auch WU-Keller in Sandwichbauweise/
weiße Wanne)
- **Putz- und Estricharbeiten**

Unsere Investition in die Zukunft:

4 Auszubildende als Stahlbetonbauer
und Maurer

MAZ Bau GmbH ist ein mittelständisches Bauunternehmen mit mehrjähriger Erfahrung und hat sich auf den Rohbau und den erweiterten Rohbau von Gebäuden spezialisiert. Unsere Bauvorhaben befinden sich hauptsächlich in den Regionen Berlin und Brandenburg. Wir sind tätig im Wohnungsbau, Industrie- und Hallenbau und bei der Errichtung öffentlicher Bauwerke.



FACHGEMEINSCHAFT BAU
BERLIN UND BRANDENBURG e.V.



Das Comeback des offenen Fonds

Fondsgesellschaften haben in letzter Zeit mehrere offene Immobilienfonds aufgelegt. Geld von Anlegern finden sie leicht – doch die Suche nach passenden Immobilien ist eine Herausforderung.



Das World Trade Center in Dresden ging 2017 zu großen Teilen an einen offenen Immobilienfonds von Deka.

Foto: POLIS Immobilien AG

CASH STOP
FAST
SCHON
NORMALITÄT

Swiss Life Living + Working heißt das Produkt, mit dem die Swiss Life Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) in diesem Jahr in den Vertrieb gegangen ist. Es handelt sich um einen offenen Immobilienfonds, der Geld von Privatanlegern einsammelt und dieses europaweit in Immobilien der Nutzungsarten Gesundheit und Wohnen (Living) sowie Büro und Einzelhandel (Working) investiert. Von einem „wichtigen Schritt“ spricht Ingo Hartlief, Sprecher der Geschäftsführung der Swiss Life KVG, „da wir hiermit in das Privatkundensegment eintreten“.

Doch Moment mal. War da nicht etwas mit offenen Immobilienfonds? In der Tat: Dieses Produkt litt in ganz besonderer Weise unter der Finanzmarktkrise, die im Gefolge der Lehman-Pleite 2008 die Weltwirtschaft erschütterte. Denn innerhalb kurzer Zeit gaben viele Anleger, die ihr Geld in offe-

ne Fonds gesteckt hatten, ihre Anteile an die Fondsgesellschaft zurück und brachten diese damit in größte Nöte. Denn da sich die Immobilien nicht so schnell verkaufen ließen – und schon gar nicht in einem fallenden Markt –, hatten die Gesellschaften nicht ausreichend Liquidität, um die Rückgabewünsche zu erfüllen. Die Folge war, dass die offenen Fonds geschlossen werden mussten – sprich: Die Rücknahme von Anteilen wurde ausgesetzt. Noch heute steckt deshalb Anlegergeld in einst sehr beliebten Fonds wie dem SEB ImmoInvest und dem CS EuroReal fest.

Annahmeregrenzung für gute Rendite

Geradezu paradox wirkt es, dass diejenigen Fonds, die sich am Markt halten konn-

ten oder neu aufgelegt worden sind, heute mit dem umgekehrten Problem zu kämpfen haben: Sie ziehen so viel Kapital von Anlegern an, dass sie dieses kaum investieren können. Laut dem Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) flossen in den ersten acht Monaten des Jahres 2017 3,4 Milliarden Euro in offene Immobilienfonds. „Genau wie institutionelle Anleger wollen auch Privatinvestoren derzeit verstärkt in Immobilien investieren“, begründet Michael Schneider, Geschäftsführer der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft, diese Entwicklung.

Erstaunlich ist dieser hohe Mittelzufluss, da zahlreiche Fonds zeitweise gar keine neuen Gelder annehmen. Das gilt zum Beispiel für den Leading Cities Invest, den die KanAm Grund Kapitalverwaltungsgesellschaft 2013 aufgelegt hat. Nachdem die Fondsmanager im Sommer 2017 mit dem Bürogebäude Nerviens 85 in Brüssel das zwölfte Objekt für den Fonds erworben hatten, verkündeten sie erst einmal einen Cash Stop. Neues Geld akzeptierten sie erst im

September 2017 wieder mit der Begründung, die Akquisition von zwei neuen Objekten sei in Vorbereitung. Hintergrund dieser Maßnahme: Ohne Annahmeregrenzung würde die Liquiditätsquote steigen – und das wäre abträglich für die Rendite, da es für liquide Mittel derzeit fast keine Zinsen gibt.

Eine andere Politik verfolgt die Commerz Real mit ihrem Flaggschiff, dem seit 45 Jahren existierenden Fonds hausInvest. „Unser oberstes Ziel ist es, den Fonds immer offen zu lassen“, sagt Gerd Johannsen, Pressesprecher von Commerz Real. Nach seinen Worten fließen jeden Monat rund 100 Millionen Euro Anlegergelder in den Fonds. Diese investieren die Fondsmanager beispiels-

weise in die Modernisierung bestehender Fondsobjekte. Denn wie alle Investoren stehen sie in der derzeitigen Boomphase des Immobilienmarkts vor dem Problem, überhaupt attraktive Immobilien zu vertretbaren Preisen zu finden, die sie für den Fonds erwerben können.

Wie akut dieses Problem ist, stellte Commerz Real bei der Vorbereitung seines eigentlich 2017 geplanten Wohnimmobilienfonds fest. „Wir waren uns nicht mehr sicher, ob wir den Fonds mit Immobilien gefüllt bekommen hätten“, begründet Gerd Johannsen, warum das Unternehmen letztlich auf die Auflage des Fonds verzichtet hat.

Invest in geförderte Wohnungen

Erfolgreicher ist die Hamburger Fondsgesellschaft Union Investment, die in diesem Jahr gemeinsam mit dem Wohnimmobilienspezialisten ZBI den Fonds Unilmmo: Wohnen ZBI auf den Markt gebracht hat. Dabei handelt es sich um das erste Privatanleger-Produkt, mit dem die Hamburger ausschließlich in Wohnimmobilien investieren – und das gleich in großem Stil: Bereits in der ersten Zeichnungsphase wurden 620 Millionen Euro eingesammelt und zum großen Teil auch schon investiert, unter anderem in Wohnanlagen in Sachsen, Sachsen-Anhalt (Dessau; siehe Seite 26) und Nordrhein-Westfalen.

Ein weiterer Wohnimmobilienfonds könnte demnächst hinzukommen. Die Hamburger Lloyd Fonds AG bereitet einen offenen Fonds vor, der in öffentlich geförderte Wohnungen investiert. Bemerkenswert daran ist, dass Lloyd Fonds dafür ursprünglich das Vehikel einer Aktiengesellschaft vorsah. Das habe sich aber nicht realisieren lassen, sagt der Vorstandsvorsitzende Torsten Teichert. Denn das Feedback des Marktes habe gezeigt, „dass deutsche Investoren die Struktur einer Immobilien-AG nicht mögen und ausländische Investoren sich nicht mit einer Rendite von drei bis vier Prozent zufriedengeben“. Der jetzt geplante Fonds wird Torsten Teichert zufolge sowohl in Neubauten als auch in Bestandsimmobilien investieren.

Zu hohe Renditeerwartung dürfen Anleger bei offenen Immobilienfonds im Übrigen nicht haben: Nach Angaben der Ratingagentur Scope schütteten die offenen Immobilienfonds 2016 im Durchschnitt 2,4 Prozent an die Anleger aus.



Dieses Bürogebäude in Amsterdam wurde für den Swiss Life Living + Working erworben.
Quelle: Swiss Life KVG/Axel Stephan Fotodesign

Christian Hunziker

„Der Markt ist in einer Hochpreisphase“

Offene Immobilienfonds müssen in der jetzigen Marktphase sehr selektiv ankaufen. Diese These vertritt Sonja Knorr, Analystin bei der Berliner Ratingagentur Scope Analysis.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Vor einigen Jahren schien der offene Immobilienfonds so gut wie tot zu sein. Täuscht der Eindruck, dass er jetzt wieder quicklebendig ist?

Sonja Knorr (SK): Tatsächlich kommen neue Fonds auf den Markt, und die bestehenden Produkte verzeichnen so große Mittelzuflüsse, dass die Fondsgesellschaften diese zum Teil einschränken müssen. Denn sie stehen vor der Herausforderung, genügend Immobilien zu finden, die ihren Anlagekriterien entsprechen.

IA: Welche Immobilienarten suchen denn die Fonds?

SK: Vielfach sind es die klassischen Core-Assets, also erstklassige Büroimmobilien, Shoppingcenter und zunehmend auch Hotels. Weil aber in diesem Segment ein großer Konkurrenzdruck herrscht, kommt es zu Ausweichtendenzen, was Lage und Immobilientypus betrifft. Auch Fonds gehen jetzt in B-Städte und akzeptieren Immobilien, die einen gewissen Leerstand aufweisen.

IA: Die Preise sind seit Jahren gestiegen. Laufen die Fonds da nicht Gefahr, zu überbeurteilten Preisen einzukaufen?

SK: Natürlich ist der Markt in einer Hochpreisphase. Die Frage ist, wie gut ein Portfolio das abfedern kann. Die Werte von Objekten, die schon länger zum Portfolio gehören, werden nur langsam hochgezogen, da deutsche Bewerter – anders als ihre angelsächsischen Kollegen – auf die nachhaltig erzielbaren Werte abstellen und Schwankungen so weniger stark abgebildet werden. Die neuen Fonds müssen in der Tat sehr selektiv ankaufen, um für einen möglichen Wertverlust Vorsorge zu treffen. Bei Büroimmobilien zum Beispiel sind langfristige Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern von Vorteil. Und bei Wohnimmobilien geht es darum, einen Mehrwert zu generieren, also zum Beispiel sie energetisch zu sanieren oder Dachgeschosse auszubauen.



Analystin Sonja Knorr

Quelle: Scope

IA: Könnte es nicht trotzdem sein, dass gerade die neuen Fonds bei einer Abschwächung des Marktes in ernsthafte Schwierigkeiten kommen?

SK: Auszuschließen ist nichts. Die neuen gesetzlichen Regelungen haben das Produkt zwar krisenfester, aber nicht krisensicher gemacht. Auch wenn Neuanleger ihre Anteile jetzt mindestens 24 Monate halten und die Anteilsrückgabe ein Jahr im Voraus ankündigen müssen, bleibt der grundsätzliche Widerspruch bestehen, dass die Immobilie ein langfristiges Anlageprodukt ist, während Anleger mittelfristig über ihr Geld verfügen wollen. Zudem haben die älteren Fonds ja auch Bestandskunden, die Anteile von bis zu 30.000 Euro pro Halbjahr an die Fondsgesellschaft zurückgeben können. Weil sich Immobilien nun einmal nicht so schnell verkaufen lassen, kann es durchaus sein, dass die Schließung eines

Fonds wieder einmal ein adäquates Mittel sein wird, um die Anleger zu schützen.

IA: Apropos Schließung: Wie heftig hat es eigentlich die Anleger der offenen Immobilienfonds getroffen, die nach der letzten Krise geschlossen wurden?

SK: Das ist von Fonds zu Fonds unterschiedlich. Tendenziell haben vor allem diejenigen Anleger hohe Verluste gemacht, deren Fonds ihr Immobilienportfolio in der Hochpreisphase des Marktes aufgebaut haben und zu Beginn der Abwicklungsphase Immobilien zu niedrigen Preisen verkauft haben, während diejenigen Fonds, die mehr Zeit für die Abwicklung hatten, vom Aufschwung des Markts profitiert haben. Genauer werden wir wissen, wenn wir unsere aktuell in Erstellung befindliche Studie zu diesem Thema abgeschlossen haben.

Interview: Christian Hunziker

Unscharfes Herzstück

Experten wie Ernst Wilhelm, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht in der Kanzlei HFK Rechtsanwälte LLP, kritisieren das Anordnungsrecht und die Tatsache, dass verschiedene Aspekte gar nicht angefasst wurden.

Berlin ist nicht zu stoppen: Auch für 2018 rechnen die Experten mit einem weiteren Bauboom in der Hauptstadt. Die Metropole ist ein Spiegel der Gesellschaft: neben den vielen Verkaufs- und Erstellungsrekorden, aber ebenso in der gesellschaftlichen Diskussion über zu hohe Mieten. Auch rechtlich gibt es einige Änderungen. **IMMOBILIEN AKTUELL** sprach darüber mit Ernst Wilhelm, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht und Leiter des Berliner Standortes der Kanzlei HFK Rechtsanwälte LLP.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Das Bauvertragsrecht war sehr veraltet. Seit 1. Januar 2018 gelten nun Änderungen. Wie beurteilen Sie diese?

Ernst Wilhelm (EW): Die Neuerungen sind nur zum Teil gelungen. Zu kritisieren ist, dass das Herzstück der Reform, das Anordnungsrecht, von den Begrifflichkeiten, dem Prozedere und den Rechtsfolgen unscharf beziehungsweise unpraktikabel ausgestaltet wurde. Des Weiteren bemängelte ich, dass bestimmte Themen des privaten Baurechts, die dringend einer gesetzlichen Klärung bedurft hätten, nicht angepackt worden sind, etwa die unterschiedlichen Rechtsfolgen verschiedener Kündigungstatbestände oder Mängelrechte vor Abnahme oder die Bauzeitverlängerungsthematik.

IA: Können Sie die wichtigsten Änderungen kurz zusammenfassen?

EW: In das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) wurde erstmals der Bauvertrag als eigener Vertragstypus in der Gruppe der Werkverträge aufgenommen und geregelt. Neu ist das Anordnungsrecht. Es wird unterschieden zwischen Änderungen innerhalb des vereinbarten Leistungsumfanges zur Erreichung des werkvertraglichen Erfolges (§ 650 b (1) Nr. 2 BGB) und Änderungen des vereinbarten Werkerfolges selbst (§ 650 b (1) Nr. 1 BGB). Bei den Änderungen des Werkerfolges besteht nach dem Gesetz kein Befolgungszwang, bei den Änderungen, die zur Erreichung des vereinbarten Werkerfolges notwendig sind, besteht grundsätzlich Befolgungspflicht. Zwischen dem Änderungs-

begehren des Bauherrn und der Anordnung zur Ausführung ist ein Prozedere vorgegeben, welches maximal 30 Tage dauert. In der Zeit ist der Unternehmer gehalten, ein Angebot über die Kosten zu legen, über das möglichst Einvernehmen zu erzielen ist. Die Nachtragshöhe bestimmt sich nach den tatsächlich erforderlichen Kosten. Wird kein Einvernehmen erzielt, kann der Besteller die Ausführung der Leistung anordnen, der Unternehmer 80 Prozent der Vergütung seines Angebotes als vorläufigen Abschlag ausbezahlt verlangen.

IA: Herzstück der Reform ist ein Anordnungsrecht des Bestellers. Welches Ziel verfolgt dieses Gesetz, und wie sinnvoll ist es?

EW: Die Reform will zwischen dem Wunsch des Bestellers nach Änderungsmöglichkeiten und dem Interesse des Unternehmers an Vergütungssicherheit für solche Nachtragsleistungen ausgleichen. Das Vergütungsinteresse des Auftragnehmers wird durch das 30tägige Verfahren zwischen Änderungswunsch und verbindlicher Anordnung zu wahren versucht.

Dieses Ziel ist nur zum Teil erreicht worden. Die 30 Tage werden zu lange sein, vor allem wenn die Baustelle terminlich auf dem kritischen Weg liegt. Die 80-Prozent-Regelung für vorläufige Abschläge auf strittige Nachtragsangebote wird auch Generalunternehmer erheblich belasten. Ob das zur schnellen Lösung von Konflikten angedachte einstweilige Verfügungsverfahren vor Baukammern greifen wird, bleibt abzuwarten. Vielfach sind die Probleme zu komplex, als dass sie in einem Eilverfahren plausibel und einigermaßen rechtssicher beurteilt werden könnten.

IA: Gibt es weitere Neuerungen?

EW: Eine Zielfindungsphase beim Architektenvertrag, in der die Planungsziele geklärt und eine erste Kosteneinschätzung abgegeben wird. Danach können sich beide Seiten vom Vertrag lösen. Ebenfalls neu ist ein Verbraucherbauvertragsrecht. Zentral sind darin Vorgaben für die Baubeschreibung (§ 2, Art. 249 EG BGB).

IA: Werden durch die Modifikationen des Gesetzes die Bearbeitungszeiten kürzer?

EW: Nein, die Errichtungszeiten werden die gleichen bleiben. Das Problem der schleppenden Großbauvorhaben besteht nicht in einer unvollständigen Gesetzeslage, sondern in einer nicht ausgereiften Planung vor der baulichen Ausführung und in zu niedrigen Kostenbewertungen öffentlicher Bauvorhaben aus politischen Gründen.

IA: Spezielle Baukammern sollen nun an den Landgerichten eingerichtet werden, um schleppende Prozesse zu beschleunigen. Welche Aufgaben übernehmen diese neuen Institutionen, und wie sinnvoll sind sie?

EW: Die Baukammern sollen in Eilverfahren Streitigkeiten über Nachträge, sowohl dem Grunde als auch der Höhe nach, klären. Dabei wird es in der Praxis vornehmlich um die 80 Prozent als vorläufigen Abschlag für streitige Nachträge gehen. Diese Verfahren sollen dem Unternehmer Liquidität verschaffen. Allerdings sind die Gerichte an die (Zahlungs)Anträge nicht gebunden (§ 938 (1) ZPO). Das kann dazu führen, dass ein klagendes Unternehmen nicht die beantragte Liquidität, sondern unter Umständen nur eine Bürgschaft als Sicherheit für den streitigen Vergütungsanspruch erhalten wird. Problematisch ist zudem, dass die Entscheidungen ohne Sicherheitsleistung vollstreckbar sind. Wenn zur Vermeidung dieses Insolvenzrisikos die Verurteilung zu einer (vorläufigen) Zahlung von der Stellung einer Sicherheit abhängig gemacht wird, kann sich dies für den klagenden Unternehmer bei Gesamtbetrachtung als nicht mehr wirtschaftlich darstellen.

IA: Was erwarten Sie an dieser Stelle?

EW: Ich denke, dass die einstweiligen Verfügungsverfahren gar nicht so häufig zur Lösung von Konflikten gewählt werden. Damit wird das Ziel, ein gerichtliches Tool zur schnellen Konfliktklärung am Bau zu etablieren, wohl nicht erreicht. Wir empfehlen deshalb nach wie vor, auf außergerichtliche und interdisziplinäre Streitlösungsmodelle für die Bauabwicklung zurückzugreifen.

Veranstaltungen 2018

1. HALBJAHR 2018

IMMOBLIENGESPRÄCHE

4. UND 5. BERLINER IMMOBLIENGESPRÄCH KW 7 und 23

1. POTSDAMER IMMOBLIENGESPRÄCH 1. März

11. HALLENER IMMOBLIENGESPRÄCH KW 11

15. THÜRINGER IMMOBLIENGESPRÄCH ERFURT 13. März

11. LEIPZIGER IMMOBLIENGESPRÄCH KW 24

14. THÜRINGER IMMOBLIENGESPRÄCH JENA KW 24

MESSEN / KONGRESSE

3. BERLINER IMMOBILIENKONGRESS 21. März dbb forum

REAL ESTATE MITTELDEUTSCHLAND 26. April Messehaus, Leipziger Messe

1. MÜNCHNER IMMOBILIENKONGRESS KW 20

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
Claudia Mühlmann
grafik@WundR.de

Autoren

Britta Berger
David Eckel
Fabian Frauendorf
Dagmar Hotze
Christian Hunziker
KK
Dr. Josef Meyer
Kristina Pezzer
Romy Richter

Anzeigenverkauf

Marcus Grundmann
grundmann@WundR.de
Aniko Scheler
scheler@WundR.de
Enrico Teschke
teschke@WundR.de
Georg Wunderlich
wunderlich@WundR.de

Druck

Druckerei Vettters GmbH & Co. KG

Bildnachweis

Shutterstock:
S. 24: lukpedclub
S. 30: Matej Kastelic



NETZWERK | PRESSE & PR | VERANSTALTUNG | MARKETING & WERBUNG



**WEB
& SOCIAL
MEDIA**

**WERBUNG
MARKETING**

**PRESSE-
ARBEIT**

MASSGESCHNEIDERTE
KOMMUNIKATION FÜR DIE
IMMOBILIENBRANCHE

W&R IMMOCOM | Richterstraße 7 | 04105 Leipzig
Tel: 0341 697 697 77-0 | www.WundR.de
W&R IMMOCOM ist eine Marke der W&R Media KG.



Ihr Partner für Eigenkapital- und Mezzanine - Finanzierungen

Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in der Strukturierung, Finanzierung sowie Realisierung Ihrer Immobilie. Nutzen Sie das weltweite Engel & Völkers-Netzwerk, die Innovationskraft und das exklusive Kundenerlebnis. Bauen Sie auf unsere Unterstützung wahlweise in einzelnen Phasen oder im Gesamtprozess der Planung und Umsetzung – bei einem Kapitalbedarf ab 500.000 Euro.

Jetzt informieren:
www.ev-capital.de/projektentwickler

ENGEL & VÖLKERS
CAPITAL