

IMMOBILIEN AKTUELL

Ausgabe 01 • 2020

By IMMOCOM



LANG LEBE DIE RATTE!

Berlin in Zeiten des
Mietendeckels

LEBENSZEICHEN

Der totgesagte Einzelhandel
berappelt sich

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.



GETEC

Ganz gleich, ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien: Ihre Energieversorgung ist komplex. Und sie muss wirtschaftlich und nachhaltig zugleich sein - für Immobilieneigentümer und deren Mieter. GETEC bietet smarte, grüne und ganzheitliche Energiekonzepte für die Immobilienwirtschaft. Mit uns als Partner genießen Sie mehr Effizienz und reduzieren dabei zugleich Ihren Carbon-Footprint. Gehen Sie mit uns den GETEC-Weg für Ihre Energie-Strategie. Partnerschaftlich. Effizient. Nachhaltig.

ENERGIE FÜR MEHR.



WWW.GETEC.DE

Lang lebe die Ratte!



> Es wird ein Jahr des Neuanfangs, sagt das Chinesische Horoskop und stellt 2020 in das Zeichen der Ratte. Denn im Gegensatz zu unseren Gefilden hat das Nagetier im Land der aufgehenden Sonne einen ganz besonderen Stellenwert. Zwölf Monate im Zeichen von Erfolg, Neubeginn und Erneuerung. Für Gründung und Entwicklung perfekt. Kreative Energie wird nur so sprühen. Eine ideelle Basis für neue Gewohnheiten und Handlungen, die schon lange initiiert werden sollten.

Die gemeine Landratte hierzulande ist eher eine böse Kreatur. Hinterhältig und feige, Überträger von Krankheiten. Rattenlöcher gelten als üble Absteigen. Und wenn Ratten das sinkende Schiff verlassen, ist eh alles zu spät. Nun hat Autorin Margarete Stokowski in einer Kolumne eine Ekel-Strategie entworfen. Kurz zusammen gefasst geht die so: Investoren und Bestandshalter ergehen sich in Aufkaufen und teuer machen. Vor allem Investoren müsse man abschrecken. „Das ist die große Aufgabe für alle, denen Berlin am Herzen liegt: zeigen, wie schlimm es hier ist. Bis die Leute, die gern mit Wohnraum spekulieren, sich eines Abends beim Essen mit ihren Freunden fast an ihrem Kobe-Rind verschlucken, wenn einer von denen ruft: ‚Was? Ihr habt noch Wohnungen in Berlin? Wie rüdig! Das ist so last decade! Ihr fahrt da nicht etwa noch hin, in dieses Rattenloch?‘“

Im Kopf bleiben soll die Abfolge „Berlin – Ratten – Pest! Ekelhafte Stadt!“ Dies diene überhaupt nicht dem Herauskitzeln von Panik, „sondern einfach, weil mir an der Zukunft dieser Stadt gelegen ist.“ Denn: „Investoren abschrecken! Nichts Besseres könnte dieser Stadt im Moment passieren.“ Wir lernen: Bashing geht immer. Dass Projektentwickler trotz sonnambuler Politiker, Vorkaufrecht & Co. Wohnraum zur Verfügung stellen, wird glatt unter den Teppich gekehrt, über den die Ratten gerade liefen.

Unter der Überschrift „Das Land bremst sich selbst aus“ erklärt Spandaus Bezirksbürgermeister Helmut Kleebank in einem Interview mit der Berliner Morgenpost, dass eigentlich alles gut werden könne. Wenn, ja wenn, der Senat seine Aufgaben machen würde. Bauprojekte, die in der Summe mehrere hundert Wohnungen schaffen sollen, warten auf Erlösung. Helmut Kleebank spricht davon, dass sie blockiert werden. Denn es fehlt an Zufahrtsstraßen und deren Planung, an ÖPNV-Anbindungen. „Ich kann ein Bebauungsplanverfahren nicht weiterführen, wenn ich das Verkehrskonzept nicht kenne.“

Dass arme kleine, zugegebenermaßen nicht unbedingt hübsche Tiere, für so ziemlich alles herhalten müssen, was schief geht, ist schlimm genug. Dass die Ratten aber selektiv wirken sollen, ergibt keinen Sinn. Wünscht man sich eine Plage herbei, sind alle betroffen. Auch die ganz normalen Bewohner, die in vor sich hin gammelnden Häusern leben würden. Denn Investoren und Bestandshalter sind dann verschwunden.

Herzliche Grüße

Ivette Wagner
Redaktionsleiterin



Wohnen am Campus:
Adlershof bekommt über 600
Wohnungen.



7



40

Schönheit:
David Chipperfield
Architects
zeichnet für den
Entwurf des
JAHO Berlin-Mitte
verantwortlich.



27

Im Trend: Auf dem ehemaligen Reemtsma-
Areal soll eine gemischte Nutzung aus
Wohnen, Arbeiten und Shoppen ein urbanes
Umfeld schaffen.



14



36

KURZ & KOMPAKT

- 6** Potsdam: Hotelneubau mit Wohnungen
- 7** Berlin: HOWOGE errichtet Quartier
- 8** Berlin: Spatenstich für höchsten Wohnturm
- 9** Neuruppin: Noratis investiert in Wohnungen
- 10** Nauen: Österreicher kaufen Fachmarkt
- 11** Berlin: 600 Millionen Euro für Siemensstadt

TREND

- 14** Millennials: Konzepte für neues Wohnen
- 18** Groß denken: Neulichterfelde bekommt Quartier
- 26** Stadtreparatur: Wandel von Nahversorgern
- 27** Nachbarschaft: WOHNKOMPANIE-Chef Stephan Allner über Nutzungsarten
- 28** Cradle-to-cradle: Plattenbau als Lab
- 30** Transformation: GSG Berlin wandelt Ensembles um

GEWERBE

- 46** Welle: Hotelmarkt boomt weiter
- 54** Drehscheibe: Frankfurt (Oder) als Logistik-Knotenpunkt
- 55** Höhenflug: Aufbruchstimmung wegen Lagerflächen

SCHWERPUNKT

- 20** Die Nebelkerze: Der Mietendeckel im Fokus
- 22** Vertrauenverlust: VERIMAG-Chef Heiko Türp im Interview
- 24** Rechtlich: Anwalt Dr. Mathias Hellriegel über das Gesetz
- 25** Klartext: Mieterbundchef Lukas Siebenkotten über Modernisierungen
- 48** Lebenszeichen: Einzelhandel im Wandel
- 50** Imageschaden: IHK-Experte Jochen Brückmann über Shopping-Center
- 51** Click, Click, Glück: Click & Collect-Konzepte für Kunden
- 52** Food-Courts: verantwortlich für lange Verweildauer

MACHER & MÄRKTE

- 32** Studentenbuden: PROJECT Immobilien baut in Potsdam
- 34** RuhePuls: Deutsche Reihenhaus AG geht nach Nauen
- 36** Ritterschlag: In Schulzendorf entstehen Eigenheime
- 38** Vokalfrei: Projekt CRCLR in Neukölln
- 40** Schönheit: JAHO Berlin-Mitte mit besonderer Architektur
- 42** Schwedisch: Hemsö investiert in Deutschland
- 44** Hype: PropTechs auf dem Vormarsch

INVESTMENT

- 58** Freunde: StoneCap Partners wählt Partner
- 60** Nebengeschäft: PSD Bank als Vermieter
- 62** Crowdfunding: Konkurrenz für etablierte Fonds
- 65** Zukunft: Exporo-CEO Simon Brunke im Interview

Mit dem Projekt LogPlaza FFO entsteht in Frankfurt (Oder) ein Logistikbau der Superlative.



RUBRIKEN

- 3** Editorial
- 12** Kommentar
- 66** Veranstaltungen
- 67** Impressum



Quelle: UBM | D. Management

> Hotelneubau mit Wohnungen

Potsdam. Die in Wien ansässige UBM Development AG, nach eigenen Angaben Europas führender Hotelentwickler, errichtet im Süden der historischen Innenstadt von Potsdam auf insgesamt rund 14.500 Quadratmetern Bruttogrundfläche ein Hotel der Marke Holiday Inn Express mit 198 Zimmern sowie 126 Wohnungen. Die bauvorbereitenden Maßnahmen hatten im vergangenen Jahr begonnen, die Baugenehmigung wurde Ende 2019 erteilt. Im zweiten Quartal 2021 soll das Ensemble fertiggestellt sein. Das Hotel bietet rund 7.200 Quadratmeter, verteilt auf fünf Obergeschosse und eine großzügige Lobby im Erdgeschoss. Pächter ist der Hotelbetreiber Primestar Hospitality GmbH. Die Wohnungen entstehen auf rund 6.000 Quadratmetern. Zudem sind rund 1.300 Quadratmeter für Gewerbenutzungen vorgesehen. 69 Pkw-Stellplätze werden überwiegend unterirdisch entstehen. Für das Projekt, das UBM in Kooperation mit einem Family Office realisiert, wird eine DGNB-Zertifizierung in Gold angestrebt.

> Baustart für Logistik-Center

Königs Wusterhausen. Der Projektentwickler ECE hat im Dezember mit dem Bau eines neuen Logistik-Centers im rund fünf Kilometer südlich von Berlin gelegenen Königs Wusterhausen begonnen. Das Logistik-Center Berlin Süd I verfügt über eine Fläche von 56.000 Quadratmetern und ist in Einheiten ab 5.000 Quadratmeter teilbar. Nach

Angaben von ECE soll eine uneingeschränkte 24/7-Nutzung möglich sein. Teil der Immobilie sind zudem separate Büro- und Sozialflächen. Die Fertigstellung und Inbetriebnahme ist für das vierte Quartal 2020 geplant. Eine DGNB-Zertifizierung in Gold ist angestrebt. Im Folgenden will das Unternehmen an drei weiteren Standorten ebenfalls Logistik-Center mit Flächen zwischen 40.000 und 90.000 Quadratmetern realisieren.

> Bürocampus am BER

Schönefeld. In unmittelbarer Nähe zum BER und direkter Umgebung zum S-Bahnhof Schönefeld-Waßmannsdorf wird für 230 Millionen Euro ein rund 50.000 Quadratmeter großer Bürocampus mit Businesshotel entwickelt. Als Projektentwickler fungiert die Alfons & Alfreda Management GmbH, die für den neuen Bürocampus ein Joint Venture mit der aamundo Immobilien Gruppe aus Frankfurt und dem Investmentkonsortium um die Family Offices Fontas und Mogk GmbH & Co. KG aus Nürnberg eingegangen ist. Bereits im Juni 2019 hatte die Alfons & Alfreda Management GmbH das für den Campus vorgesehene, über 35.000 Quadratmeter große Grundstück mit Baurecht erworben. Als Generalplaner ist das in Düsseldorf ansässige Architekturbüro Phase 5 beauftragt; der Vermarktungsstart beginnt voraussichtlich im zweiten Quartal 2020.



Quelle: ECE

> Wohnen am Campus

Berlin. Auf einer 2,7 Hektar großen Brachfläche am Rand des Technologieparks Adlershof an der Hermann-Dorner-Allee / Karl-Ziegler-Straße errichtet die DIRINGER & SCHEIDEL Bauunternehmung GmbH & Co. KG als Generalübernehmerin im Auftrag der landeseigenen HOWOGE Wohnungsbau-gesellschaft mbH elf Wohnhäuser, eine 500 Quadratmeter große Kita sowie 1.000 Quadratmeter Gewerbefläche. Von den insgesamt 613 Wohnungen werden 108 als 25 Quadratmeter große, unmöblierte Mikroapartments für Studierende geplant. Die verbleibenden 505 Mietwohnungen stehen gemäß der Kooperationsvereinbarung mit dem Land Berlin als geförderter Wohnraum zu Einstiegsmietten ab 6,50 beziehungsweise 8,20 Euro pro Quadratmeter zur Verfügung; die andere Hälfte zu durchschnittlich unter zehn Euro pro Quadratmeter. Auch an ein klimafreundliches Gesamtkonzept wird gedacht. Photovoltaik, CO₂-freier Mieterstrom und energiesparende Anlagentechnik sorgen für eine gute Ökobilanz. Die Fertigstellung des Quartiers „Wohnen am Campus“ erfolgt im Herbst 2022.



Quelle: Vizoom für blocher partners (Blocher GmbH)

> CENTERSCAPE kauft Nahversorger

Erkner. Der Einzelhandelsimmobilien-Investor CENTERSCAPE Deutschland GmbH & Co. KG hat in der Kleinstadt Erkner südöstlich von Berlin eine vollvermietete Gewerbeimmobilie von der Dr. Ritter Finanz GmbH (Ltd.) und der Unternehmensgruppe Schenk erworben. Beide Unternehmen haben den 2019 fertiggestellten zweigeschossigen Neubau in enger Kooperation entwickelt. Über den Kaufpreis der Immobilie wurde Stillschweigen vereinbart. Langfristige Mieter der Liegenschaft mit 175 Parkplätzen und insgesamt über 5.700 Quadratmetern Mietfläche sind ein EDEKA-Center, der Landkreis Oder-Spree sowie eine Apotheke.

> Wohnanlage verkauft

Blankenfelde-Mahlow. Die ACCENTRO Real Estate AG hat eine Wohnanlage im brandenburgischen Blankenfelde-Mahlow für 43,5 Millionen Euro an einen institutionellen Investor verkauft. Die Häuser wurden 1984 errichtet und zwischen 2018 und 2019 umfangreich modernisiert. Zu der Anlage gehören 260 Wohnungen mit einer Wohnmietfläche von insgesamt rund 16.000 Quadratmetern. Zusätzlich gibt es 210 Parkplätze auf dem Areal. Für ACCENTRO handelt es sich um die bisher größte Transaktion im Berliner Speckgürtel.



Quelle: Bewecon Berliner Wohnbau Consult GmbH und PIXIGO

> Spatenstich für höchsten Wohnturm

Berlin. Ende 2019 wurde nach mehrjähriger Verzögerung der Spatenstich für den Alexander Tower gefeiert. Bereits am 1. Juli 2016 hatten die Investoren der russischstämmigen MonArch Group den Bauantrag für den 150 Meter hohen Wohnturm gestellt. Doch immer neue Auseinandersetzungen mit Berliner Behörden um die Ausgestaltung des Gebäudes hemmten das Vorkommen. Der Alexander Tower soll 35 Stockwerke inklusive Foyer umfassen. Neben dem benachbarten 268 Meter hohen Fernsehturm wäre der Alexander Tower das zweithöchste Gebäude und das höchste Wohngebäude der Hauptstadt. 29 Stockwerke sind für Wohnraum vorgesehen. Insgesamt entstehen 377 Apartments in den Größenordnungen von 24 bis zu 423 Quadratmetern. Auf zwei Etagen befinden sich zudem eine Club-Lounge, ein Kino, ein Pool mit Gym-Bereich, ein Wellness Spa sowie Konferenzräume und ein Restaurant. Drei Sockel­etagen sind Einzelhandelsflächen vorbehalten. Ein E-Mobility-Fuhrpark wird in der Tiefgarage bereitstehen. Geplante Fertigstellung ist in vier Jahren.



> Commodus kauft Büroflächen

Berlin. Die COMMODUS REAL ESTATE CAPITAL GMBH, ein Private Equity Investor, hat sich mit einer Add-On-Akquisition auf dem ehemaligen AEG-Gelände nahe der Brunnenstraße im Zentrum Berlins insgesamt über 120.000 Quadratmeter Bürofläche gesichert. In der Ende 2019 erfolgten Transaktion erwarb die Investmentgesellschaft den zweiten Gebäudeteil in der Gustav-Meyer-Allee 3 mit rund 60.000 Quadratmetern Mietfläche sowie einem Parkhaus mit 1.640 Stellplätzen. Möglich wurde der Ankauf der Ende der 1980er-Jahre fertiggestellten Immobilie durch die mehrheitliche Übernahme der Anteile eines geschlossenen Publikumsfonds. Den ersten Gebäudeteil mit ebenfalls rund 60.000 Quadratmetern Mietfläche erwarb der Private Equity Investor bereits im Jahr 2018. Beide Gebäudeteile sind vollvermietet. Von mittelfristigen Optionen wie einer Vertragsverlängerung mit dem Bestandsmieter bis zur langfristigen Möglichkeit einer vollständigen Revitalisierung hält sich die COMMODUS REAL ESTATE CAPITAL GMBH alle Alternativen offen.



Quelle: Commodus Real Estate Capital GmbH

> Polizeigebäude im Rohbau fertig

Schönefeld. Mit einem Richtfest hat die Flughafen Berlin Brandenburg GmbH (FBB) Mitte Januar die pünktliche Fertigstellung des Rohbaus für das neue Dienstgebäude der Bundespolizei am BER gefeiert. Das Gebäude wird im Auftrag der FBB für die Bundespolizei durch den Generalunternehmer Goldbeck Nordost GmbH in unmittelbarer Nähe des neuen Terminal T2 am BER errichtet. Die Fertigstellung

ist für den Frühsommer geplant. Um einen störungsfreien Übergang von den Bestandsflughäfen zum BER zu ermöglichen, erfolgt die Übernahme und Inbetriebnahme der Dienststelle bereits im Sommer, rechtzeitig vor der BER-Eröffnung Ende Oktober. Das Dienstgebäude verfügt über eine Nettogeschossfläche von 2.600 Quadratmetern auf drei Etagen. Insgesamt wird es von rund 400 Mitarbeitern der Bundespolizei im Mehrschichtbetrieb genutzt. Die Investitionskosten belaufen sich auf rund acht Millionen Euro.

Rund 400 Mitarbeiter der Bundespolizei werden das neue Dienstgebäude nutzen.



Quelle: Flughafen Berlin Brandenburg GmbH / Günter Wicker

> Noratis kauft Wohnungen

Neuruppin. Mit dem Markteintritt im brandenburgischen Neuruppin hat die auf die Entwicklung von Bestandswohnungen in Deutschland fokussierte Noratis AG ihr Immobilienportfolio weiter ausgebaut. Das Unternehmen erwarb 165 Wohnungen, die sich auf insgesamt 29 Wohnhäuser verteilen und über eine Gesamtmietfläche von rund 13.200 Quadratmetern verfügen. Das bestehende technische Entwicklungspotenzial wurde in den vergangenen Jahren bereits teilweise gehoben, so dass die Liegenschaften in einem guten Zustand sind, heißt es. Die Leerstandsquote belaufe sich auf unter ein Prozent. Innerhalb der Kreisstadt Neuruppin zeichnen sich die erworbenen Objekte durch eine gute Lage unweit des Ruppiner Sees aus. Im Ganzen hat Noratis seinen Immobilienbestand 2019 um 26 Prozent auf mehr als 2.400 Einheiten erhöht.

> Grundstückskauf für Eigenheime

Zossen. Ein 30.000 Quadratmeter großes Grundstückspaket im brandenburgischen Zossen hat sich die ortsansässige Nagel Grundinvest GmbH gesichert. Das Unternehmen plant auf dem Areal im Landkreis Teltow-Fläming den Bau von 208 Wohnungen in Doppel-, Reihen- und Mehrfamilienhäusern. Den Deal hat das Berliner Maklerhaus German Development Group vermittelt.

> PATRIZIA kauft Treptower

Berlin. Die PATRIZIA AG, spezialisiert auf paneuropäische Immobilien-Investments, hat von ARB Investment Partners den Treptower, das mit 125 Metern höchste Bürogebäude in Berlin, erworben. Das Objekt ist 32 Stockwerke hoch und verfügt über 26.000 Quadratmeter Fläche, die zu 99 Prozent vermietet sind. Die Restlaufzeit der Mietverträge beträgt im Schnitt 4,2 Jahre. Der flächenmäßig größte Nutzer unter den insgesamt elf Mietern ist die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, die Immobiliendienstleistungen für Bundesministerien erbringt. Zu den weiteren Mietern in dem 1998 erbauten Büroturm gehören der Navigationsspezialist TomTom, der IT-Dienstleister Atos und das offene Bankenportal OptioPay.



> PGIM kauft Bürohochhaus

Berlin. PGIM Real Estate hat das Berliner Bürohochhaus STREAM von SIGNA gekauft. Die Akquisition erfolgt im Rahmen eines Forward Deals im Namen von deutschen und Schweizer institutionellen Investoren. Das moderne Bürogebäude befindet sich derzeit im Bau und wird direkt an der Mercedes-Benz Arena errichtet. Es ist rund 90 Meter hoch und verfügt auf zwei Unter- und 24 Oberetagen über eine Bruttogeschossfläche von insgesamt etwa 50.000 Quadratmetern für circa 2.500 Arbeitsplätze. In einer Tiefgarage entstehen rund 120 Pkw-Stellplätze, allesamt mit Elektroladesäulen ausgestattet, und 250 Fahrradstellplätze. Hauptmieter wird der Online-Versandhändler Zalando. Die Bauarbeiten haben Anfang 2019 begonnen, die Fertigstellung ist für Ende 2021 vorgesehen. Für das Gebäude wird eine LEED-Gold-Zertifizierung und ein WiredScore-Zertifikat in Platin angestrebt. PGIM ist der globale Investmentmanager des US-Versicherungskonzerns Prudential Financial, Inc.

Das Bürogebäude ist rund 90 Meter hoch und wird direkt an der Mercedes-Benz Arena errichtet.

> Fachmarktzentrum wechselt Besitzer

Nauen. Das 12.500 Quadratmeter große Fachmarktzentrum Nauener Karree in der Altstadt hat mit der österreichischen Gesellschaft LLB Immo, Tochter der Liechtensteinischen Landesbank AG, einen neuen Eigentümer gefunden. Verkäufer ist eine vom internationalen Investmentmanager Barings verwaltete Objektgesellschaft. Die 1994 errichtete Immobilie ist langfristig nahezu voll vermietet, verfügt neben den Läden über 4.000 Quadratmeter Wohnfläche sowie Einheiten für Fitness und Pflege. Hinzu kommen rund 250 Pkw-Stellplätze. Zu den Ankermietern gehören REWE, Netto sowie KIK und ein dm-drogerie markt. Über das Transaktionsvolumen vereinbarten beide Parteien Vertraulichkeit. Eingestellt wird das Center in den offenen Immobilienpublikumsfonds LLB Semper Real Deutschland.

> Forschungsneubau in der Lausitz

Cottbus. Mit einem neuen Forschungsgebäude am Zentralcampus in Cottbus will die Brandenburgische Technische Universität (BTU) Cottbus-Senftenberg weitere bedeutende Forschungskapazitäten für die Bereiche Maschinenbau, Elektrotechnik und Energiesysteme schaffen. Das 15-Millionen-Euro-Projekt feierte Mitte 2019 Richtfest, bis Ende dieses Jahres sollen die Wissenschaftler einziehen können. Der L-förmige Neubau umschließt eine separate Versuchshalle. Beide Gebäude verfügen zusammen über eine Nutzfläche von rund 2.600 Quadratmetern. Auf dieser befinden sich Seminar- und Übungsräume, Büros und flexibel teilbare Begegnungs- und Besprechungsräume sowie ein modernes CAD-Labor. Der Entwurf stammt aus der Feder des Berliner Architektenbüros Abelmann Vielain Pock BDA.

> Demire verkauft Grundstück

Stahnsdorf. Unmittelbar vor den Toren Berlins hat die Demire Deutsche Mittelstand Real Estate AG ein fünf Hektar großes Grundstück an einen institutionellen Anbieter aus Luxemburg verkauft. Das Transaktionsvolumen liegt bei rund 25 Millionen Euro. Das Unternehmen hatte das Areal im Süden der Gemeinde Stahnsdorf vor mehreren Jahren erworben, anschließend repositioniert und nun als Bauland veräußert. Was künftig darauf entstehen soll, ist noch unklar. Laut der PREA GmbH, die den jüngsten Deal vermittelt hat, gibt es ein Projektentwicklungsvolumen von 200 Millionen Euro.

> Wohnungen wechseln Besitzer

Schönefeld. Der Wohnprojektentwickler Bonava hat 64 entstehende Wohnungen im Quartier „Wohnen am Park“ in Schönefeld an die Pensionskasse der Bewag verkauft, einem Träger der betrieblichen Altersversorgung von Beschäftigten des Konzerns Vattenfall Europe. Der Kaufpreis liegt bei rund 19 Millionen Euro. Die Wohnungen umfassen zusammen etwa 5.600 Quadratmeter Wohnfläche, verteilt auf sechs Mehrfamilienhäuser mit je vier Vollgeschossen. Die Zwei- bis Fünf-Zimmerwohnungen werden im Schnitt 88 Quadratmeter groß sein. Geplante Fertigstellung ist im zweiten Quartal 2022.

> Siemensstadt 2.0

Berlin. Die Siemens AG will bis zu 600 Millionen Euro in das historische Gelände der 1897 gegründeten Siemensstadt investieren, um hier die neue Arbeits- und Lebenswelt „Siemensstadt 2.0“ Wirklichkeit werden zu lassen. Das Projekt erstreckt sich entlang der Nonnendammallee im nordwestlich des Zentrums gelegenen Stadtteiles Berlin-Spandau über eine Fläche von 70 Hektar. Ziel ist ein urbanes Quartier mit Flächen für 2.750 Wohneinheiten, Büros und Gewerbe inklusive industrieller Produktion, Forschung, Entwicklung und Ausbildung, ein Hotel, studentisches Wohnen und Boarding Houses, eine Grundschule, zwei Kindertagesstätten und eine Jugendfreizeitstätte sowie für Einzelhandel und Gastronomie. Die „Siemensstadt 2.0“ wird im Betrieb CO₂-neutral arbeiten, innovative Mobilitätskonzepte und Lösungen des Klimaschutzes berücksichtigen und die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen, die das Internet of Things oder Künstliche Intelligenz eröffnen. Der Baubeginn ist für 2022 anvisiert. 2030 sollen die Bauarbeiten abgeschlossen sein.

Neue Urbanität in Berlin-Spandau verknüpft innovative Mobilitätskonzepte, Klimaschutz, das Internet of Things oder Künstliche Intelligenz.



Provoziert die Stimmungsmache gegen die Immobilienwirtschaft eine Investorenflucht?



Quelle: EBZ

Kommentar von Dr. Günter Vornholz,
Professor für Immobilienökonomie an der
EBZ Business School in Bochum

Themata wie Mietpreisbremse, Mietendeckel, öffentliche Rückkäufe privater Wohnungsbestände bis hin zur Forderung nach Enteignung prägen die wohnungspolitische Diskussion der letzten Monate. In der Diskussion um diese Themen geht es aber vorwiegend um gegenseitige Schuldzuweisungen und polemische Äußerungen. Die Mitarbeiter der Wohnungswirtschaft sehen das als Stimmungsmache gegen sich und ihre Unternehmen an. Wenn es so weit geht, dass Mitarbeiter von Immobilienunternehmen angegriffen oder Sachen auf Baustellen von Wohnungen zerstört werden, ist das aufs Schärfste zu verurteilen.

Die politische Debatte wird vor allem von den Hardlinern in der Öffentlichkeit, auch in den sozialen Medien, bestimmt. Gleichwohl zeigt sich, dass bei vielen Menschen Ängste bestehen. Viele, leider auch tendenziöse Berichte über die Situation auf den Wohnungsmärkten lösen Befürchtungen aus. Die Menschen lesen Artikel über stark steigende Mieten, mangelndes Angebot mit Schlangen bei Wohnungsbesichtigungen und befürchten davon betroffen zu sein. Verstärkt wird die negative Stimmung gegen unsere Branche Wohnungswirtschaft noch dadurch, dass es zum einen einige schwarze Schafe gibt, die beispielsweise mit Mietwucher oder Spekulation für Ärger sorgen. Zum anderen herrschen teilweise Missverständnisse über die Marktverhältnisse.

Zu den Missverständnissen: Aufgrund einer Wohnungsknappheit in den Städten (im ländlichen Raum herrscht dagegen ein Überangebot beziehungsweise Leerstand) sind die Mieten im Schnitt in den letzten Jahren in den Großstädten stärker als die Inflationsrate angestiegen. Der Anstieg bei den Kaufpreisen ist jedoch doppelt so hoch wie der Mietanstieg und vor allem auf einen Anlagedruck und nicht auf eine Wohnungsnot zurückzuführen. Aber es gibt leider Vermieter, die die Situation ausnutzen und Mietwucher betreiben.

Die Branche muss selbst ein Interesse haben und dafür sorgen, dass diese Auswüchse verhindert werden. Die Wohnungswirtschaft ist gefordert, die Ängste der Bevölkerung ernstzunehmen und nicht zu negieren oder die Verantwortung immer auf andere abzuschieben. Dagegen hilft nur eine faktenreiche Argumentation und nicht durch eine ebensolche Stimmungsmache insbesondere gegenüber Politik und Verwaltung die negative Atmosphäre noch weiter anzuhetzen. Es kommt einem aber so vor, als wären die Immobilienwirtschaft und deren Vertreter nur darum bemüht, Verantwortung abzuschieben und nicht Lösungen anzubieten. So sind fast 700.000 genehmigte, aber (noch) nicht gebaute Wohnungen ein Problem der Immobilienwirtschaft und nicht der Bürokratie.

Investorenflucht: Wieder so ein Begriff, der verwendet wird, um Ängste zu schüren. Diesmal aber eingesetzt von der Immobilienwirtschaft, um vor der Wohnungspolitik zu warnen. Obwohl immer beschworen, hatten die Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen noch keine negativen Folgen für die Investments in Wohnungen, eher im Gegenteil. In Berlin, dem Zentrum der Diskussionen, stieg im Jahr 2019 das Transaktionsvolumen um mehr als 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr an. Es gibt es also immer noch genügend Nachfrager. Eine Investorenflucht gab es jedenfalls nicht, denn dies hätte zudem einen Preisverfall ausgelöst.

Aufgrund der Strukturen auf den Wohnungsmärkten (wie Zyklen und Schwankungen) und der hohen Bedeutung des Wohnens für die Bevölkerung werden immer wieder Marktregulierungen und -eingriffe grundsätzlich erforderlich sein. Es gilt Marktübertreibungen und Spekulation durch gesetzliche Maßnahmen zu verhindern. Über die konkrete Ausgestaltung lässt sich aber trefflich streiten. Die Immobilienwirtschaft sollte ihren Beitrag zur Lösung wohnungswirtschaftlicher Probleme leisten und sich nicht nur beschweren und neue Subventionen fordern. Solange die Immobilien- und Wohnungswirtschaft nur polemisiert und nicht die grundlegenden Befürchtungen der Bevölkerung ernst nimmt, wird leider die Konfrontation nicht beendet werden.

Ohne L fehlt was in Berlin

Effiziente Energielösungen von den Leipziger Stadtwerken – natürlich auch für Ihre Immobilien in Berlin und Brandenburg.

»Wir sorgen dafür, dass unsere Kunden für die Energiewelt von morgen gewappnet sind.«

Sebastian Trutz,
Teamleiter Wohnungswirtschaft,
Leipziger Stadtwerke



Leipziger Stadtwerke – Partner der Immobilienwirtschaft:



wirtschaftlich

Steigerung Ihrer Projektrendite durch Übernahme der Investitionen



zuverlässig

Rundum-sorglos-Paket inkl. Wartung und Instandhaltung über die gesamte Laufzeit



nachhaltig

Modularer Ansatz für eine dauerhafte Partnerschaft



bequem

Ein Ansprechpartner, Energielieferung und Abrechnung medienübergreifend aus einer Hand

„Living the Millennial Dream“

Lifestyle-Kommune statt zwei Zimmer, Küche, Bad? Die Millennials haben in Berlin ihr Mekka für neue, temporäre Co-Living-Wohnformen gefunden und stellen bisherige Arbeits-, Lebens- und Hospitality-Modelle auf den Kopf. Ein paar Konzeptbeispiele.



Ein Blog, ein Millennial-Post, eine neu-typische Situation: Young Professional Alba aus Spanien zieht nach ihrem Studium für eine befristete Stelle von Amsterdam nach Berlin – und sorgt sich nicht um das Wie des neuen Jobs, sondern wo und mit wem sie dort leben wird. Konventionelle Wohnungen und Zimmer findet sie nicht, die Mieten sind teuer, die bürokratischen Hürden hoch. Und als sie auf Co-Living- und Wohnen-auf-Zeit-Angebote stößt und sich bei Frenz Living einbucht, ist sie sofort begeistert, denn das temporäre Apartmentwohnen ist eine „bequeme“ und „erschwingliche“ Lösung, sagt sie. Zugleich flexibel, mit leicht kündbaren Verträgen, hotelähnlichen Services und vor allem mit Community-Angeboten, App-Vernetzung und Anschluss an Gleichgesinnte. „Living the Millennial Dream“, so ihr euphorisches Fazit. Vertrauter in der Fremde wohnen, flexibler leben und besser vom Mindset des Mitbewohners inspiriert sein geht nicht.

Auch für die Bewohner von Quarters scheint das Lebensgefühl ähnlich, wenn sie mit ihrem Community Manager vor Ort reden und mit den Nachbarn im Haus jede Woche im Rahmen von Netzwerkveranstaltungen um die Häuser ziehen. Bei Happy Pigeons im Prenzlauer Berg oder in Charlottenburg können sich die Wohngemeinschaften vom Obergeschoss mit den lokalen Co-Working-Nomaden im

Erdgeschoss treffen. Im Selina oder vor allem im The Student Hotel mischen sich wiederum kurzreisende Hotelgäste mit Studenten und Berufstätigen, die mehrere Wochen bleiben.

Businessmodell Mindful Living

Berlin ist zum Trend-Hotspot für die Lifestyle-Gruppen dieser Welt avanciert – vom kulturhungrigen Städtereisenden über den international Studierenden und Berufseinsteiger bis hin zum High Potential bei stark investierenden Unternehmen wie SAP. Die Stadt hat sich bei einer Leerstandsquote von 0,8 Prozent (2018) und doppelt so hohen Angebotsmieten als noch vor zehn Jahren zu einem der größten Wachstumsstandorte Deutschlands entwickelt und gilt als bundesweite Start-up-Hauptstadt. Hinzu kommt ein erstarkendes Messe- und Kongressgeschäft sowie ein Übernachtungswachstum von 5,5 Prozent 2018 (Gästeanteil aus dem Ausland: 45,9 Prozent). Das zieht internationale Talente, Fachkräfte und damit auch Innovation an. Stories rund um die großen Themen Freiheit, Flexibilität, Mobilität, „Wir“ und Shared-Komfort lassen sich in der jungen, kontrastreichen Stadt bestens erzählen. Temporäre Wohnkonzepte – ob gewerblich oder wohnwirtschaftlich – bedienen hier wie kaum in einer anderen



Das Ganze für eine Generation, für die die
Freizeit wichtiger ist als die Arbeit.





Quelle: Pamphare / David Ulrich



Quelle: Quarters / Medici Living Group



Quelle: Quarters / Medici Living Group



Quelle: BD Apartment GmbH

deutschen Metropole Mega-Trends wie Urbanisierung, Individualisierung und New Work. Wer in Berlin neue Wohnmodelle lanciert, bastelt an neuen Erlebniswelten und am neuen Businessmodell Mindful Living, sodass sich Millennials für ein bestimmtes Wohngemeinschaftserlebnis entscheiden statt für die reine Immobilie mit Zimmer, Küche, Bad. Das Ganze für eine Generation, für die die Freizeit wichtiger ist als die Arbeit. „Und für die im Wechselspiel mit den allumfassenden digitalen Lebenswelten der Wunsch nach echten Begegnungen wächst“, beschreibt es Dr. Marc Schumacher, Managing Partner bei dem Retail-Marketing-Unternehmen Liganova, und resümiert: „Hospitality becomes the better place.“ Das Wohnen verbunden mit Hospitality und viel Austausch wird zur „Location First“. Gerade für die vielen digitalen Nomaden. Gerade in der Hauptstadt.

Öfter mal was Neues

Berlin ist also schon lange nicht mehr arm und sexy. Das wissen auch Berliner Immobilienunternehmen wie die Medici Living Group und verstehen sich mit ihrer Marke Quarters in Europa und den USA als einer der größten und wachstumsambitioniertesten Co-Living-Anbieter „für Kreative, Young Professionals und Gründer“. In Berlin gibt es Standorte in Friedrichshain, im Wedding und seit 2019 auch in Mitte als Teil der Stadtquartiersentwicklung Mittenmang. Das jüngste Haus, das Medici hier nahe des Hauptbahnhofes betreibt, ist mit 266 Co-Living-Betten beziehungsweise 94 Wohneinheiten in zwei siebenstöckigen Gebäuden das weltweit größte Quarters – als vollmöblierte Apartments mit zwei bis vier Schlafzimmern, Shared Kitchen und Shared Bathroom ab 599 Euro im Monat. Die 250 Quadratmeter große Gemeinschaftsfläche umfasst einen Innenhof samt nutzbarem Garten. Regelmäßig finden Gardening Events, Yoga oder Craft Beer Nights statt. Durch die eigene App bleiben alle Bewohner in Verbindung.

Ein noch jüngerer Produkt ist Vonder. Unter dem Claim „Minimum Bürokratie, maximal Berlin“ können hier junge, internationale Fachkräfte und Neankömmlinge in der Stadt Serviced Apartments verteilt auf zwölf Berliner Bestandsgebäude buchen. Manche Apartments befinden sich nur auf einer Etage, immer sind die Apartments zwischen 20 und 35 Quadratmeter groß und setzen auf Co-Living in der Shared Kitchen und in den Gemeinschaftsräumen. „Wir haben eine Aufenthaltsdauer von mindestens drei Monaten, die meisten bleiben rund acht Monate und wechseln danach oft in ein anderes unserer Gebäude, das sie kennenlernen wollen“, berichtet COO Rosa Höhn. „Die Lust auf Abwechslung ist bei unserer Gästeklientel groß.“ Zugleich setze man auf eine maximale Integration in den Kiez für das maximale Berlin-Erlebnis.

Microliving für unter 40-Jährige

„Wir wollen keine Gäste über 40 Jahre“, machte Hannibal DuMont Schütte im roten Hoodie und mit schelmischen Gründerlächeln seinem Publikum bei der Serviced-Apartments-Fachtagung So!Apart Ende 2019 klar. Stayery sei ein Microliving-Produkt von Millennials für Millennials. Das erste und bisher einzige Berliner Haus in der Friedrichshainer Holteistraße umfasst 85, 30 und 22 Quadratmeter

große vollmöblierte Einheiten mit Kitchenette, hinzukommen Community-Flächen samt Waschmaschinen- und Co-Working-Space. Am Eiswagen im Eingangsbereich kann man vollautomatisiert einchecken, sowohl Short- als auch bis zu sechsmonatige Longstay-Aufenthalte sind möglich. Ab 79 Euro die Nacht oder ab 1.245 Euro pro Monat.

Auf nicht mehr ganz Millennial-Hauptstadt und damit auch auf wenig Sharing und Community setzt schließlich Tannhaus und seine Unternehmensgründer Daniel Schuldig und Alexander Bürk. Zwar gehört zu den zwei Objekten in der Warschauer und in der Brunnenstraße auch Studentisches Wohnen unter dem Namen Neon Wood. Aber die 25 bis 64 Quadratmeter großen Tannhaus Apartments unter dem Dach der Cresco Immobilien Verwaltungs GmbH setzen verstärkt auf eine designorientierte und großzügige Wohnqualität. Auf ein „Urban Retreat“ mit Vintage-Möbeln, Sichtbeton und schwebender Küchenbarzeile. Jedes der Apartments für ein bis sechs Monate inkludiert auch einen Onsite-Concierge und On-Call-Services. Die meisten Gäste bleiben acht bis zwölf Wochen. Wird das temporäre Millennial-Wohnen mit Co-Living- und Shared-Community-Charakter zum Mainstream in Berlin? Das hängt nicht zuletzt vom angespannten lokalen Wohnungsmarkt ab. Und wie sehr sich Co-Living für alle Altersgruppen öffnet. Erst Mindset, dann Alter. Daran wird sich künftig einiges messen lassen.

Sylvie Konzack

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Für Projekte, die Wohnraum schaffen

Sie suchen die passende Finanzierung für Bau, Sanierung oder Modernisierung Ihrer Immobilie? Wir haben sie. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Ihr Bauvorhaben erfolgreich zu gestalten. Sprechen Sie mit uns!
 Hotline Immobilienförderung: 030 / 2125-2662

ibb.de/vermieter_investoren

**Investitionsbank
Berlin**



Im Fokus: Urbanes Leben gehört zu modernen Quartieren. So sieht der Stadtplatz in der Planung aus.

Groß denken

2.500 Wohnungen für 6.000 Menschen sollen im Südwesten von Berlin entstehen.

Neulichterfelde wird der neue Stadtteil aktuell genannt, der nicht nur mit großen Zahlen, sondern auch mit ambitionierten Klimazielen punkten will.

Entstehen soll das 900 Millionen Euro teure Zukunftsquartier Neulichterfelde auf einem etwa 97 Hektar großen Gelände zwischen Anhalter Bahnhof und Osdorfer Straße im Bezirk Steglitz-Zehlendorf. Hier haben bis 1993 die Amerikaner den Häuserkampf geprobt. Danach verlor das Gelände den Kampf gegen die Natur. Die holte sich ihr Gebiet zurück und bewaldete Grünflächen entstanden. 2012 erwarb die Berliner Groth Development GmbH & Co. KG das Gelände und will nun bis voraussichtlich 2025 neuen Wohn- und Lebensraum entwickeln. Geplant sind 2.500 Wohnungen, davon 540 als Sozialwohnungen, 1.540 als Miet- und Eigentumswohnungen sowie etwa 420 Reihenhäuser. Zu

dem neuen Quartier gehören drei Kitas, eine Grundschule mit Sporthalle und -platz, Spielplätze sowie eine Jugendeinrichtung. Als Herz der Quartiersentwicklung fungiert ein Stadtplatz mit 20.000 Quadratmetern Büro- und Gewerbeflächen nahe des S-Bahnhofes Lichterfelde-Süd. Vorgesehen sind in erster Linie fünf- bis sechsgeschossige Wohnhäuser, die, vom Quartierkern ausgehend, immer flacher und allmählich in eine Reihenhäuser-Bebauung übergehen. Die anvisierten 540 geförderten Mietwohnungen errichtet die landeseigene Wohnungsbaugesellschaft degewo AG.

Umwelt und Klimaziele: Weidelandchaft erhalten

Nur 36 der zur Verfügung stehenden 97 Hektar Fläche werden versiegelt. Die restlichen 61 Hektar bleiben der Lichterfelder Weidelandchaft vorbehalten. Ein geplantes Umweltzentrum soll dabei helfen, Artenvielfalt und Landschaftsbild dieser für zukünftige Anwohner und Besucher besser erlebbar zu machen. Mit diesem Ansatz sicherten sich die Projektentwickler sogar das Wohlwollen des Bundes für Umwelt und Naturschutz Deutschland (BUND), der zu Beginn der Planungen vor allem die Errichtung flächenintensiver Reihenhäuser beklagte und sich für das Wohlergehen der Lichterfelder Weidelandchaft stark gemacht hatte. Der aktuelle Planungsstand



Quelle: Groth Development GmbH & Co. KG

und die Zusage, viele Grünflächen innerhalb des Quartiers zu erhalten, stellte den BUND letztlich doch zufrieden. Aber damit hören die klimabewussten Ziele des neuen Quartiers längst nicht auf.

Innovationswettbewerb für Wärmeversorgung

Der Ökostromanbieter NATURSTROM AG konnte sich mit seinem Energiekonzept für das neue Viertel in einem Innovationswettbewerb durchsetzen. Das Konzept sieht unter anderem Solarstromanlagen für alle Geschosswohnungsbauten vor. Außerdem werden die Reihenhäuser zu einem Wärmepumpenquartier entwickelt. Hierfür liefern oberflächennahe Erdwärmekollektoren Wärme aus dem Erdreich, die von mit Ökostrom betriebenen Wärmepumpen auf das benötigte Temperaturniveau für Heizungen und Warmwasser angehoben wird. Dieses Konzept ist keine Einbahnstraße: In warmen Monaten lässt sich die bei circa zehn Grad Celsius liegende Erdwärme auch zum Kühlen nutzen. Gesteuert wird die Strom- und Wärmeversorgung des gesamten Viertels über eine innovative Energiedatenerfassung.

Funktioniert alles wie geplant, will die NATURSTROM AG einen Kohlendioxid-Fußabdruck hinterlassen, der jedwedes Quartier vergleichbarer Größe alt aussehen ließe. Auf einer eindrücklichen Grafik der Neulichterfelde-Projekthomepage (www.neulichterfelde.de) stehen den geschätzten jährlichen 6.385 Tonnen Kohlendioxid-Ausstoß eines normalen Quartiers gerade einmal 139 Tonnen in Neulichterfelde gegenüber. Von der Differenz könnte man in einem Passagierflugzeug jedes Jahr 777 Mal die Erde umrunden. Apropos Mobilität: Die NATURSTROM AG hat in ihrem Konzept natürlich moderne Mobilitätsaspekte berücksichtigt.

Ladestationen und Wallboxen schaffen die Infrastruktur für E-Mobilität im Viertel. Darauf setzt die Toyota Kreditbank GmbH in ihrer Funktion als Mobilitätsentwickler für Neulichterfelde. Ziel ist die drastische Reduzierung konventionellen Autoverkehrs. Nicht nur der Abgas- und Lärmreduzierung wegen soll diese die Lebensqualität in Neulichterfelde deutlich verbessern. Dazu wird der ÖPNV ebenso gestärkt und gefördert wie elektromotorisierte, nichtmotorisierte und wasserstoffbetriebene Fortbewegungsalternativen. On-Demand-Shuttles, Abo-Modelle für Mikromobilität, Fahrgemeinschaften, Mobilitäts-Spots sowie autonome und neuartige Fahrzeuge heißen weitere angedachte Schlagworte. Eine Quartier-App gewährt zu allen Angeboten Zugang und schafft Verknüpfungen. 1.200 Tonnen Kohlendioxid will die Toyota Kreditbank GmbH mit ihrem Konzept pro Jahr im Vergleich zu ähnlichen Quartieren einsparen.

Sorgen der Anwohner vor Stau und Lärm

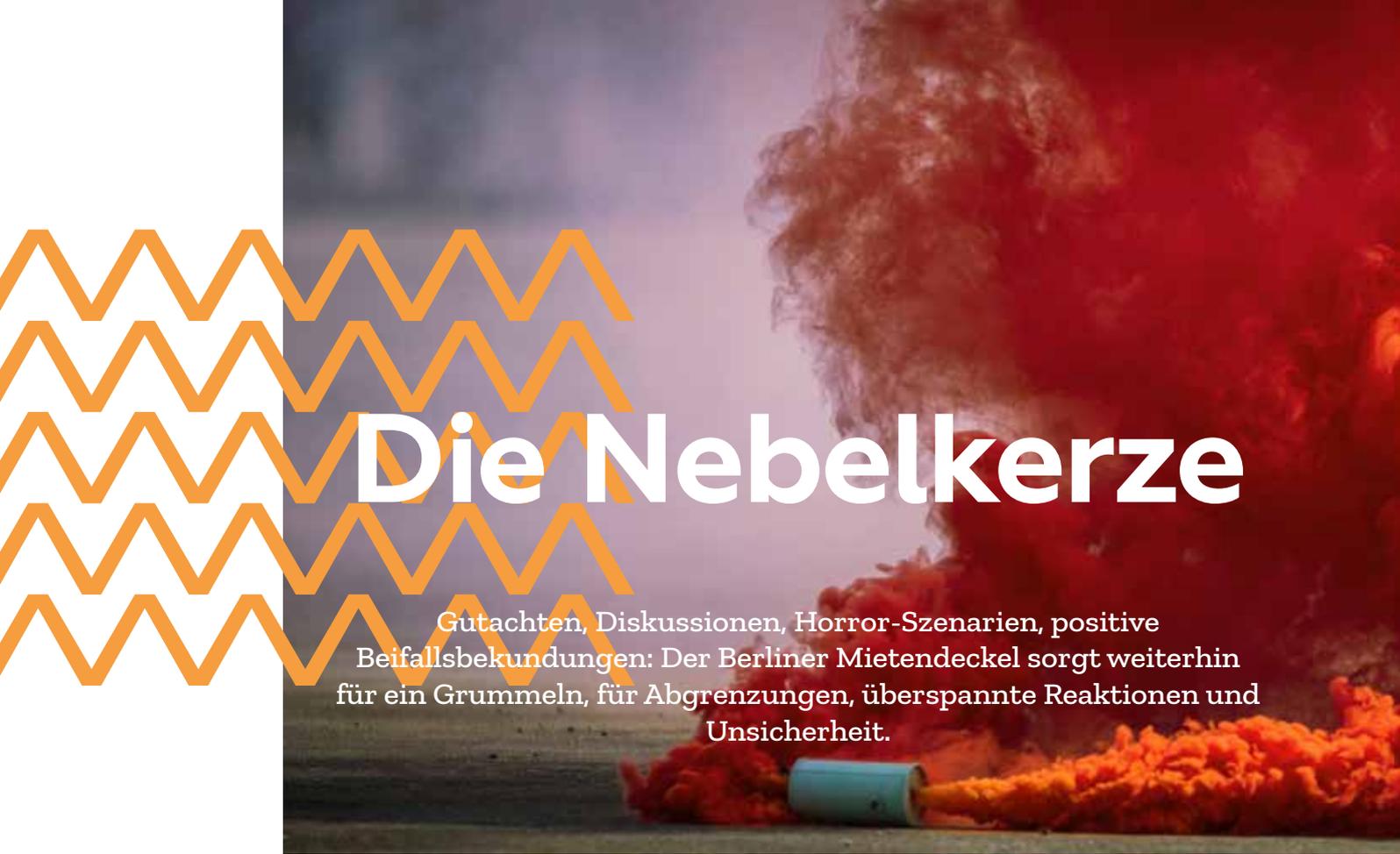
Während es also in dem neuen Quartier selbst verkehrstechnisch gut durchdacht zugehen wird, befürchten Anwohner für das Umfeld ein deutlich größeres Verkehrsaufkommen in Richtung Innenstadt. Ein Bürgerbegehren scheiterte allerdings. Auch kam inzwischen Kritik auf, dass der Anteil an bezahlbarem Wohnraum in Neulichterfelde zu klein und der Lärmschutz vor dem angrenzenden Schienenverkehr unzureichend sei. Bis zum avisierten Start der Arbeiten Anfang 2021 und erst recht bis zur Fertigstellung 2025/26 kann allerdings noch viel passieren. Ist doch das Zukunftsquartier aktuell kaum mehr als Zukunftsmusik.

Zukunftsmusik, die die Groth Development GmbH & Co. KG offensichtlich anspricht. Denn nicht nur in Berlin denkt das Unternehmen groß. Gemeinsam mit dem Projektpartner Sahle Wohnen entwickelt es in Wolfsburg mit dem Sonnenkamp-Quartier ein ähnlich nachhaltiges Großprojekt. Ganze 3.000 Wohneinheiten sollen hier unter Berücksichtigung modernster Energie- und Mobilitätskonzepte entstehen.

Pierre Pawlik

Im Überblick: Das Gesamtvorhaben entsteht auf etwa 97 Hektar.





Die Nebelkerze

Gutachten, Diskussionen, Horror-Szenarien, positive Beifallsbekundungen: Der Berliner Mietendeckel sorgt weiterhin für ein Grummeln, für Abgrenzungen, überspannte Reaktionen und Unsicherheit.

Entwicklungen – egal in welche Richtung – bedingen Unsicherheit. Nun kann man es mit dem chinesischen Künstler Ai Weiwei halten: „Berlin ist die langweiligste, hässlichste Stadt, die es gibt“, hatte er der „Berliner Zeitung“ gesagt. Was zu überaus munteren Erwidern im Netz führte. Die Hauptstadt als Investitionsstandort schwankt mittlerweile zwischen reizvoll und abstoßend.

Blogger Don Alphonso schreibt von „Mietenfreibier“ und „Mieten-Stasi“. „Investoren bleiben Investoren. Man kann einen Unternehmer nicht so lang regulieren, bis aus ihm ein Sozialist wird“, so Jakob Mähren von der gleichnamigen AG. Wohnraum sei ein knappes Gut, das, je mehr Regulierung es gebe, immer knapper wird. „Freie unvermietete Wohnungen steigen also weiter im Preis, wahrscheinlich werden wir sogar Preissprünge erleben.“ Im Blog von bulwiengesa sagt er: „Die Außenwirkung auf Berlin als Top-Markt ist verheerend und wir spüren bereits eine gewisse Verunsicherung.“ In viele Mähren-Objekte fließen hohe Summen in die Sanierung. „Das Risiko, dass der Markt sich vielleicht doch dreht, tragen wir – das nimmt uns die Politik nicht ab. Jeder weitere politische Eingriff sollte daher gut überlegt sein. Zumal dadurch keine einzige neue Wohnung entsteht, die zum langsameren Mietanstieg beiträgt.“ Dazu kommt, dass Berlin keine Ausnahmeposition innehat, das Wachstum verliert an Fahrt, laut der BBSR-Wohnungsmarktbeobachtung ein Trend, der sich fortsetzt. Der Rat der Immobilienweisen verkündete im Frühjahrsgutachten, dass die Mieten langsamer stiegen als die Einkommen, die Belastung also geringer wird. Das Angebot wachse stärker als die Nachfrage.

Doch zurück nach Berlin und zur Regionalpolitik, die ganz Deutschland in Atem hält. Der Focus titelt: „Das rote Drehbuch“. Dem Senat und erst recht Senatorin Katrin Lompscher werden da ideologische Verbindungen zur Interventionistischen Linken aninterpretiert. „Man weiß aus der linken Ideengeschichte, dass es eines gewissen Elendsdrucks

bedarf, um radikale Politik durchsetzen zu können“, sagt Prof. Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfeldes Finanzmärkte und Immobilienmärkte am Institut der deutschen Wirtschaft. Und weiter: Seiner Meinung nach könne es noch leichter werden, private Vermieter aus dem Markt zu drängen. Ohnehin würden die hohen Mieten in Berlin oft als Marktversagen bezeichnet. Der Experte stimmt dem nicht zu, sondern lässt sich zitieren mit: „Der Markt wird systematisch abgewürgt.“

Negative Strahlkraft

Das soll hinreichende Auswirkungen haben. FIABCI Deutschland, der Dachverband immobilienwirtschaftlicher Berufe, verzeichnet nach eigenen Angaben einen deutlichen Rückzug von Investoren durch den Berliner Mietendeckel. Das gelte nicht nur für die Hauptstadt, sondern bundesweit. Auch hier wird darauf verwiesen, dass das Gesetz rein gar nichts für die Schaffung von neuem Wohnraum tue. Und es vergrößere zudem die Wohnungsnot, „da die Berliner Politik in diesem Fall negative Strahlkraft hat. Denn ohne die Aussicht auf Mietsteigerungen, ziehen sich Projektentwickler und Investoren zurück. Durch die weiter zunehmende Knappheit steigt die Nachfrage, und Mieter mit besserer Bonität sind demnach im Vorteil. Doch gerade das wollte man ja vermeiden“, sagt Michael Heming, Präsident des FIABCI Deutschland.

Immer mehr Besitzer wollen ihre Liegenschaften abgeben, konstatiert McMakler. „Wir beobachten einen Anstieg der Verkaufsangebote um fast 50 Prozent“, sagt Lukas Pieczonka, Gründer und Geschäftsführer des Immobilienvermittlers. Bevor das umstrittene Gesetz greift, wollten nun viele Eigentümer ihre Objekte verkaufen. „Eine Vermietung in Berlin mache keinen Sinn“, laute der Tenor. ImmoScout24 gewinnt aus seiner Datenbank ähnliche Erkenntnisse: Seit



Gavriel Shuterstock



SCHWERPUNKT

Andreas Ibel. „Der Senat macht die Hauptstadt zum Versuchslabor für Phantastereien einer staatlichen Preiskontrolle. Dabei sind die Auswirkungen des Mietendeckels besonders in jenen Stadtteilen fatal, in denen kaum börsennotierte Wohnungsunternehmen vertreten sind. Stattdessen treffen die enteignenden Eingriffe des Senats private Vermieter wie Genossenschaften, Einzelvermieter oder mittelständische Unternehmen.“ Die BFW-Mitglieder haben in Berlin und Brandenburg geplante Neubauvorhaben in einem Umfang von mehr als 9.000 Wohnungen zurückgestellt. Dazu kommen gestoppte Modernisierungen. ZIA-Chef Andreas Mattner bezeichnet den Deckel als „Bärendienst an den Mietern, weil Wohnungen dann verrotten“.

Die aufflackernde Hoffnung, dass der willige Berliner nun im Umland sein Heil finde, erstickt Rainer Schorr, Geschäftsführer der PRS Family Trust GmbH. Sein Unternehmen wertete die Halbjahresberichte der Gutachterausschüsse von Berlin und Brandenburg aus. Aufgrund der hohen Nachfrage ist der Preisauftrieb mittlerweile außerhalb der Hauptstadt angekommen. So hat sich beispielsweise der Durchschnittspreis für Bauflächen für den Geschosswohnungsbau zum Vorjahreszeitraum um rund 25 Prozent erhöht. Der Durchschnittspreis für Bauland des individuellen Wohnungsbaus weist mit einem Plus von 17 Prozent einen deutlichen Anstieg auf. „Um einer ähnlichen Preisspirale wie in Berlin entgegenzuwirken und die enorme Nachfrage nach Wohnraum nicht abzuwürgen, sollte in Brandenburg ein adäquates Angebot geschaffen und massiv in Neubau investiert werden“, sagt Rainer Schorr. Mit der Ansiedlung von Tesla und der Eröffnung des BER, darüber sind sich alle einig, ziehen die Grundstückspreise im Südosten Berlins überdurchschnittlich an.

Es scheint, als sei der Mietendeckel – ignoriert man die umfangreichen rechtlichen Bedenken eine Nebelkerze. Vielleicht hüllt ihr weißer Rauch einige Mieter wohligh-beruhigend ein, lenkt dabei aber von vielen anderen Faktoren ab, die einen Markt beeinflussen: Die Neubauziele der kommunalen Gesellschaften erreicht man nicht, die Prozesse hin zu Baugenehmigungen sind noch weit von einem Turboboost entfernt, dazu kommen Architektenwettbewerbe, Partizipation. Ganz zu schweigen von den Anforderungen, die zahlreiche Regularien stellen sowie die Maßnahmen, die hinsichtlich des Klimaschutzes auf alle zukommen. „Die Attraktivität vieler Großstädte ist ungebrochen und die Mieten steigen. Im vergangenen Jahrzehnt ist es den Kommunen offensichtlich nicht gelungen, die richtigen Weichen für mehr bezahlbaren Wohnraum zu stellen“, sagt Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler, CEO der Immowelt. „Mietpreisbremse und Mietendeckel werden das Problem nicht lösen – es bedarf größerer Anreize, um den Bau von Wohnungen im preisgünstigen Segment anzukurbeln.“ Nur: Wie sieht das aus? Dafür gibt es kaum konkrete Maßnahmen.

Mathias Düsterdick, Vorstand der Gerch Group, tritt die Nebelkerze aus und sorgt für klare Sicht: „Wir müssen endlich aufhören, darüber zu diskutieren, wie wir günstiger bauen können. Bauen wird nicht mehr günstig. Nie wieder werden wir so günstig wohnen wie früher.“

Ivette Wagner

der Ankündigung des Mietendeckels ist das Angebot an un- vermieteten Altbau-Eigentumswohnungen um 40 Prozent gewachsen. Vermietete aus den Baujahren 2014 oder früher, die vom Mietendeckel betroffen wären, haben seit Juli um 25 Prozent zugelegt. „Wir können vermuten, dass Besitzer bereits seit Juli 2019 verstärkt Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umwandeln und verkaufen“, sagt Immo-Scout-Geschäftsführer Thomas Schroeter. Der Mietendeckel gibt Höchstwerte für die Neuvermietung von Bestandswohnungen vor. Laut Immoscout liegen 95 Prozent aller in Berlin seit Anfang 2019 bis Mitte Januar 2020 angebotenen Wohnungen mit einer Fertigstellung vor dem Jahr 2014 über den künftig geltenden Grenzwerten.

„Die Attraktivität vieler Großstädte ist ungebrochen und die Mieten steigen.“

Schwarze Schafe

Achim Amann, Geschäftsführer von Black Label Immobilien, bezeichnet das Gesetz als „reine Wahlkampfaktik“. Dadurch komme keine einzige neue und bezahlbare Wohnung auf den Markt. „Vermieter sind nicht automatisch Verbrecher und nicht alle Mieter sind Unschuldslämmer. Da gibt es schwarze Schafe auf beiden Seiten. Ich muss in der letzten Zeit häufig an Marx denken, der prognostizierte, dass die Ungleichheit in der Bevölkerung wachsen wird. Und vom Mieter zum Eigentümer zu werden, ist nicht gerade einfacher geworden. Wer nicht erbt, hat es schwer. Das empfinde ich als zutiefst ungerecht. Hier ist die Politik gefordert, damit die Schere nicht noch weiter auseinander geht“, so Achim Amann weiter. „Mit dem Mietendeckel rüttelt der Berliner Senat nicht nur an der Bund-Länder-Kompetenz, sondern am Wirtschaftsmotor Deutschlands“, sagt BFW-Präsident

Keil zwischen Mieter und Vermieter

Heiko Türp ist gemeinsam mit Christian Neumann Geschäftsführer der VERIMAG Vertriebs- und Marketingges. mbH. Das Unternehmen vermarktet Neubauprojekte in Berlin und Brandenburg – von Siedlungsbau bis zu Geschosswohnungen, vom mittleren bis zum gehobenen Segment. IMMOBILIEN AKTUELL sprach mit Heiko Türp über den Mietendeckel.



IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Sie könnten es sich ganz einfach machen und statt Wohnungen Büros verkaufen. Da gibt es keinen Mietendeckel.

Heiko Türp (HT): Da der Mietendeckel den Neubau nicht mit einschließt, sind die meisten unserer Wohnbau-Projekte durch das Gesetz zunächst nicht betroffen. Allerdings ist der Neubau von heute der Altbau von morgen und wir wissen nicht, was in fünf Jahren sein wird und ob der Mietendeckel dann heutige Neubauten betrifft. Doch allen Herausforderungen zum Trotz werden wir nach 25 erfolgreichen Jahren in der Projektentwicklung und Vermarktung dem Segment weiterhin die Treue halten, zumal wir – wie unsere Projektpartner – nach wie vor einen großen Bedarf an neuem und selbstgenutztem Wohnraum sehen. Zudem wurde über einen Mietendeckel für Gewerbeflächen im Berliner Senat nachgedacht, dieser Ausweg könnte daher von kurzer Dauer sein.

IA: Die Reaktion der Immobilienbranche auf den Mietendeckel fällt eher mau aus oder täuscht das: Haben Sie Kenntnis darüber, dass Investoren sich zurückziehen, dass sie von Portfolios in Berlin die Finger lassen?

HT: Es regt sich schon jetzt verständlicherweise ein stark wachsender Widerstand in der Branche. Das Gesetz zum Mietendeckel ist in vielen Punkten nicht nachvollziehbar

und greift in bestehende Verträge rückwirkend ein, ohne die Marktgegebenheiten zu berücksichtigen. So werden beispielsweise die wichtigen Lagekriterien sowie Gebäudeart und Ausstattungsdetails bei der Ermittlung der Mietvorgaben nicht hinreichend berücksichtigt. Das führt zu einer großen Unsicherheit mit dem Ergebnis, dass sich insbesondere überregional tätige Investoren aus Berlin zurückziehen. Wir sind als Projektpartner und Vermarkter auf der einen Seite mit Projektentwicklern und Investoren sowie auf der anderen Seite mit privaten Erwerbern als Kapitalanleger in täglichem Kontakt und können bereits beobachten, dass sehr viele Marktteilnehmer nunmehr im Neubau und im Bestand einen Bogen um Berlin machen. Keiner kann sich wirklich darauf verlassen, dass dieser Deckel nur fünf Jahre gelten wird. Insofern können viele professionelle Investoren wie Pensionsfonds oder Versicherungen keine gesicherten langfristigen Ertrags- und Renditeprognosen aufstellen und private Kapitalanleger würden für die Altersvorsorge ein zusätzliches Risiko eingehen.

IA: Es war zu lesen, dass ein bisschen Unattraktivität dem Berliner Markt nicht schade, für eine „Enthitzung“ Sorge. Teilen Sie diese Ansicht?

HT: Ich halte diese Aussage im Hinblick auf die vielen



Quelle: Dirk Lätstig

Menschen, die aktuell bezahlbaren Wohnraum in Berlin suchen, für nicht verantwortungsvoll und weitsichtig. Letztendlich wird durch den Mietendeckel keine einzige weitere Wohnung dem Markt zugefügt. Zudem werden viele private Vermieter ihre freien Wohneinheiten lieber an Eigennutzer verkaufen, anstatt sie zu vermieten. Eine Entspannung ist demnach nicht in Sicht. Die unsichere Rechtslage zum Mietendeckel-Gesetz heizt das Problem eher an, da für die Mieter keine Sicherheit gegeben ist, falls der Mietendeckel vor dem Bundesverfassungsgericht nicht Bestand haben wird. Es drohen somit die Gefahr der Rückzahlung von zunächst reduzierten Mieten sowie gegebenenfalls zusätzliche Rechtskosten. Dadurch wird ein Keil zwischen Mieter und Vermieter getrieben, was sicherlich nicht für eine „Enthitzung“ sorgen wird.

IA: Kann das Umland von den Umständen in der Hauptstadt partizipieren?

HT: Das tut es bereits. Da für viele Mieter Berlin zu teuer und das Angebot zu gering ist, weicht die Bevölkerung auf das Umland aus. Partizipieren kann und wird das Umland weiterhin, wenn ausreichend Infrastruktur, wie Schulen und Kitas, sowie gute öffentliche Verkehrsverbindungen gegeben sind. Allerdings sind die Mieten und Kaufpreise im Speckgürtel schon enorm angestiegen. Zudem sympathisieren SPD und

Linke auf Bundesebene inzwischen mit einem Mietendeckel in anderen Bundesländern. Entsprechende Pläne wurden bereits auch für Brandenburg und Potsdam geäußert.

IA: Glauben Sie, dass der Mietendeckel Berlin schadet?

HT: Ja, der Mietendeckel hat zu einem enormen Vertrauensverlust der Immobilienwirtschaft im Hinblick auf langfristige Investitionen geführt. Das Gesetz schafft keine einzige dringend benötigte Wohnung, sondern entzieht dem Markt Mietwohnraum. Partizipieren werden eher vermögendere Haushalte, die eigentlich eine höhere Miete bezahlen können, aber nicht die Mieter, die auf bezahlbaren Wohnraum angewiesen sind. Es werden nachweislich schon jetzt wesentlich weniger geplante Wohnungen gebaut, oder es wird lieber in Büros investiert. Energiesparende und umweltbewusste Modernisierungsmaßnahmen für Wohngebäude bringen mit der eingeschränkten Miete wirtschaftlich keinen Sinn mehr. Erhaltungsaufwendungen oder Sanierungen im Bestand werden zurückgestellt. Die Folgen können langfristig sein: Verfall des Mietbestandes, in jedem Fall mit sofortiger Wirkung Steuerausfälle in enormer Höhe für den Senat sowie ein Einbruch der Auftragslage bei Bauunternehmen und Handwerksbetrieben, was wiederum auch Entlassungen nach sich ziehen wird.

Interview: Ivette Wagner

Das Übel an der Wurzel packen

Dr. Mathias Hellriegel hat Anfang 2020 die Rechtsanwaltskanzlei Hellriegel Rechtsanwälte in Berlin gegründet und ist Mitglied der gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. **IMMOBILIEN AKTUELL** sprach mit ihm über eine Mietobergrenze und lange Verfahren.



IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Ganz ohne Emotionen: Der Mietendeckel ist da. Kann er nicht auch eine Chance sein? Die Mieter bekommen niedrigere Mieten und das Land Berlin wird gezwungen, schneller Baugenehmigungen zu erteilen.

Dr. Mathias Hellriegel (MH): Aus Sicht der Mieter verspricht der Mietendeckel zunächst viel. Doch der Schein trügt: Die Bestände werden vernachlässigt, die private Wohnungswirtschaft ist verunsichert und stellt den Neubau ein – wie übrigens auch die Genossenschaften. Und die Mieter müssen sich auf erhebliche Mietnachzahlungen einstellen, wenn das Gesetz kassiert wird. Mittel- und langfristig würde der Mietendeckel dem Bestand erheblich schaden. Hoffentlich werden die Verfassungsgerichte hier schnell tätig.

IA: Es tobt die Diskussion, ob diese Form des Eingriffes rechtmäßig ist. Wie lange kann eine Klärung dauern? Und was bedeutet es für die Eigentümer und die Mieter, wenn nach einer längeren Zeit das Mietenrad wieder zurückgedreht wird?

MH: Ich erwarte eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts in eineinhalb bis zwei Jahren. Dies entspricht der Dauer der Verfahren zur Mietpreisbremse. Theoretisch könnte man die Klärung durch Eilverfahren beschleunigen. Davon ist aber abzuraten, da derartige Verfahren meist an formellen Fehlern oder einer Folgenabwägung zugunsten der Vermieter scheitern. Dies zeigt beispielsweise die Zurückweisung der vorzeitig – vor Inkrafttreten des Mietendeckels – erhobenen Verfassungsbeschwerde am 14. Februar. Mietern empfehle ich, Rücklagen zu bilden, um im Falle der zu erwartenden

Verwerfung des Mietendeckels die ausstehende Miete schnell nachzahlen zu können. Ansonsten riskieren sie, ihre Wohnung zu verlieren: Vermieter können den Mietvertrag kündigen, wenn in der Summe mehr als zwei Monatsmieten offen sind. Bei einer Mietreduktion von 20 Prozent ist dieser Betrag schon nach zehn Monaten erreicht. Vor genau diesem Risiko warnen übrigens auch der Mieterverein und Senatorin Katrin Lompscher selbst.

IA: Anders als viele Ihrer Kollegen halten Sie eine Mietobergrenze rechtlich für denkbar. Wie lautet hier Ihre Argumentation?

MH: Natürlich ist eine Mietenregulierung zulässig, dies hat die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zur Mietpreisbremse klar aufgezeigt. Die Frage ist nur: Durch wen und in welchem Umfang? Klar ist auch, dass der Berliner Landesgesetzgeber Kompetenzen zur Regelung des Wohnungswesens hat. Dies kann keiner bestreiten; ein Beispiel sind die Mietobergrenzen im Bereich des sozialen Wohnungsbaus. Für den Mietendeckel gehen übrigens die Professoren Ulrich Battis und Karola Knauthe von einer entsprechenden Regelungskompetenz aus. Was aber nicht geht und scheitern muss, ist ein bewusstes Aushebeln der Mietregelungen des Bürgerlichen Gesetzbuches. Und was gar nicht geht, ist die vom Land Berlin geplante Absenkung der Mieten auf das Niveau von 2013 und die fehlende Differenzierung der Mietgrenzen nach Ausstattung und Lage: Diese Regelungen sind unverhältnismäßig.

IA: Glauben Sie, dass der Mietendeckel Berlin schadet?

MH: Um es mit den Worten des schwedischen Volkswirtes Assar Lindbeck zu sagen: „Mietpreisbindung scheint die effizienteste derzeit bekannte Methode zu sein, eine Stadt zu zerstören – mit der Ausnahme ihrer Bombardierung.“ In diesem Befund sind sich alle bedeutenden Ökonomen einig, wie jüngst noch einmal das Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen gezeigt hat. Ich kenne keinen ernst zu nehmenden Ökonomen, der das anders sieht. Gegen angespannte Mietmärkte hilft nur der Neubau – gerne im Berliner Modell der kooperativen Baulandentwicklung, das heißt mit 30-prozentigem Sozialanteil. Wichtig ist, dass die Kapazitäten nun auf die Baurechtsschaffung konzentriert werden. Hier besteht Hoffnung: Viele Berliner Baustadträte und Bezirksämter arbeiten daran, möglichst viele Bebauungspläne noch vor der Wahl anzuschleppen und zu beschließen, um im Wahlkampf Erfolge vorweisen zu können. Dies nutzt allen und kaschiert nicht nur die Symptome, sondern packt das Übel des angespannten Mietmarktes an der Wurzel.

Interview: Ivette Wagner



Quelle: DMB

Endlich Klartext

Lukas Siebenkotten ist Präsident des Deutsche Mieterbundes (DMB). IMMOBILIEN AKTUELL sprach mit ihm über einen Kurswechsel in der Wohnungspolitik, Klartext und über Modernisierungen.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Sie fordern die Aufstockung des Bestandes an Sozialwohnungen von derzeit 1,2 Millionen auf mindestens zwei Millionen im Jahr 2030. Dazu mehr öffentliche Wohnungen, ein Absenken der Modernisierungsumlage. Wie und wer soll das finanzieren?

Lukas Siebenkotten (LS): Ja, die Umsetzung unserer Forderung kostet die öffentliche Hand Milliarden Euro. Angesichts der sich weiter zuspitzenden Wohnungskrise darf es aber ein „weiter so“ nicht geben. Wir brauchen einen radikalen Kurswechsel in der Wohnungspolitik. Seit Jahrzehnten schaut die Politik tatenlos zu, wie der Bestand an bezahlbaren, öffentlich geförderten Wohnungen zusammenschrumpft. Heute gibt es nur noch knapp 1,2 Millionen Sozialwohnungen in Deutschland und der Bestand verringert sich von Jahr zu Jahr weiter. Wir fordern die Aufstockung der Sozialwohnungsbestände auf zwei Millionen bis zum Jahr 2030. So viele hatten wir zuletzt im Jahr 2007. Dazu müssen die öffentlichen Fördermittel von Bund und Ländern verdreifacht werden. Und die Politik muss endlich Klartext reden, wenn es um die Erreichung der Klimaschutzziele geht. Soll der Gebäudebestand

im Jahr 2050 nahezu klimaneutral sein, müssten praktisch alle Immobilien noch umfassend saniert werden. Die hieraus resultierenden Mieterhöhungen von zwei bis drei Euro pro Quadratmeter sind für den größten Teil der Mieter nicht bezahlbar. Deshalb fordern wir eine deutliche Begrenzung der Modernisierungsmieterhöhungen bei gleichzeitiger Aufstockung der öffentlichen Fördermittel, damit Vermieter weiter modernisieren. Wir sind uns im Ergebnis hier mit Umweltverbänden und der Wohnungswirtschaft einig.

IA: Aus Ihrer Sicht wird die Debatte um einen landeseigenen Mietendeckel nur geführt, weil sich der Bund nicht um das Thema gekümmert hat. Was hätte er denn machen sollen?

LS: Bisher hat die Bundesregierung lediglich eine von Ausnahmen durchlöchernte und mit einigen Geburtsfehlern behaftete Mietpreisbremse auf den Weg gebracht. Sie hilft aber allenfalls den Mietern, die einen neuen Mietvertrag abschließen wollen. Gegen Preissteigerungen in bestehenden Verhältnissen hat die Bundesregierung bisher kein wirksames Instrumentarium entwickelt. Auf Bundesebene könnte zum Beispiel die Kappungsgrenze reduziert werden. Erhöhungen auf die Vergleichsmiete dürften dann nur in Höhe eines Inflationsausgleichs geltend gemacht oder sie könnten auf sechs Prozent in drei Jahren begrenzt werden. Mieterhöhungen nach Modernisierungen könnten auf 1,50 Euro pro Quadratmeter begrenzt und die Modernisierungsumlage auf vier Prozent abgesenkt werden. All das ist nicht passiert. Insoweit ist es richtig, dass jetzt auf Landesebene versucht wird, in die Bresche zu springen und das Mietpreisrecht zu regulieren.

IA: Welche Rolle spielen private Investoren?

LS: Um den Wohnungsneubau auf das gewünschte Niveau zu heben, sind private Kleinvermieter oder Wohnungsunternehmen sehr wichtig. Wichtig sind für uns aber auch kommunale Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, gemeinwohlorientierte Investoren, wie Kirchen und Stiftungen. Denn es muss nicht nur mehr gebaut, es müssen vor allem auch die tatsächlich benötigten Wohnungen, das heißt für Normalverdiener erschwingliche Wohnungen, gebaut werden.

IA: Der Mietwohnungsmarkt schreite dem Ende des Zyklus entgegen, verkündete empirica. Teilen Sie diese Meinung?

LS: Seit Jahren prognostizieren Forschungsinstitute, so auch empirica, die Party sei vorbei. Tatsächlich geht sie vielerorts weiter, verlagert sich jetzt in sogenannte B-Städte. Von einem Preiseinbruch auf den Immobilienmärkten, einem Platzen der Blase, von dem ebenfalls seit Jahren geredet wird, kann keine Rede sein. Die Preise steigen weiter. Allenfalls die Preisdynamik bei den Mieten hat sich etwas abgeschwächt, sie steigen aber nach wie vor.

IA: Glauben Sie, dass der Mietendeckel Berlin schadet?

LS: Es bleibt abzuwarten, welche Auswirkungen der Berliner Mietendeckel zeigt, wenn er erst einmal fünf Jahre in Kraft ist. Der Wohnungsneubau ist nicht betroffen. Rationale Gründe, nicht in Berlin zu investieren, gibt es nicht. Die Diskussion wird aber nicht rational geführt, sondern nimmt teilweise hysterische Züge an.

Interview: Ivette Wagner



Vogelperspektive: Das Reemtsma-Areal zeigt sich von oben beeindruckend.

Stadtreparatur

Immer mehr Nahversorger werden in Wohnbauprojekte integriert oder durch diese ersetzt.

Lange Zeit war es in Berlin ein hohes städtebauliches Ziel, Wohnen, Arbeiten und Einkaufen möglichst nah beieinander zu realisieren. Ausdruck fand diese Idee in der Entscheidung des Berliner Senats aus den 1990er Jahren, auch in Gewerbeobjekten und sogar bei Shopping-Centern nicht auf Wohnraum verzichten zu wollen. So umfasst das Vorzeige-Shopping-Center Mall of Berlin am Leipziger Platz zu den 300 Geschäften noch 250 Wohnungen, die den Ort nach Ladenschluss beleben sollen. Ob das angesichts der Nutzung durch Diplomaten und Geschäftsleute wirklich gelingt, sei einmal dahingestellt.

Heute entwickelt sich die Stadt trotz des neu geschaffenen „urbanen Gebietes“ eher differenzierend. Entsprechend gehören Streitigkeiten um den Lärm von Clubs, Sportanlagen oder Parks, die den neu Hinzugezogenen übel aufstoßen, zur Tagesordnung. Um möglichen Auseinandersetzungen von vornherein aus dem Weg zu gehen, entscheiden sich viele Entwickler gleich für ein homogenes Quartier oder werden wie beim Quartier GoWest in Schmargendorf von den Planungsgebern in diese erwünschte Richtung gelenkt. Dass die Politik sich nicht immer einig ist, beweist die Auseinandersetzung der Senatorinnen Ramona Pop (Wirtschaft) und Katrin Lompscher (Stadtentwicklung) um das Knorr-Bremse-Areal in Berlin. Die eine möchte Wohnungen bauen, die andere den Gewerbebestandort erhalten.

Schmerzliche Kompromisse

Aber es gibt auch Beispiele für eine erfolgreiche Integration: An der Pappelallee etwa entstehen 240 Mietwohnungen auf der Fläche eines Supermarktes. Doch die Kompromisse, die Bauherren dabei eingehen müssen, sind mitunter schmerzlich: Extra hohe Zufahrten für den Lieferverkehr, der noch vor dem Morgengrauen anrückt, laufende Kühlaggregate,

dazu eine hohe Kundenfrequenz. Die Integration muss gut geplant und durchdacht werden, damit es später keine Probleme gibt. Möglichkeiten gegen die Lärmbelastigungen gibt es viele: gute Fenster, einbetonierte Gummimatten für den Boden, damit die Container keinen Krach machen und Tore, hinter denen die LKW ihre Lieferungen ins Gebäude bringen.

Wie dringend das Thema ist, beweist eine Schätzung des Berliner Senats: Dieser geht davon aus, dass durch die Kombination von Wohnen und Einkaufen bis zu 30.000 dringend benötigte Wohnungen entstehen könnten. Auch die TU Darmstadt und das Pestel-Institut berechneten in einer Studie 2019, dass somit – ohne auch nur einen Quadratmeter neues Bauland auszuweisen – in Deutschland 2,3 bis 2,7 Millionen neue Wohnungen errichtet werden könnten. Allein in der Hauptstadt gibt es etwa 330 einstöckige Supermärkte mit großen asphaltierten Parkplätzen in der Innenstadt, die für eine solche Überbauung in Frage kommen würden. Eine Filiale mit Dach-Wohnungen hat der Discounter Lidl in der Nähe des früheren Grenzüberganges an der Bornholmer Straße bereits gebaut. Weitere ähnliche Projekte seien geplant, auch in München, Frankfurt und Hamburg. ALDI Nord will in Berlin rund 2.000 Wohnungen bauen. Die ersten sollen bereits 2020 fertig sein.

Aber nicht alle Flachdächer können überbaut werden. Zum Teil müssten die alten Märkte etwa aus statischen Gründen abgerissen und neu errichtet werden. Sinn macht die Kombination Experten zu Folge ganz überwiegend in den Zentren der Ballungsräume. Denn dort lassen sich Wohnungen im Erdgeschoß sowieso seltener zu hohen Preisen vermieten. Die Flächen dem Einzelhandel zu überlassen, ist daher – trotz Einbußen bei der Wohnungsanzahl durch die höheren Decken – wesentlich einträglicher. Und in den oberen Etagen mit viel Sonne, gutem Ausblick und moderner Ausstattung könnten zusätzlich höhere Mieten generiert werden.

Britta Berger & David Eckel

Nachbarschaftlich verbunden

Stephan Allner, Geschäftsführer DIE WOHNKOMPANIE Berlin GmbH & Co. KG, spricht mit IMMOBILIEN AKTUELL über räumlich getrennte Nutzungsarten, kurze Wege und Gestank.



Quelle: Die Wohnkompanie Berlin

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Was halten Sie vom Konzept Shoppen & Wohnen?

Stephan Allner (SA): Für die Zukunft des Wohnsektors in Berlin ist die Kombination unerlässlich. Angesichts des Wettbewerbes um Wohnraum müssen praktikable und schnell umsetzbare Lösungen gefunden werden. Das beinhaltet die effiziente Nutzung der Flächen und die Nachverdichtung im Bestand. Gemischt genutzte Immobilien haben neben der optimalen Flächennutzung den Vorteil, dass sie zu jeder Zeit belebt sind, während die strikte Funktionstrennung – deutlich sichtbar in vielen europäischen Großstädten – dazu führt, dass Quartiere zu bestimmten Tages- und Nachtzeiten wie ausgestorben wirken. Anwohner erhalten durch die kurzen Wege zudem ein hohes Maß an Lebensqualität, wenn Verkehrsführung und Lärmemissionen entsprechend intelligent planerisch berücksichtigt werden.

IA: Wie setzt Ihre Firma diese Kombination um?

SA: Wir haben in der Hauptstadtregion bereits zahlreiche Wohnprojekte realisiert, zum Beispiel den Oskar Helene Park in Dahlem. Bei der Entwicklung dieses ehemaligen Krankenhausareals haben wir uns für die Trennung der Nutzungen innerhalb des Grundstückes entschieden und ein Quartier mit drei nachbarschaftlich verbundenen, aber räumlich getrennten Nutzungsarten Wohnen, Kindergarten und Gesundheit realisiert. Bei unserem Projekt Im Dol hingegen

planen wir eine reine Wohnnutzung, da wir hier im reinen Wohngebiet sind und angesichts der Grundstücksgröße eine Mischnutzung nicht infrage kommt.

IA: Weshalb wird es auf dem ehemaligen Reemtsma-Areal keine Kombination von Wohnen und Shoppen geben?

SA: Der erste Ansatz für das Projekt GoWest war eine gemischte Nutzung aus Wohnen und Arbeiten. Nach tiefergehender Prüfung und angesichts der Entwicklung des Gewerbezentrums haben wir uns gemeinsam mit dem Bezirk dazu entschieden, die Nutzung des Areals als Gewerbequartier fortzuführen. Denn auch solche Flächen werden in der Berliner Innenstadt dringend benötigt – aber nicht mehr in Form eines stinkenden Industriebetriebes, sondern eher als Büro, Labor oder für die Kleinfertigung. Besonders die digitalen Unternehmen und Start-ups locken zahlreiche neue Menschen nach Berlin – und wir wollen ihren Mitarbeitern ein urbanes Arbeitsumfeld bieten. Daneben ist ein Handwerkerhof geplant, um dort kundennahe Werkstattplätze zu bieten, sowie zur Belebung des Areals Co-Working-Flächen, ein Kindergarten sowie zwei Hotels. An dem zentralen Stadtplatz sollen zudem Kultureinrichtungen wie ein Theater, ein Kino sowie mehrere Restaurants, Cafés, kleine Läden für den alltäglichen Bedarf Arbeit und Leben miteinander verbinden sowie das Quartier erstmals dauerhaft für die Nachbarschaft öffnen.

Interview: Britta Berger

Gemischt: Im GoWest sollen sich Start-ups ansiedeln.



Quelle: Christoph Kohl Architekten



Reuse, Reduce, Recycle

In einem Ost-Berliner Plattenbau ist das C2C LAB entstanden, die weltweit erste umfassende Bestandssanierung nach Cradle-to-cradle-Kriterien. Genutzt wird die Fläche als Reallabor, um Akteure aus der Bau- und Immobilienwirtschaft kreislaufbasiertes Bauen nahezubringen.

Die Landsberger Allee, die vom Alexanderplatz in östliche Richtung nach Lichtenberg führt, verbindet man gemeinhin nicht mit Klimaschutz und Umweltfreundlichkeit. Der Verkehr rauscht teilweise sechsspurig, das Straßenbild prägen in die Jahre gekommene Gewerbeobjekte und Brachflächen, im oberen Abschnitt dominieren Plattenbauten. Und gerade deshalb ist die Lage prädestiniert für ein Informations- und Bildungszentrum, das dazu einlädt, Bauen neu zu denken und zwar dergestalt, dass Gebäude künftig keine Energieschlucker und Ressourcenverschwender sind, sondern klimapositiv auf die Umwelt wirken.

Die Natur als Vorbild

Im Haus Nummer 99c packten Nora Sophie Griefahn und Tim Janßen die Sache an: Unter Mitwirkung von 44 Bauproduktherstellern und eines versierten Helferteams haben die geschäftsführenden Vorstände der gemeinnützigen Cradle-to-cradle-NGO eine stark sanierungsbedürftige Mieteinheit im Parterre eines DDR-Plattenbaus aus kommunalem Wohnungsbestand in ein luftiges, 400 Quadratmeter umfassendes Demonstrationsobjekt für kreislaufbasiertes

Bauen verwandelt, mit dem Ziel, eine Plattform für alle am Bau Beteiligten zu schaffen, wo sie sich praxisorientiert informieren und gewerkeübergreifend austauschen können. Die Notwendigkeit für ein derartiges Reallabor verdeutlichen folgende Zahlen: Rund 60 Prozent aller Ressourcen entfallen hierzulande auf den Bausektor, der zugleich etwa 50 Prozent des Abfallaufkommens verursacht. Angesichts schwindender Rohstoffe, knapper werdender Deponieräume und einem wirksamen Klimaschutz kann es ein Weiterso nicht geben. Dessen waren sich der deutsche Chemiker Michael Braungart und der amerikanische Architekt William McDonough bereits vor über 30 Jahren bewusst und entwarfen das Prinzip Cradle-to-cradle (kurz C2C). Die Querdenker nahmen sich die Natur zum Vorbild, um Produkte zu entwickeln, die entweder vollständig biologisch abgebaut oder endlos recycelt werden können.

Folglich kennt das Konzept nur Nährstoffe, keine Abfälle. Elementar ist, dass ausschließlich einstoffliche Materialien genutzt und grundsätzlich auf Verbundmaterialien verzichtet wird, die in der konventionellen industriellen Fertigung jedoch üblich sind. Hat beispielsweise ein C2C-basiert hergestellter Teppich das letzte Stadium seines Lebenszyklus erreicht, ermöglicht sein intelligentes Design, dass aus ihm



Vor der Sanierung hatte das Erdgeschoss weder Chic noch Charme.

Das Innere musste bis zum letzten Schalter komplett entkernt werden.

ein neuer hochwertiger Belag hergestellt werden kann – ohne Umweltschäden und Müll zu verursachen. Ist dieser dann obsolet, lässt sich die Transformation ohne Qualitätsverluste fortsetzen. Michael Braungarts provokante Devise lautet: „Wir müssen nicht weniger, sondern verschwenderisch und in biologisch-technischen Kreisläufen produzieren.“ Eine Maxime, die dem Effizienz-Postulat heutiger Bauweise konträr gegenübersteht.

Recycling-Immobilien

Ein Umdenken hat jedoch begonnen. So gibt es mittlerweile viele Bauprodukthersteller (darunter GROHE, Schüco, Tarkett und Wicona), die nachweislich nach den C2C-Prinzipien arbeiten. Konkret greifbar sind die Lösungen seit September 2019 im besagten C2C LAB „Bisher wird ein Produkt nur für die Dauer eines Lebenszyklus betrachtet. Dass wertvolle Ressourcen nicht verloren gehen und die Umwelt nicht geschädigt werden darf, steht bisher nicht im Fokus des Produktdesigns“, beklagen

„Rund 60 Prozent aller Ressourcen entfallen hierzulande auf den Bausektor, der zugleich etwa 50 Prozent des Abfallaufkommens verursacht.“

die beiden Initiatoren, „C2C steht für Innovation und Qualität und bettet das Produkt in kontinuierliche, biologische und technische Kreisläufe von Materialien und Nährstoffen ein – das ist echte Nachhaltigkeit und Ökoeffektivität.“ Noch stecken die Geschäftsmodelle für kreislauffähige Gebäude und die Wiederverwendung von Baumaterialien in den Kinderschuhen. Weder Investoren noch Finanzierer haben dafür entsprechende Bewertungs- und Bilanzierungsverfahren. Doch auch hier wollen Nora Sophie Griefahn und Tim Janßen beispielgebend sein, indem sie Aktien auf die hochwertige Zinkfassade ausgeben, die noch am Haus, in dem sich das C2C LAB befindet, angebracht wird. Spinnt man den Gedanken weiter, hängt die Einträglichkeit einer Immobilie künftig auch mit der Recyclingfähigkeit der verbauten Ressourcen und der Entwicklung der Rohstoffmärkte und -preise zusammen. Ein Ansatz, der für die jetzigen Prozesse in der Bau- und Immobilienwirtschaft einen grundlegenden Paradigmenwechsel darstellt. Im C2C LAB dürften rege Diskussionen stattfinden.

Dagmar Hotze



Quelle: CHL PhotoDesign, CHLietzmann

Transformation

Freizeit und Arbeiten zeitgemäß kombinieren:
Die GSG Berlin wandelt an verschiedenen
Standorten Ensembles um.

Bereits im Sommer 2019 hat die Gewerbesiedlungs-Gesellschaft GSG Berlin ihren ersten Gewerbe-Pulsschlag vorgestellt, im Spätsommer 2020 wird die Fortschreibung präsentiert. Dabei hat das Unternehmen erstmals die Mietdaten ihrer fast 50 Berliner Objekte mit insgesamt rund einer Million Quadratmeter Gewerbefläche veröffentlicht. Bei der Analyse, die gemeinsam mit den Immobilienmarktanalysten bulwiengesa und Savills erfolgte, wurden Faktoren wie Miethöhen, der gewerbliche Neubau, Nachfrage und Mieterstruktur bezirksgenau ausgewertet und mit dem Marktniveau abgeglichen. Neben Erwartbarem,

etwa der Knappheit des Flächenangebots und der Absorption der neu errichteten Flächen durch die hohe Nachfrage, beförderte der Gewerbe-Pulsschlag auch neue Erkenntnisse zutage, etwa über den Wandel des Berliner Gewerbesmarktes.

So hat allein der Schritt vom Unternehmenstypus Tüftler oder Druckerei zum Unternehmenstypus digitales Start-up binnen fünf Jahren zu einem Sprung der durchschnittlichen Gewerbemiete bei Neuvermietungen um zehn Euro pro Quadratmeter und Monat in Friedrichshain-Kreuzberg geführt – mit weiter steigender Tendenz. Ausschlaggebend für die starke Entwicklung der Mieten an den innerstädtischen



TREND

GSG Berlin beobachten: „Wir setzen auf die Hybridisierung unserer Immobilienbestände“, erläutert Sebastian Blecke, Operativer Geschäftsführer der GSG Berlin, und ergänzt: „Das bedeutet, dass wir unsere innerstädtischen, historischen Gewerbehöfe, die als Industrie- und Produktionsstätten errichtet wurden, kontinuierlich zu multifunktionalen Standorten ausbauen, an denen sowohl Büroarbeitsplätze, aber auch Räume für Forschung, Entwicklung, Lagerung und sogar kleinteilige Produktion angesiedelt werden können. Daneben sind soziale Flächen und Freiflächen für die Mitarbeiter ein wichtiger Faktor.“

Multifunktional

Um die Gebäude so vielfältig zu positionieren, sind verschiedene Faktoren zu beachten. So müssen die Deckenlasten schwere Laboreinbauten und Produktionsmaschinen tragen können, was bei alten Industriegebäuden zumeist kein Problem darstellt. Spannender wird es bei der Betrachtung der Flächenzuschnitte, denn diese müssen flexibel ausgestaltbar und im Idealfall sowohl für das Großraumbüro, als auch für kleine Maschinen geeignet sein. Hilfreich ist die gute Erreichbarkeit per Nahverkehr und LKW, was etwa in engen, denkmalgeschützten Höfen eine Herausforderung darstellt. „Dies können wir zumeist lösen. So ist etwa die Proviant Fruchtmanufaktur nach einem extrem schnellen Wachstum mit ihrer Produktion innerhalb der GSG Berlin umgezogen“, erläutert Sebastian Blecke.

Dominierend

Derzeit beobachtet die GSG Berlin eine starke Dominanz der Büroflächennachfrage. Dennoch werden neu geschaffene Flächen, die zunächst als Büro genutzt werden, bereits so flexibel geplant, dass bei veränderter Marktphase alternative Nutzungen denkbar sind. Dies ist aktuell bei den Neubauvorhaben The Benjamin und im THE BRIQ an der Charlottenburger Franklinstraße der Fall.

Besonders weit fortgeschritten ist der Wandel in den AQUA-Höfen der GSG Berlin. Das Ensemble umfasst einen klassischen, denkmalgeschützten Gewerbehof aus den Jahren 1893 und 1898, einen mittlerweile sanierten und umgebauten schnörkellosen Produktionskomplex aus den 1970er-Jahren und einen modernen Dachaufbau, in dem sich Open-Space-Flächen einer internationalen Wirtschaftsberatung befinden. Mit diesem Mix wurden die AQUA-Höfe zum Vorreiter der hybriden Arbeitswelt. Hier mischen sich Kunst-, Kultur-,

Start-up- und Clubszene zu einem einzigartigen Patchwork. Denn heute gehören zu den Mietern Architekten, Designer, Softwareentwickler, Medien- und Kommunikationsunternehmen, Tischler, Künstler, Musiker, eine Tanzschule, ein Fitnessstudio und ein weltbekannter Club. So sorgt die neue Gewerbewelt für eine höchst kreative Umgebung.

David Eckel

Standorten wie Friedrichshain-Kreuzberg sowie in den zentralen Bezirken Charlottenburg-Wilmersdorf, Tempelhof-Schöneberg und Pankow ist der Wandel in der Nutzung der Gewerbeflächen und der starke Anstieg der Bürobeschäftigten im Zentrum der Stadt. Denn in den vergangenen fünf Jahren kamen überwiegend in zentrumsnahen Lagen rund 110.000 Beschäftigte neu hinzu – vor allem aus dem Bereich der Digitalunternehmen, die in den letzten fünf Jahren ein gutes Viertel des jährlichen Gewerbeflächenumsatzes verantwortet haben. Die Start-ups mit neun Prozent Nachfrage hinzugenommen: Jeder dritte Quadratmeter Gewerbe wird vom neuen Gewebetypus Digitalunternehmen nachgefragt. Diese Unternehmen wollen nach Mitte oder nach Friedrichshain-Kreuzberg, wo sich Freizeit und Arbeiten aus ihrer Sicht zeitgemäß kombinieren lassen. Welche Auswirkungen diese Transformation des Arbeitslebens auf die Immobilienbranche hat, lässt sich am Beispiel der

Neubau und historischer
Bestandsbau:
Die AQUA-Höfe
verbinden beides.



Studentenbude mit Dachterrasse

214 Mikro-Apartments: PROJECT Immobilien errichtet in Potsdam-Bornstedt eine lukrative Kapitalanlage für Investoren aus aller Welt.

Potsdam ist nicht nur Deutschlands Traumfabrik und als Digital Hub mit Schwerpunkt Medientechnologien bundesweit einzigartig. Die Havelstadt gilt auch bereits seit Mitte des 19. Jahrhunderts als wichtiges Wissenschaftszentrum. Betrachtet man die Entwicklung der Studentenzahlen, scheint sich letzteres bis heute nicht geändert zu haben. Im Gegenteil: Die Zahl der jungen Wissbegierigen wuchs im letzten Wintersemester hochschulübergreifend auf 25.700 und war damit um 1.200 höher als noch zwei Jahre zuvor. Der Anteil der Studierenden an der Gesamtbevölkerung beträgt damit fast 15 Prozent – was die Landeshauptstadt zu einem attraktiven Standort für Projekte im Bereich Temporäres Wohnen macht. PROJECT Immobilien folgte diesem Ruf und entwickelt derzeit eines der größten Vorhaben in diesem Segment.

All-in, aber nicht für jeden

214 Mikro-Apartments entstehen gerade an der Pappelallee in Potsdam-Bornstedt. Die möblierten Ein- und Zwei-Raumwohnungen werden großenteils zwischen 20 und 62 Quadratmetern rangieren. Für die Ausstattung sind neben modernen Möbeln und einer Küchenzeile ein eigenes Badezimmer, Fußbodenheizung sowie größtenteils ein privater Balkon oder eine Terrasse vorgesehen. Jedes Apartment verfügt zudem über Extrastauraum in Form eines separaten Kellerabteils im Untergeschoss. Auf derselben Ebene befindet sich für all jene, die den Abnabelungsprozess von den Eltern kühn auf ihre Wäsche ausweiten möchten, eine Waschlounge. Durch eine hauseigene Tiefgarage stehen geschützte Stellplätze für Fahrräder und Autos zur Verfügung. Drei möblierte Dachterrassen verströmen einen Hauch von Dolce Vita. In weiteren Gemeinschaftsräumen winken gemütliche Polstermöbel und Kicker-Tische. Dieses Rundumpaket inklusive schnelles WLAN werden Potsdamer Studenten künftig zum Festpreis von etwa 20 Euro pro Quadratmeter kalt erhalten

können. Rund 400 Euro zuzüglich Betriebskosten macht das für die kleinsten Apartments. Heizkosten dürften dank energieeffizienter Bauweise nach KfW-55-Standard kaum ins Gewicht fallen. BAföG-Empfänger müssten sich für die Miete allerdings dennoch etwas Geld dazuverdienen. Die geförderte Wohnpauschale wurde zwar seit vergangenem Wintersemester stark angehoben, beträgt aber nur 325 Euro. Als Nutzer dürften also eher etwas zahlungskräftigere – oder eben besonders fleißige – Studierende in Betracht kommen.

Konzept zur Kapitalanlage

Studio Living Potsdam P.1 nennt PROJECT Immobilien seine Entwicklung in der Pappelallee. Potsdam steht dabei, klar, für sich selbst, P.1 für das erste Objekt dieser Marke an diesem Standort, was zumindest gedanklich Raum für weitere derartige Projekte in der Landeshauptstadt lässt. Studio Living ist ein deutschlandweites Konzept für Mikro-Apartments zur Kapitalanlage. Neben Potsdam entstehen momentan in Berlin (B.1), Frankfurt am Main (F.1) und Ingolstadt (I.1) entsprechende Immobilien.

„Aufgrund der guten Vermietbarkeit sind Mikro-Apartments für Investoren sehr interessant“, erklärt Juliane Mann, Vorstand Vertrieb und Marketing der PROJECT Immobilien Wohnen AG. „Die Wohneinheiten befinden sich in attraktiven, meist zentrumsnahen Lagen, sind möbliert und verfügen über Küchenzeile und Bad. Der auf Wunsch angebotene Vermietungsservice nimmt den Investoren zudem den Großteil des Verwaltungsaufwands bei der Vermietung ab.“

Anlegern winkt laut PROJECT Immobilien eine Rendite von bis zu 4,1 Prozent. Zu hoch gegriffen ist das vermutlich nicht. Jones Lang LaSalle (JLL) ging zuletzt von einer Spitzenrendite in Höhe von 7,5 Prozent im Student-Housing aus – wenn auch bei Wohnungen von gehobener Qualität mit entsprechend hohen Instandhaltungskosten. Vom etwas weiter gefassten Temporären Wohnen insgesamt scheint


2


Quelle: PROJECT Immobilien

3

- 1 Nachhaltige Architektur:** Dank energieeffizienter Bauweise nach KfW-55-Standard fallen Heizkosten kaum ins Gewicht.
- 2 Drei möblierte Dachterrassen** verströmen einen Hauch von Dolce Vita.
- 3 Alles, was man braucht, auf kleinem Raum:** Die voll ausgestatteten Apartments rangieren zwischen 20 und 62 Quadratmetern.
- 4 In den Gemeinschaftsräumen** winken gemütliche Sitzgelegenheiten und Kicker-Tische.


4

allerdings derzeit unter den professionellen Marktteilnehmern in Deutschland nur eine Minderheit überzeugt zu sein. Wie die Branchenumfrage „Investment Pulse 2019|2020“ von Engel & Völkers ergab, sahen lediglich 17 Prozent der Befragten das Segment als nachhaltige Investition an. Mikro-Apartments hingegen erachtete immerhin ein Viertel als zukunftssichere Anlage.

Sichere Investition?

„Die Vermietung der Apartments von Studio Living Potsdam P.1 erfolgt überwiegend an Studenten“, betont Juliane Mann. „Insgesamt ist die potenzielle Mieterzielgruppe für Mikro-Apartments riesig, da diese aufgrund ihrer Möblierung und Zentrumsnähe unter anderem Singles, Studenten, Berufseinsteiger und Pendler ansprechen.“ Auch im Alter bevorzugten viele eine kleine, praktische Stadtwohnung mit geringem Pflegeaufwand und einer umfassenden Infrastruktur. Der allgemeine Trend gehe immer mehr zu Einpersonenhaushalten. „Kompakter Wohnraum“, so Juliane Mann, „der aufgrund seiner geringeren Fläche auch in zentralen Lagen noch bezahlbar ist, ist gefragter denn je.“ Nichtsdestotrotz bleibt am Hochschulstandort Potsdam insbesondere

das Studentenwohnen interessant. Laut JLL dürfte hier die Nachfrage angesichts der weiteren Akademisierung unserer Gesellschaft nicht abreißen. Eine hohe Mobilität (Bachelorstudium in einer Stadt, Praktikum in einer anderen und Masterstudium in einer dritten) ist dieser Zielgruppe quasi inhärent, und mit ihr ein erhöhter Bedarf nach fertigen und unkomplizierten Lösungen. Hinzu kommt ein starkes Bedürfnis nach Gemeinschaft und Begegnung, dessen Befriedigung in herkömmlichen Single-Wohnformen nicht vorgesehen ist. Konzepte wie Studio Living kommen diesem Anspruch mit ihren Gemeinschaftsflächen nach. Gute Argumente also für eine nachhaltige Geldanlage.

Fischen in internationalen Gewässern

Das geringe Vertrauen in Temporäres Wohnen in Deutschland mag indes durchaus an der relativen Neuheit des Segmentes hierzulande liegen. Aus Entwicklersicht sind die deutschen Befindlichkeiten aber am Ende gar nicht so sehr von Belang. JLL zufolge liegt der Anteil grenzüberschreitender Investments in das Wohnen auf Zeit weltweit ohnehin bei über 50 Prozent. Klugerweise fischt daher auch PROJECT Immobilien in internationalen Gewässern. Sowohl die Unternehmens- als auch die Projekt-Website liegen in Deutsch, Englisch und Chinesisch vor. Ein Polylingualismus, der eine klare Sprache spricht – und offenbar von vielen bereits erhört wurde: Etwa ein Drittel der 104 Wohnungen des ersten Bauabschnittes sind bereits verkauft oder reserviert. Die Chancen auf einen Ausverkauf bis zur voraussichtlichen Eröffnung im ersten Quartal 2021 stehen also gut.

Jan Zimmermann


Quelle: Deutsche Reihenhaus AG

RuhePuls

Die Deutsche Reihenhaus AG hat sich für Nauen als einen Investitionsstandort entschieden.

Die Vergangenheit lebe in den Konservativen, heißt es in soziologischen Beschreibungen. Versonnen geht der Blick auf bleich gewordene Fotos, auf denen die glänzend neue Familienkutsche vor dem schönen Reihenhaus steht. Die heimelige Idylle hat sich nicht überlebt, sondern ist nun erst recht in Mode. Reihenhäuser gelten ob der kleinen Grundstücke als die Alternative für all jene, denen mehr Grund und Boden – und damit mehr Budgetaufwand – nicht erschwinglich sind. „Eigenheime sind oft leider kaum bezahlbar. Wir bauen seriell und damit kostenminimierend. So kann sich unsere Zielgruppe die eigenen vier Wände leisten und hat noch genügend finanzielle Mittel für ein ansprechendes Familienleben“, sagt Carsten Rutz, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Reihenhaus AG. Damit skizziert er das Ansinnen des Unternehmens: Moderne Grundrisse, überschaubare Kosten, im Fokus junge Familien.

Die Umsetzung geschieht dann eher weniger bis kaum in A- und B-Städten, sondern in Emmerich, Waldbüttelbrunn, Moers. Und nun in Nauen. Dort entsteht ein Wohnpark namens Am Feld mit 42 Einfamilienhäusern. In die rund 12.500 Quadratmeter große Fläche investiert die Deutsche Reihenhaus AG knapp über zehn Millionen Euro. Die Umsetzung in serieller Bauweise macht eine Fertigstellung bis Ende 2020 möglich. „Nauen ist für junge Paare mit Kindern ein wundervoller Lebensmittelpunkt. Die Kommune ist immens kinderfreundlich und hat ein breites Angebot für Jugendliche“, so Carsten Rutz. „Dazu kommt die gute verkehrliche Anbindung an die Hauptstadt, die dafür sorgt, dass die neuen Eigenheimbesitzer das Beste beider Welten erleben können: eine behütende Burg im naturnahen Umfeld und das pulsierende Herz Europas.“

Kommune investiert

Dazu rüstet die Stadt Nauen auf: Im Dezember 2019 konnte Bürgermeister Manuel Meger verkünden, dass kein Kredit aufgenommen werden müsse, um die anstehenden Aufgaben zu lösen. Dazu gehören Investitionen in Kita und Schule, Straßen und Plätze. Bis 2023 will die Kommune knapp 13

Millionen Euro einsetzen. Eine Zahl im Marktmonitor des BBU Verbandes Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e. V. kann als positiver Fingerzeig gelten: Die Einwohnerzahl erhöhte sich in Nauen seit 2011 um 9,1 Prozent, in Potsdam sind es 13 Prozent.

Junge Familien gelten der Stadt als begehrte Zuzügler, also genau jene, die die Deutsche Reihenhaus AG im Blick hat. Die zwei angebotenen Haustypen und die dazugehörigen Preise passen dazu: Ein Mittelhaus der insgesamt zwölf Häuser des Modells „120 m² Wohnraum“ beginnt bei 229.990 Euro inklusive Grundstück. Die 30 Häuser „145 m² Familienglück“ starten ab 249.990 Euro. „Wir wollen deutschlandweit der günstigste Anbieter für Wohneigentum im Neubau sein“, formuliert Carsten Rutz als Ziel. Bei der derzeitigen Finanzierungssituation komme eine vierköpfige Familie auf eine monatliche Belastung, die ziemlich genau auf dem Miet Spiegel des Wohnungsangebotes im direkten Umfeld liegt.

Optimierte Bauweise

Dazu trägt die über viele Jahre hinweg optimierte serielle Bauweise bei. Das Kölner Unternehmen vereint Erfahrung von mehr als 10.000 gebauten Häusern. „Wir haben innerbetrieblich straffe und klar definierte Prozesse und daher Planungssicherheit“, erklärt Carsten Rutz. „Wir wissen exakt, welche Leistungen wir zu erbringen haben und was die uns kosten werden. Zudem wird der Verwaltungs- und Planungsaufwand durch Typengenehmigungen reduziert. Die helfen auch den Kommunen in der Bearbeitung.“ Deutschlandweit läuft der Herstellungsprozess bei den rund 750 Wohneinheiten, die die Deutsche Reihenhaus jährlich errichtet, immer gleich ab. Dadurch sinkt die Anzahl der Mängel beim Bau, und die Bauzeit verkürzt sich auf ein Minimum. Zudem verbessert der Anbieter die Versorgungstechnik. Die Technikzentrale ist der Mittelpunkt eines jeden Wohnparks des Familienunternehmens in vierter Generation. Aus einer handelsüblichen Fertiggarage wird jedes Wohnprojekt mit Strom, Wärme, Trinkwasser, Telefon, Internet und Strom versorgt.

Ivette Wagner

Fachlicher Austausch liefert deutlichen Mehrwert

Ulrike Hagendorf, Research Manager European Residential bei der Catella Residential Investment Management GmbH, spricht über die Anforderungen an Immobiliendaten.



IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Vor welchen Herausforderungen standen Sie, und was waren die ausschlaggebenden Faktoren, sich nach alternativen Lösungen umzusehen?

Ulrike Hagendorf (UH): Eine gute und qualifizierte Datenqualität ist unabdingbar, um gute Investmententscheidungen für unsere Kunden treffen zu können. Dabei interessieren uns nicht nur die Top-10-Standorte in Deutschland, sondern auch spezifische Standortdaten von investierbaren Städten in Deutschland sowie in Österreich. Die Daten sollten darüber hinaus gut und effizient aufgearbeitet sein, um uns in unseren Analysen sinnvoll zu unterstützen.

IA: Wie verlief der Auswahlprozess, und welche Kriterien waren dabei essenziell?

UH: Es gibt für qualifizierte Daten im Wohnimmobilienmarkt eine kleine Auswahl von spezialisierten Anbietern. Durch unsere über zehnjährige Erfahrung in diesem Marktsegment, unser erster europäischer Wohnimmobilienfonds wurde bereits 2007 mit einem deutlichen Gewicht auf deutsche Wohnimmobilien aufgelegt, konnten wir die wesentlichen KPIs für uns schnell eingrenzen. geomap hat uns als neuer Anbieter direkt überzeugt mit der hohen Qualität und Leistungsfähigkeit.

IA: Warum haben Sie sich für geomap entschieden?

UH: geomap liefert uns nicht nur bereinigte Daten für alle deutschen und österreichischen Gemeinden, sondern ergänzt diese durch soziodemographische und immobilienmarktbezogene Daten. Diese Kombination lässt einen schnellen Überblick über den jeweiligen Standort zu, ohne

zeitaufwendig unterschiedliche Datenquellen kombinieren zu müssen. Darüber hinaus war geomap immer interessiert, fachliches Feedback aufzunehmen und direkt in seine Tools zu integrieren. Dieser regelmäßige fachliche Austausch mit geomap liefert uns einen deutlichen Mehrwert.

IA: Welche Prozesse konnten durch den Einsatz von geomap optimiert werden? Wie sehen Ihre Prozesse heute aus?

UH: Die kartographischen Darstellungsmöglichkeiten ermöglichen uns ein zügiges räumliches Bild über den jeweiligen Teilmarkt zu bekommen. Die bereitgestellten Auswertungen mit der Zahl der Angebote, der Vermarktungsdauer und den Quantilen von Miet- und Kaufpreisdaten bieten uns einen wichtigen Mehrwert in unseren Analysen. Die Stadt(teil)-Reports im pdf-Format mit Stadt(teil)beschreibung und Entwicklung der Angebotsdaten eignen sich zudem sehr gut, um unseren Kunden einen Marktüberblick zu verschaffen.

IA: Vor welchen aktuellen und zukünftigen Herausforderungen stehen Sie, und wie können Sie von der Zusammenarbeit mit geomap profitieren?

UH: Für uns als europäischer Wohnimmobilienspezialist, der in zehn Ländern europaweit investiert, ist es natürlich eine Herausforderung vergleichbare, gute Daten in möglichst vielen Ländern vorzufinden. Das technische Know-how von geomap erscheint unserer Ansicht nach als eine Basis, um Daten in anderen Ländern, ergänzend zu Deutschland und Österreich, zur Verfügung zu stellen. Wir würden uns auf jeden Fall über zusätzliche Daten freuen und unterstützen geomap gern in ihrer weiteren Entwicklung.

Wohnen im „Ritterschlag“

Im brandenburgischen Schulzendorf entstehen Hunderte Eigenheime auf geschichtsträchtigen Boden. Das neue Wohnquartier dient als Refugium für stadtmüde Berliner, stellt die kleine Gemeinde aber auch vor große Herausforderungen.



Lanzelot, Tristan, Parzival, Gawain: Diese wohlklingenden Namen sind nicht nur passionierten Kennern auf dem Gebiet der britischen Sagen und Mythen ein Begriff. Seit Jahrhunderten schon regt die romantische wie dramatische Erzählung rund um die Ritter der Tafelrunde und ihre Kulisse Camelot die Fantasie der Menschen an. Kaum einer, der nicht von ihr gehört oder über sie gelesen hat. Bei den Verantwortlichen von Bonava scheint das nicht anders zu sein. Der deutsch-schwedische Immobilienentwickler hat gleich mehrere der eisernen Helden aufgegriffen und ihre Namen in einem neuen Wohnquartier im Speckgürtel südöstlich von Berlin verewigt.

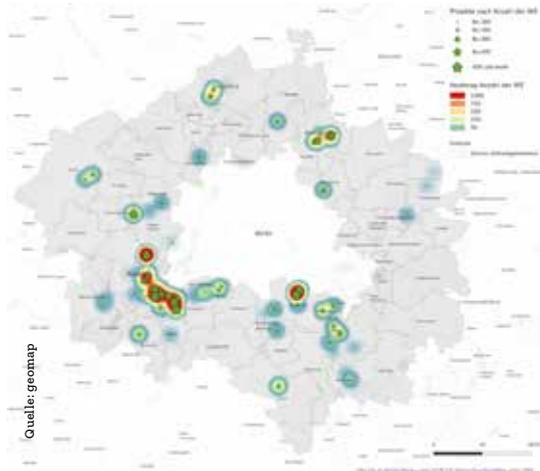
Sir Percival, Sir Tristram, Sir Kay, Sir Gareth und Sir Bedivere – so heißen die Haustypen, nach denen Bonava knapp 300 Reihen-, Doppel- und freistehende Einfamilienhäuser in der brandenburgischen Gemeinde Schulzendorf in mehreren Bauabschnitten errichtet. Die Häuser bieten rund

80 bis etwa 150 Quadratmeter Wohnfläche, je nach Wunsch mit bis zu fünf Zimmern. Fast alle Objekte sind und werden im KfW-55-Effizienzhausstandard gebaut und verfügen über einen Garten sowie zwei Pkw-Stellplätze. „Wir schaffen hier nicht nur Wohnraum, sondern auch Orte für nachbarschaftliche Begegnungen“, sagt Bonava-Projektleiter Jan Knaute.

Wohnquartier mit bewegter Geschichte

Woher rührt aber die Affinität zu Rittertum und Artussage? Ein Blick in die Historie gewährt Aufschluss. Das vormals brachliegende Areal zwischen Ernst-Thälmann-Straße, Walter-Rathenau-Straße und Miersdorfer Straße, auf dem die Neubausiedlung in die Höhe wächst, trägt landläufig den Namen „Ritterschlag“. Dieser ist an eine alte Flurbezeichnung aus der Zeit um 1600 angelehnt. Einst befand sich hier ein

Entwicklung von Wohnbauprojekten nach Anzahl der geplanten Wohneinheiten im Berliner Umland mit Fertigstellung bis 2025



Rittergut, das über die Jahrhunderte hinweg mehrere Adelsfamilien im Besitz hatten. Während der DDR-Zeit nutzte das Militär das geschichtsträchtige Gelände.

In Schulzendorf fungiert der „Ritterschlag“ als zentrales Entwicklungsquartier. Im nördlichen Bereich ist Bonava aktiv. Das Unternehmen, nach eigenen Angaben einer der führenden Projektentwickler im Wohnungsbau in Deutschland und Nordeuropa, agiert auf zwei Baufeldern mit insgesamt gut zehn Hektar Fläche. Auf Baufeld eins waren die ersten Bagger im Frühjahr 2018 angerollt, Ende Mai 2019 wurde ein erstes Richtfest gefeiert. Inzwischen sind 54 Häuser fertig und zum Großteil bezogen. Das zweite Baufeld ist noch in Planung. Bis spätestens Ende 2023 sollen alle Objekte schlüsselfertig übergeben sein, so der Zeitplan.

Im Süden baut die hit

Weiter südlich im „Ritterschlag“ entstehen zeitgleich auf insgesamt rund 6,7 Hektar Fläche weitere 58 Ensemblehäuser, 112 Doppelhaushälften und vier Einfamilienhäuser. Dafür verantwortlich zeichnet die in Stade ansässige Hanseatische Immobilien Treuhand, kurz hit. Deren Gebäudetypen bieten vergleichbare Wohnflächen nach KfW-55-Standard und haben ebenfalls verheißungsvolle Bezeichnungen: Doppio Tetto, Glücksburg, Small Urban und Viverium sollen die Herzen potenzieller Eigenheimbesitzer höher schlagen lassen. Viele Häuser sind bereits errichtet und bezogen. Mit einer finalen Fertigstellung sei für 2021 zu rechnen, heißt es auf Nachfrage.

Wenig verwunderlich: Bei beiden Projektentwicklern läuft der Vertrieb längst auf Hochtouren. „Wir sind seit zweieinhalb Jahren in der Vermarktung und haben schon gut 100 Häuser verkauft, doch die Nachfrage nimmt keinesfalls ab“, berichtet Jan Knaute für Bonava. Über „reges Interesse“ freut sich auch Christoph Winkler von Mohrenfels, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing der hit: „Das hat sich auch bei unseren erfolgreichen Veranstaltungen wie Kinderbaustellenfesten und Musterhauseröffnung gezeigt.“

1 Blick ins Quartier: Im „Ritterschlag“ will Bonava nicht nur Wohnraum, sondern auch Orte für nachbarschaftliche Begegnungen schaffen.

2 Sind gut nachgefragt: Die rund 170 Neubauhäuser, die die Hanseatische Immobilien Treuhand ebenfalls im „Ritterschlag“ realisiert, erfreuen sich großer Beliebtheit.

Vorwiegend sind es stadtmüde Berliner, die sich für die neue Wohnsiedlung interessieren. In der Hauptstadt selbst gebe es kaum noch Flächen, auf denen der Bau eines bezahlbaren Einfamilienhauses möglich ist, so Jan Knaute. Umso attraktiver sei daher dieses Angebot direkt vor der Stadtgrenze.

Alexander Malwig, zweiter Bonava-Projektleiter, ergänzt: „Die Anbindung in die Berliner Innenstadt ist gut und wurde mit dem neuen ‚BerlKönig‘ im vergangenen Jahr noch besser.“ Die BVG werbe für dieses Angebot mit dem Quartier: „Ritterschlag ohne König? Zeit, dass sich das ändert.“ Das zeige, so Alexander Malwig weiter, „dass wir mit unseren Häusern wirklich einen entscheidenden Impuls für die weitere Entwicklung von Schulzendorf setzen.“

Zuzug bringt neue Aufgaben

In Gänze umfasst das Quartier „Ritterschlag“ deutlich mehr als 450 Eigenheime. Für Schulzendorf ist das eine echte Herausforderung. Ende 2019 zählte die Gemeinde im Landkreis Dahme-Spreewald rund 8.500 Einwohner. Bald könnten es 10.000 sein, das wäre ein Zuwachs von fast 18 Prozent. Die neuen Mitbürger können den Ort weiter beleben, benötigen dafür eine entsprechende Infrastruktur. Kita-Plätze, Schul-Erweiterung, Nahversorgung und Verkehr – das sind die Aufgaben, denen sich Schulzendorf in den kommenden Jahren stellen muss. Hat die Gemeinde Erfolg, käme das buchstäblich einem Ritterschlag gleich.

Matthias Klöppel



Ohne Vokale gegen den Strom

Das Projekt CRCLR in Neukölln trotz den üblichen Marktmechanismen.

Man könnte den Berliner Wohnungsmarkt betrachten und relativieren: Haben nicht viele andere Städte die gleichen Probleme? Mangelt es nicht in allen großen Ballungszentren in Deutschland an Wohnraum? Sind die Mieten nicht anderswo genauso hoch, wenn nicht gar höher? Könnte man machen. Ändern würde es trotzdem nichts daran, dass Berlin auf seine ganz eigene, durchaus hitzige Weise darauf reagiert. Abgesehen von den Leipziger Baustellenanschlägen, hatten praktisch alle großen Aufreger des vergangenen Jahres – Enteignungsforderungen, Mietwahn-Demos und, natürlich, der Mietendeckel – ihren Ursprung in der Bundeshauptstadt. Warum gerade Deutschlands größte Metropole vor Wut tobt, während andere eher verhalten schnauben, sei einmal dahingestellt. Jedenfalls scheint sie in ihrem Frust alle anderen zu übertönen. Und wer so laut brüllt, dass er nur noch sich selbst hört, muss zwangsläufig eigene Antworten auf gegebene Problemstellungen finden. Tatsächlich tummeln sich derzeit wohl nirgendwo sonst in Deutschland so viele „Ausreißerprojekte“, die von den üblichen Marktmechanismen abweichen, wie in Berlin. Das derzeit in Neukölln entstehende CRCLR Haus verkörpert dies par Excellence.

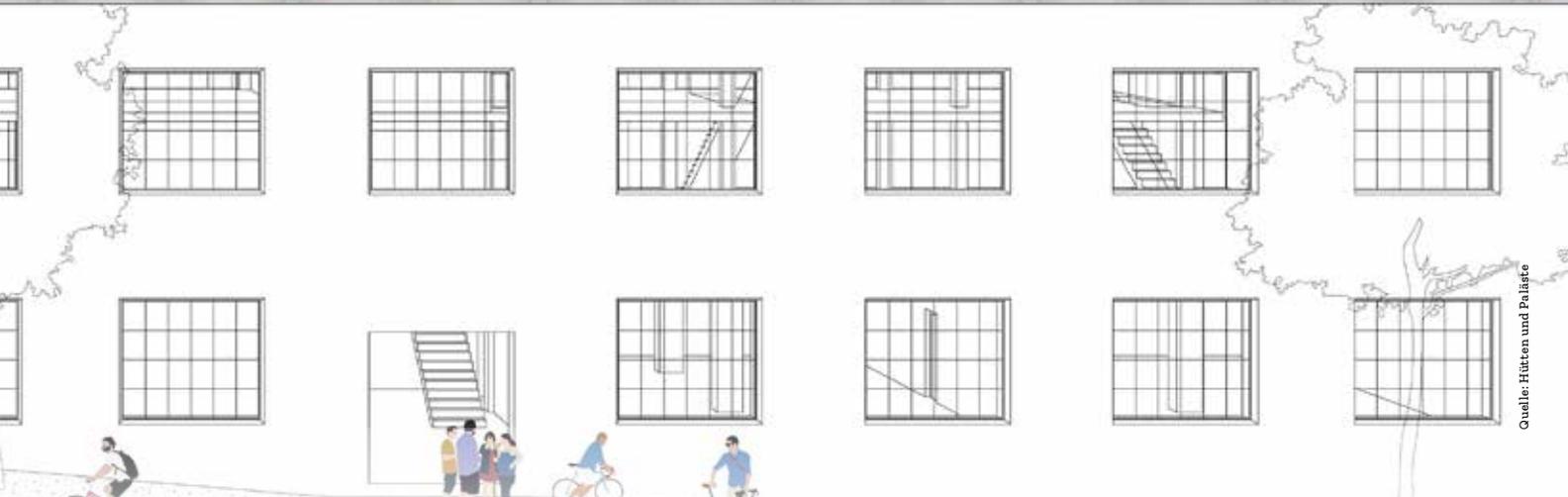
Bevor wir zur Bedeutung dieses aller Vokale beraubten Namens kommen, eine kurze Verortung des Geschehens: Gegenstand des Bauvorhabens ist eine ehemalige Fassladehalle der 2005 geschlossenen Kindl-Brauerei im Rollbergviertel. Das Areal war damals in die Hände der HEAG Dr. Henke Projektgesellschaft übergegangen, die dort unter anderem ein Einkaufszentrum errichten wollte. Doch dazu sollte es nie kommen. Ein Grund hierfür dürfte im Zwist mit dem Bezirksamt gelegen haben, das stets eher eine kulturelle

Nutzung des Geländes im Auge hatte. Lange verhandelten Amt und Eigentümer über einen Kompromiss zwischen Kunst und Kommerz, ohne jedoch auf einen Nenner zu kommen. Am Ende bekam quasi die Behörde ihren Willen – wenn auch mehr organisch denn geplant.

TRNSFRM

Zunächst veränderten sich die Eigentumsverhältnisse. 2014 gehörte die Liegenschaft der Quartier-k UG (haftungsbeschränkt) & Co Berlin 3 social KG, an der die HEAG nur noch geringe Anteile hielt. Im nunmehr stark gewachsenen Berlin schien es, als warte die inzwischen noch weitaus begehrlichere Immobilie nur auf einen zahlungskräftigen Investor. Stattdessen trat eine Gruppe aus Künstlern und Unternehmern an den Eigentümer heran, die sich auf Standortsuche für ein interdisziplinäres Kreiswirtschaftsprojekt namens CRCLR – steht für circular – befand. Womit sich der Kreis zum Namen ohne Vokale schließt.

Die alte Industriehalle hatte es den Projektgebern angetan, doch fehlte für einen Kauf ein starker Partner, weshalb man sich an die Schweizer Stiftung Edith Maryon wandte. Die gemeinnützige Organisation erwirbt seit den 1990ern vorrangig in der Schweiz und Deutschland Grund, Boden und Liegenschaften, um sie der Spekulation zu entziehen und stattdessen dauerhaft für günstigen Wohn- oder Gewerbe- raum sowie für soziale und kulturelle Projekte zu sichern. Der Eigentümer wollte die Halle jedoch nicht separat veräußern. Da die Stiftung neben dem kreiswirtschaftlichen Projekt viel Potenzial für eine gemeinnützige Entwicklung sah, erwart



Quelle: Hütten und Paläste

ihre Tochtergesellschaft Terra Libra Immobilien GmbH 2015 schließlich per Share Deal die Eigentümergesellschaft – und damit gleich die komplette Liegenschaft.

Immer schön im Kreis

Unterdessen gründeten die Initiatoren von CRCLR die ebenfalls vokallose TRNSFRM eG (transform). Dieser wurde wiederum von der neuen Eigentümerin ein 99-jähriges Erbbaurecht verliehen, kraft dessen die Genossenschaft nun unter anderem das CRCLR Haus verwirklicht, das künftig das Epizentrum einer rigorosen Kreislaufwirtschaft in Berlin bilden soll. Konsequenterweise wird das Gebäude selbst möglichst zirkulär errichtet. Dabei geht es nicht nur um recycelte Materialien oder eine besonders nachhaltige Bauweise, sondern noch vorrangiger darum, Dinge zu nutzen, die bereits da sind. Das betrifft natürlich vor allem die Halle selbst. Das Bestandsgebäude bleibt und wird nach Plänen des Berliner Architekturbüros Hütten und Paläste einen zweieinhalbgeschossigen Dachaufbau aus Holz erhalten, in dem Wohn- und Gewerbenutzungen anhand von Kreislaufprozessen vielfältig miteinander verbunden werden sollen.

Auch bei diesem Neubau gilt es, wo möglich, Sachen zu verbauen, die es bereits gibt. Zu nennen wären da etwa Fenster, die von zwei anderen Bauvorhaben noch übrig sind, oder Waschbecken und einige Toiletten aus einer Jugendherberge

Im CRCLR Haus sollen Wohn- und Gewerbenutzungen anhand von Kreislaufprozessen vielfältig miteinander verbunden werden.

im Brandenburger Umland. Da solche Secondhand-Bauteile nicht eigens für das Projekt hergestellt wurden, unterliegen die Pläne immer wieder einem Moment des Wandels. Auf die Frage, wie eine Baustelle funktioniert, bei der man wegen gebrauchter Teile wiederholt nachjustieren muss, antwortet Simon Lee, Mitinitiator von CRCLR und TRNSFRM: „An diesem Punkt sind wir noch nicht. Es macht den Prozess und Bauablauf auf jeden Fall nicht weniger komplex, etwa in Bezug auf Lagerung und Logistik.“

Nach der bereits abgeschlossenen Entkernung der Halle finden derzeit eine Fundamentertüchtigung und erweiterte Rohbauarbeiten statt. Bis zum vierten Quartal 2020 soll die Sanierung des Bestandes abgeschlossen sein. Dann geht es mit der Aufstockung weiter. Längst nicht alle Bauteile werden bei dem Projekt gebraucht sein. Für neue Teile gilt jedoch, dass sie nach einem eventuellen Rückbau möglichst wiederverwendet werden können. Derweilen verwirklicht TRNSFRM auf dem Areal neben dem CRCLR Haus ein weiteres Projekt namens ALLTAG. Der reine Neubau bietet

unter anderem temporäre Wohnplätze für Menschen in Not (nicht zu verwechseln mit Temporärem Wohnen), soziale Dienstleistungen sowie diverse andere nachbarschaftliche, kulturelle und gewerbliche Nutzungen. Auch hier wird nach dem gleichen kreiswirtschaftlichen Prinzip gebaut. Nathalie Swords von TRNSFRM appelliert daher: „Wer ein Rückbauvorhaben verfolgt oder einfach Bauteile übrig hat, kann sich gerne bei uns melden.“

Jan Zimmermann



Quelle: David Chipperfield Architects

Schönheit an der Jannowitzbrücke

David Chipperfield Architects zeichnet für den Entwurf des JAHO Berlin-Mitte verantwortlich.

Es wird sehr gerne kolportiert, dass wahre Schönheit nichts von Schönheit weiß und versteht. Vergänglich sei sie, es bleibe Charme. Für Frauen mag das zutreffend sein, bei Gebäuden zeigt sich der Schönheitsbegriff von seiner schwierigen Seite. Erst Recht in der heutigen Zeit, in der die Architektur eine besondere sein soll – unter Beachtung aller ökologischen und städtebaulichen Bedingungen. Geht es um große Flächen, dann behilft man sich mit Workshop-Verfahren, Obergutachter haben das Sagen. Hinter dem großen Begriff verbirgt sich nicht viel mehr als ein Juror, aber: Es klingt besser. Ebenejene haben auch an der Jannowitzbrücke das Sagen, wo in zwei Bauabschnitten ein komplett neues

Ensemble entsteht. Den ersten Bauabschnitt umfasst ein Stadthaus, geformt aus zwei S-förmigen Baukörpern sowie ein Anbau an das Baudenkmal an der Holzmarktstraße 10. Darin befinden sich Büros und Co-Working-Spaces mit öffentlichen Konferenz-Zonen. Gastronomie und ein Nahversorger im Erdgeschoss steuern öffentliche Flächen des täglichen Gebrauchs bei. Verkürzt beschreibt sich die Architektur hier so: Leicht geneigte, baumbestandene Passagen schaffen eine neue Verbindung zwischen dem historischen Bahnviadukt und dem Straßenraum und bieten der Öffentlichkeit eine hohe Aufenthaltsqualität. Abgerundet wird der erste Bauabschnitt durch die Blockrandbebauung am östlichen Abschluss des Grundstückes. Der städtebauliche Siegerentwurf von Kuehn Malvezzi wurde in dem Endkolloquium des Workshop-Verfahrens mit einer Jury unter Beteiligung der Senatsbaudirektion Regula Lüscher und des Bezirkes Mitte gemeinsam entschieden. Dauer: drei Monate.

Ebenso lange brauchte der folgende Workshop zum zweiten Bauabschnitt. Das Projekt JAHO Berlin-Mitte, das einen Stadtturm beinhaltet, wird nach den Plänen von David Chipperfield Architects errichtet. Zu den Obergutachtern kamen hier noch die Joint-Venture-Partner Art-Invest Real Estate und CESA GROUP dazu. Gemeinsam mit dem

benachbarten Stadthaus und dem Anbau an das Baudenkmal Holzmarktstraße 10 entsteht mit dem Turm das dreigliedrige Ensemble JAHO, das umgeben ist von einem Platz mit direktem Zugang zum S- und U-Bahnhof. Das Gebäude mit einer Fläche von etwa 20.000 Quadratmetern „überzeugt in seiner städtebaulichen Haltung und skulpturalen Form als integrierter Solitär, der in den Dialog mit der Umgebung tritt.“ So drücken sich die Architekten aus. Er orientiert sich an den Höhen des Stadthauses und interpretiert diese als Terrassen, Einzüge und Rücksprünge.

Über eine öffentlich zugängliche Skybar bietet sich der Öffentlichkeit eine einzigartige Aussicht über die Spree und in Richtung Alexanderplatz. „Setzung und Gestalt des Gebäudes fördern das verbindende und öffentliche Potenzial des Stadtplatzes und der angrenzenden Außenräume. Die vorhandene Topographie bildet den Ausgangspunkt für ein Konzept, das den fließenden Übergang von innen nach außen bestärkt und dadurch den öffentlichen Charakter des Erdgeschosses betont“, erklärt Hans Krause, Associate Architekt bei David Chipperfield Architects Berlin, die Idee. „Der ausgewählte Entwurf besticht gestalterisch durch seine ruhige und elegante Kubatur, die dem Baukörper in der Fern- und Nahwirkung eine unverwechselbare Identität verleiht. Mit

seiner Balance zwischen öffentlicher und privater Nutzung wird der Stadtturm zu einem neuen Orientierungspunkt innerhalb seiner prominenten Lage an der Jannowitzbrücke“, erläutert Lena Brühne, Partnerin der Art-Invest Real Estate und Niederlassungsleiterin Berlin.

Bevor sich alles harmonisch einfügt, bedurfte es genauer Analysen. Denn die Ansprüche an das JAHO sind nicht gering. Natürlich soll es innovativ sein, sich einfügen als auch deutliche Antworten auf die herausragende Lage an der Spree mit der Jannowitzbrücke und dem gleichnamigen S- und U-Bahnhof geben. „Dabei war es wesentlich, die Erdgeschosszone als belebten und integralen öffentlichen Ort im Zusammenhang mit dem Vorplatz, der Holzmarktstraße und der Passage entlang der S-Bahnbögen zu entwickeln“, so die Architekten. Dies alles unter Beimischung von ökologischer, ökonomischer und funktionaler Nachhaltigkeit. Mit einem geringen Einsatz von Energie und Ressourcen sollte die „höchstmögliche Gesamtwirtschaftlichkeit, Behaglichkeit und Architekturqualität“ erzielt werden. In Zeiten von Mixed-Use-Konzepten ebenfalls notwendig: eine hohe Flächeneffizienz. Die bedeutet unterschiedliche Teilbarkeiten, auch in unterschiedliche Größen, um eine breite Nutzer-mischung zu gewährleisten.

Ivette Wagner

NFG

NETZWERK FÜR GEBÄUDETECHNIK



UNSER NETZWERK, UNSERE LEISTUNGEN, IHR MEHRWERT



KOSTENPLANUNG

Unsere Experten erstellen für Sie Kostenzusammenstellungen und -vergleiche unterschiedlicher Produkte, Hersteller und technischer Lösungen



SCHNITTSTELLENFUNKTION

Wir übernehmen für Sie die Schnittstellenfunktion zwischen Planung, Lieferung und Ausführung



BEMUSTERUNG

Nutzen Sie unser bundesweites Ausstellungskonzept, um Ihre Projekte anhand realer Produktlösungen bemustern und dokumentieren zu lassen



ENTWICKLUNG VON ENERGIEKONZEPTEN

In Zusammenarbeit mit unseren Spezialisten und der Industrie entwickeln wir für Sie Energiekonzepte



PLANUNGSUNTERSTÜTZUNG

Planung, Beratung, Produkte – Profitieren Sie von einer umfassenden Unterstützung rund um Ihr Projekt



ARCHITEKTONISCHE BADGESTALTUNG

In Zusammenarbeit mit der Badplanung entwickeln wir mit Ihnen die architektonische Badgestaltung



TECHNISCHER SUPPORT

Bereitstellung aller erforderlichen technischen Informationen und Vermittlung der jeweiligen Ansprechpartner



FORTBILDUNG

Durch zertifizierte Fachseminare beugen wir dem Fachkräftemangel vor

IM AUFTRAG VON



Wir unterstützen Sie in Ihrem persönlichen Projekt.

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann melden Sie sich bei Ihrem regionalen Keyaccountmanager. Weitere Informationen finden Sie auf www.nfg-gruppe.de oder kontaktieren Sie uns unter: info@nfg-gruppe.de



Vårdhem: Expertise aus Schweden

Im überalterten Deutschland mangelt es eklatant an Pflegeimmobilien. Viele Lücken stopfen überraschenderweise ausländische Investoren wie die schwedische Hemsö Fastighets AB und ihre Tochtergesellschaft.

Die Zahl der Deutschen im Alter von mindestens 67 Jahren stieg zwischen 1990 und 2018 von 10,4 auf 15,9 Millionen. Laut Statistischem Bundesamt wird diese Zahl bis 2039 auf mindestens 21 Millionen anwachsen. Der demographische Wandel schreitet mit riesigen Schritten voran. Mit der Überalterung der Gesellschaft geht eine zunehmende Anzahl an pflegebedürftigen Personen einher. Alleine 2017 galten laut dem Statistischen Bundesamt 3,4 Millionen Deutsche als pflegebedürftig. 2030 soll die Zahl auf 4,1 Millionen, 2050 auf knapp 5,4 Millionen anwachsen.

Obschon all das den entscheidenden Den kern und Lenkern bekannt ist, rennt Deutschland diesen Entwicklungen hinterher, anstatt sie zu bewältigen. Eklatanten Personalengpässen folgt ein Mangel an Pflege- und Gesundheitseinrichtungen auf dem Fu ße, was den Markt für derartige Immobilien zu einem interessanten Investitionsmarkt macht. Eine auffällige Entwicklung ist, dass viele ausländische Investoren den Lockrufen des Pflegeimmobilienmarktes folgen und heimische Wettbewerber überflügeln.

Investmentmarkt vom Ausland dominiert

So analysierte Savills, dass die insgesamt im Jahr 2018 in Pflegeimmobilien investierten 2,8 Milliarden Euro zu 57 Prozent (1,6 Milliarden Euro) von ausländischen Investoren aufgebracht wurden. CBRE bestätigte diese Entwicklung mit einer Betrachtung der ersten drei Quartale des Jahres 2019. Demnach stieg der Anteil internationaler Investoren auf 59 Prozent an. Vor allem Unternehmen aus Frankreich (anteilig 32 Prozent), Luxemburg (acht Prozent) und Belgien (sieben Prozent) seien dementsprechend auf starkem Expansionskurs. Mit der Hemsö Fastighets AB investiert auch ein schwedischer Akteur seit Jahren in deutsche Pflegeimmobilien. Die

Hemsö Fastighets AB ist eine nicht börsennotierte schwedische Aktiengesellschaft, die in ihrem Heimatland im Jahre 2001 erstmals am Markt aktiv wurde und ausschließlich auf Sozialimmobilien fokussierte. In Schweden sind der Staat, das Gesundheitswesen, Kommunen und private Unternehmen die Mieter des Immobilienbestandes. 2013 expandierte das Unternehmen nach Finnland, wo es an Kommunen und private Unternehmen vermietet. In beiden skandinavischen Ländern setzt es auf Pflege- und Bildungsimmobilien. 2011 übernahm die Hemsö Fastighets AB 17 Immobilien in Deutschland und eröffnete ein Jahr später ein Büro in der Bundesrepublik. Die hier tätige Tochtergesellschaft Hemsö GmbH widmete sich zunächst ausschließlich Pflegeimmobilien mit privaten Betreibern von Altenpflegeheimen und Seniorenresidenzen als Mietern.

Was aus Sicht der schwedischen Investoren für den deutschen Markt spricht, führt Jens Nagel, Geschäftsführer der Hemsö GmbH, aus: „Deutschland verfügt genau wie Finnland und Schweden über ein solides Sozialsystem und ebensolche öffentliche Finanzen. Was eine der Grundvoraussetzungen für Investitionen in Immobilien im Bereich der sozialen Infrastruktur ist, da der Betrieb dieser Immobilien zum wesentlichen Teil direkt oder indirekt aus öffentlichen Kassen refinanziert wird.“ Außerdem bestünde in Deutschland aufgrund der vorhersehbaren demographischen Entwicklung auf sehr lange Sicht ein großer Bedarf an Plätzen in Pflege- und Seniorenimmobilien. Die Nachfrage sei also langfristig stabil steigend. „Bei gleichzeitig nicht ausreichender Neubautätigkeit führt dies zu einer zunehmenden Unterversorgung mit Pflegeplätzen und somit zu sicheren Belegungsquoten“, so Jens Nagel weiter.

Infolgedessen baute die Hemsö GmbH ihr Immobilienportfolio in den Folgejahren kontinuierlich aus. 2015 umfasste der Bestand bereits 30 Pflegeheime. 2018 waren es 42 Pflegeheime und mehr als 230 betreute Wohnungen, unter anderem in Bremen, Darmstadt, Kiel, Bonn sowie im brandenburgischen Zossen und in Berlin. Im selben Jahr erweiterte die inzwischen in Berlin situierte Hemsö GmbH ihren Fokus auf den Ankauf von Bildungs- und Forschungseinrichtungen sowie Rechtswesen- und Behördengebäuden. Ein besonderes Leuchtturmprojekt dieser Entwicklung ist ein Schulneubau der Hemsö GmbH in Zossen.

Entwicklung eigener Pflegeheime

Wichtigster Investmentzweig blieb trotz dieser Erweiterung des Ankaufportfolios der Pflegeimmobilienmarkt. 2019 hatte die Hemsö GmbH 50 Pflegeeinrichtungen und etwa 370 betreute Wohnungen im Bestand und wagte das Beschreiten von Neuland. In Büttelborn bei Frankfurt am Main soll das erste selbst entwickelte Pflegeheim entstehen. Das 16 Millionen Euro schwere Projekt wird 94 Pflegeplätze, 33 Seniorenwohnungen und eine Tagespflege beherbergen und ab 2020 gebaut. Diese Strategieerweiterung wurde wenige Tage später durch eine weitere Ankündigung untermauert. Im brandenburgischen Kleinmachnow erwarb das Unternehmen ein Grundstück in der Fahrenheitstraße und plant hier eine komplett hauseigene Projektentwicklung. Das Objekt umfasst betreutes Wohnen (55 Wohnungen), Tagespflege



Das Pflegeheim in der Klingsorstraße in Berlin-Steglitz verfügt über 180 Plätze.

(25 Plätze) und außerklinische Intensivpflege unter einem Dach und kostet ungefähr 15 Millionen Euro.

„Mit dem Erwerb dieses Grundstückes setzen wir unsere Strategie, Seniorenpflege- und Wohnprojekte von Grund auf selbst zu planen und zu entwickeln, konsequent fort. In Schweden und Finnland haben wir in dem Bereich bereits enorme Expertise und mehr als 13 Immobilien dieser Art selbst entwickelt“, erklärt Jens Nagel. „Beim Ankauf von Grundstücken suchen wir nach ähnlichen Lagen wie bei Bestandsobjekten: Standorte mit wirtschaftlichem und demographischem Wachstum. Das sind in der Regel Ballungsräume mit guter Infrastruktur und nur in Ausnahmefällen ländliche Regionen.“

In dieses Schema passt auch der aktuellste Ankauf der Hemsö GmbH in Berlin-Staaken. Hier errichtet die ebenfalls schwedisch-stämmige Bonava Deutschland GmbH ein Pflegeheim mit 40 Wohnungen und 20 Tagespflegeplätzen. Die von der Hemsö GmbH für 7,2 Millionen Euro gekaufte Sozialimmobilie soll im ersten Quartal 2021 fertig sein und ist Teil eines neuen Wohnquartiers, welches die Bonava Deutschland GmbH am Gärtnerering errichtet.

Pierre Pawlik



Mehr als ein Hype

PropTechs sind auch auf dem deutschen Markt längst angekommen. Obwohl die jungen Unternehmen weniger disruptiv als erwartet auftreten, setzen sie die etablierten Kräfte gehörig unter Druck.

Immobiliendeals werden immer öfter per Handschlag im Hinterzimmer besiegelt, in Fachkreisen auch Off-Market-Handel genannt. Wer allerdings denkt, in diesem verschwiegenen Segment bedarf es keiner digitalen Prozesse, irrt sich. Zahlreiche Daten müssen ausgewertet werden, um für ein Objekt eine exklusive Liste von Interessenten zu erstellen. Lucas und Lennart Christel haben sich diese anspruchsvolle Aufgabe auf die Fahnen geschrieben. Das Berliner Brüderpaar lancierte vor einiger Zeit die elektronische Plattform Offmade. Dahinter verbirgt sich ein Geschäftsmodell, das nicht weniger will, als den laut bulwiengesa jährlich 40 Milliarden Euro schweren Off-Market grundlegend zu verändern.

Wie auf der hauseigenen Website zu erfahren ist, verlangt Offmade von jedem Nutzer eine dreistufige Registrierung. Geprüft werden Identität, Marktaktivitäten und Zahlungsfähigkeit. So will das Tool „ein sicheres, diskretes und vertrauliches Matching aller Parteien“ gewährleisten, heißt es. Für tauglich befundene Nutzer können dann ein individuelles Suchprofil – Art der Immobilie, Gesamtfläche, Quadratmeterpreis – erstellen. Ein Algorithmus bringt Suchende und Anbieter schließlich zusammen. Bei erfolgreicher Transaktion erhält Offmade einen Teil der Summe als Provision.

Gründer drängen auf den Markt

Die junge Firma aus der Hauptstadt ist kein Einzelfall. Seit 2015 sind PropTechs, also Start-ups mit Fokus auf die Immobilienwirtschaft, auch in Deutschland auf dem Vormarsch, arbeiten an digitalen Lösungen, um die als konservativ geltende

Branche langfristig zu modernisieren – mit schicken Apps für das Erstellen von 3D-Grundrissen oder Technologien zum schlüssellosen Wohnungszugang. Laut dem Fachblog www.gewerbe-quadrat.de sind hierzulande inzwischen 204 Unternehmen im Bereich PropTech aktiv (Stand Oktober 2019), im März 2016 mit 80 Vertretern waren es noch weniger als die Hälfte. Auch Catella Research verfolgt die Entwicklung genauer. Das Analysehaus berichtet von über 300 heute existierenden PropTechs, Tendenz steigend.

Dass sich die Zahlenangaben derart unterscheiden, liegt daran, dass es nach wie vor an einer einheitlichen Begriffsdefinition seitens der Immobilienbranche respektive ihrer Verbände mangelt. Das Kofferwort aus englisch „property“ und „technology“ wird daher gemeinhin im weiten Sinne verstanden. Der breiten Masse der deutschen Bevölkerung sind, wenn überhaupt, die großen Wettbewerber bekannt. Etwa die Berliner Online-Plattform McMakler, über die Hausbesitzer seit 2015 ihre Immobilie verkaufen können.

Vier deutsche Hotspots

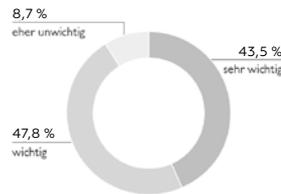
War der hiesige Markt zu Beginn sehr heterogen, so hat er sich in den vergangenen fünf Jahren deutlich aufgeteilt. Das geht aus einer aktuellen Umfrage von Catella Research unter 283 PropTechs hervor. Schwerpunkte sind demnach Jungfirmen mit verschiedenen Technologien und innovativen Geschäftsmodellen sowie die Digitalisierung einiger Teilbereiche der Branche wie Property Management, Asset-Management oder Data Services. Als Hotspots der Szene exponieren sich der Rangfolge nach Berlin, München, Hamburg und Frankfurt



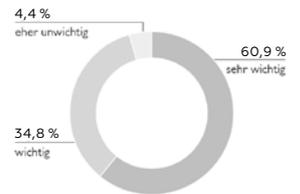
Räumliche Nähe zu Unternehmen der Branche



Zusammenarbeit und Kooperation



Branchenspezifische Netzwerke



Umfrage unter PropTechs über ihre Verbindung zur Immobilienbranche

Quelle: Catella Research

am Main. Weitere Erkenntnisse liefert die Befragung zum Personal der deutschen PropTech-Landschaft. Die durchschnittliche Mitarbeitergröße der Unternehmen bewegt sich derzeit in einer Spanne von 13 bis 16 Angestellten. Das Durchschnittsalter liegt bei 29 Jahren. Interessant ist laut Catella Research, dass lediglich knapp ein Drittel des Personals bereits vor seiner jetzigen Anstellung in der Immobilienbranche tätig war. Und nur jeder fünfte Mitarbeiter habe zuvor ein immobilienwirtschaftliches Studium oder eine einschlägige Ausbildung absolviert. Dies zeigt, heißt es in der Analyse, dass PropTechs in ihrer Mehrheit nach dem Erkennen eines Bedarfes von außen an die Branche herantreten, um eine Marktnische zu schließen.

Nicht zuletzt deshalb haben viele der befragten PropTechs (43,5 Prozent) die Zusammenarbeit und Kooperation mit konventionellen Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft als „sehr wichtige“ Eigenschaft für ihren Unternehmenssitz benannt. Ganz konkret arbeiten 48 Prozent der Umfrageteilnehmer in einem Coworking-Space und 22 Prozent in einem Innovationszentrum. Letzteres sei besonders in der Gründungsphase ein beliebter Standort.

Strategische Partner

PropTech-Lösungen decken jede Ebene der Wertschöpfungskette ab, sind in jeder Phase des Lebenszyklus einer Immobilie im Einsatz. Anfangs wurden sie für ihre vielfältigen, aber als disruptiv eingestuften Ideen bestaunt und gefürchtet zugleich. Doch inzwischen haben sich Neugründungen und etablierte Kräfte aufeinander eingestellt. Eine aktuelle

Umfrage der Drees & Sommer AG verdeutlicht: Mit 85 Prozent arbeitet die überragende Mehrheit der rund 80 befragten Unternehmen aus dem Immobilien- und Bausektor sowie weiteren Branchen mit Start-ups zusammen. „Wichtig ist uns, echte Partnerschaften auf Augenhöhe einzugehen“, sagt beispielsweise Steffen Szeidl, Vorstand bei Drees & Sommer, zum Vorgehen seiner Firma. Jeder könne von jedem etwas lernen. „Im Rahmen unserer flexiblen Kooperationsmodelle investieren wir Geld, aber vor allem viel Zeit und Know-how.“

Der Annäherungsprozess spiegelt sich auch in den vermehrt auftretenden Meldungen über neue Partnerschaften und Beteiligungen wider. Die Deutsche Wohnen SE etwa hat in den Smart-Home-Anbieter KIWI.KI investiert. Das KI- und Visualisierungs-PropTech Convaron (vormals VRNow) gehört ebenfalls zum strategischen Beteiligungsportfolio der Wohnungsgesellschaft. Die PATRIZIA AG kooperiert mit EVANA, das auf Datenauswertung spezialisiert ist. Beim Big-Data-Analysten realXdata hat sich jüngst die SIGNA Group über ihre Tochter SIGNA Innovations eingekauft. Die Liste ließe sich um ein Vielfaches fortführen.

Unterm Strich wird deutlich: PropTechs zwingen die Immobilienwirtschaft zum Handeln. Sie erhöhen den Druck auf die etablierten Unternehmen und deren Führungskräfte, „sich über aktuelle und zukünftige Geschäftsmodelle in Abgleich mit den Anforderungen der Digitalisierung zu positionieren“, bilanziert Dr. Thomas Beyerle, Head of Group Research bei Catella. Eine Option ist der Wissenstransfer durch Partnerschaften, strategische Kooperationen und Finanzbeteiligungen. Offenbar entsteht dadurch für beide Seiten – PropTechs und Branchengrößen – eine Win-Win-Situation.

Matthias Klöppel



Hotelinvestmentmarkt knackte im vergangenen Jahr die Marke von fünf Milliarden Euro Transaktionsvolumen. Der bisherige Rekord wurde 2016 mit 5,2 Milliarden Euro aufgestellt. Das Ergebnis liegt 25 Prozent über dem Vorjahr.

Trotz Erfolgswelle mahnen Experten zur Vorsicht: „Auf der Käuferseite beobachten wir trotz Produktknappheit und hohem Kaufpreisniveau nach wie vor eine große Nachfrage nach Hotelimmobilien an A-Standorten“, unterstreicht Thomas Röckelein, Geschäftsführer bei tophotel consultants. „Durch den anhaltenden Kapazitätsausbau wird dort aus unserer Sicht ein Verdrängungswettbewerb einsetzen.“ Auch mit verstärkten Übernahmen durch Betreibergesellschaften sei zu rechnen. „Darüber hinaus werden die Baukosten auf einem hohen Niveau erwartet. Eine Folge davon wird sein, dass die Verlässlichkeit der Pachtzahlungen noch mehr in den Fokus rückt.“ Das stark überproportionale Angebotswachstum werde „insgesamt nur geringfügig höher ausfallen als das durchschnittliche Nachfragewachstum der letzten 20 Jahre“, sagt dazu Treugast-Geschäftsführer Michael Lidl.

„Das Potenzial der Stadt ist noch nicht ausgeschöpft“

IMMOBILIEN AKTUELL sprach mit Philipp Wolter, Senior Consultant Investment & Letting im Berliner Büro von Christie & Co, über den Markt in der Hauptstadt.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Welche Entwicklung nimmt aus Ihrer Sicht der Berliner Hotelmarkt?

Philipp Wolter (PW): Er profitiert weiterhin von der Reise- und Freizeittouristik der nationalen und internationalen Touristen. Im Vergleich liegt Berlin deutlich vor anderen Großstädten wie München, Hamburg oder Frankfurt. 2019 hat sich der positive Trend hinsichtlich der Übernachtungszahlen fortgesetzt, so konnte Berlin bis September bereits rund 10,4 Millionen Gäste und 25,6 Millionen Übernachtungen verzeichnen. Zum Vergleich: Das sind 3,2 Prozent mehr Gäste und knapp vier Prozent mehr Übernachtungen als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Das wiederum führt zu einem hohen Interesse von Projektentwicklern, Investoren und Betreibern, das Potenzial der Stadt ist bisher noch nicht ausgeschöpft.

IA: Es kommen unglaublich viele Brands in die Stadt. Was brauchen diese, um sich zu positionieren?

PW: Hier spielt besonders die Diversität der verschiedenen Marken eine große Rolle. Um sich als Gruppe strategisch in einer Stadt zu positionieren, ist es hilfreich, verschiedene Segmente abzudecken. Besteht das Markenportfolio aus Budget-, Economy-, Midscale- und Upscale-Konzepten, erhöht dies die Chancen, dass sich der individuelle Gast für eine Marke der eigenen Gruppe entscheidet. Generell kann man nicht von *dem* einen Konzept sprechen. Die Reisenden sind so unterschiedlich wie die verschiedenen Bezirke in der Hauptstadt. Während der Westen Berlins tendenziell für hochklassige Hotellerie steht, besticht der Osten der Stadt durch sein wildes und ungezwungenes Image. Dennoch sei gesagt, dass technische Gadgets und ausgefallene Hotels nicht alle Gäste gleichermaßen ansprechen. Eine Marke,

Bricht die Welle?

Trotz des immer wieder angekündigten Einbruchs boomt der Hotelmarkt weiter.

Übertreibt man bestimmte Neigungen, gehen sie zu Boden, verselbstständigen sich zu reiner Routine. Die Neigung der Investoren zum Asset Hotel nahm in den vergangenen Jahren stetig zu. Und aller Unkenrufe zum Trotz: Diese Rallye nimmt noch kein Ende. „2019 wurden wieder vermehrt Portfolien auf dem Markt gehandelt, großvolumige Einzeltransaktionen haben vor allem zum Jahresende ein Comeback erlebt. Bei den Großdeals standen insbesondere Business-Hotels in den Top 7 im Fokus, während zugleich bei Objektgrößen bis 50 Millionen Euro besonders viel Kapital in B- und C-Märkte floss“, sagt René Schappner, Head of Hotel bei Colliers International. „Das hohe Preisniveau veranlasst Investoren insbesondere in den Top 7 zu umfassenderen Ankaufsprüfungen. Die Sorge vor Überkapazitäten an einigen Standorten führt dazu, dass die Preisentwicklung allmählich ausgereizt ist.“ Die Spitzenrenditen gaben passend dazu leicht nach und gingen Ende 2019 in eine Seitwärtsbewegung über. Trotzdem: Der deutsche

die sich erfolgreich etabliert hat, ist Motel One. Das Design-Budget-Konzept bietet neben dem passenden Standort ebenfalls ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Hotels werden gleichermaßen von Geschäftsreisenden und Touristen genutzt und sind somit ein gutes Beispiel für die gelungene Umsetzung eines Konzeptes.

IA: Kann man in Berlin von einem Überangebot sprechen?

PW: Nein. Die Prognose zeigt, dass Berlin wieder mit steigenden Übernachtungszahlen rechnen kann. Die Nachfrage hat sich in den vergangenen Jahren überproportional zum Vergleich des verfügbaren Bettenangebotes der Stadt entwickelt. Auch wenn es einem immer wieder so vorkommt, als wenn Berlin einen Überschuss hat, ist das Gegenteil der Fall. Schon seit vielen Jahren kann die Stadt nicht mit der dynamischen Nachfragesteigerung mithalten. Einen weiteren positiven Einfluss auf die Tourismuszahlen wird zudem die für Oktober geplante Eröffnung des neuen Berliner Flughafens haben.

IA: Gibt es Zahlen, wie viele Hotels 2020 eröffnen?

PW: Momentan befinden sich knapp 40 Hotelprojekte mit rund 6.800 Zimmern in der Pipeline. Zu den Eröffnungen zählen unter anderem das AMANO Eastside an der Stralauer Allee mit 174 Zimmern, eine Quartiersentwicklung mit einem geplanten Hotel in der Heidenstraße mit 180 Zimmern, das VOLT Berlin mit insgesamt 165 Zimmern sowie das Hotel Barceló an der Invalidenstraße mit 283 Zimmern.

IA: Was bedeuten die vielen Eröffnungen für die bereits am Markt existierenden Hotels?

PW: Viele der neuen geplanten Hotels entstehen innerhalb, beziehungsweise in unmittelbarer Nähe des Berliner

S-Bahn-Ringes. Hier bündelt sich das touristische Interesse der Reisenden. Wie bereits erwähnt, werden die im Jahr 2020 eröffneten Hotels nur einen bedingten Einfluss auf die bereits am Markt existierenden Häuser haben, da die Übernachtungszahlen weiterhin steigen. Dennoch sehen wir, dass markenungebundene Hotels es gegenüber größeren Ketten schwerer haben werden. Die Marktmacht der Kettenhotellerie wächst stetig, kleinere Betriebe, die nicht über die nächsten Jahre in ihr Produkt investieren, werden es schwer haben, dem Druck standzuhalten. Dies liegt unter anderem daran, dass die Betriebsabläufe bei den markengebundenen Hotels in der Regel effizienter sind. Bei Online-Portalen, über die ein Großteil der Buchungen eingehen, haben kleinere Hotels ebenfalls oft das Nachsehen. Nichtsdestotrotz werden Kettenhotels Schwierigkeiten erfahren, sofern die Lage oder das Konzept nicht den momentan geltenden Standards entsprechen.

IA: Gibt es Erkenntnisse, ob das Umland von Berlin profitiert?

PW: Städte wie Potsdam profitieren von der stetig wachsenden Nachfrage in Berlin. Die hervorragende S-Bahn-Verbindung in der Stadt ermöglicht es vor allem Messebesuchern, Potsdam als Alternative auszuwählen. Weitere Gemeinden, die von der Nähe zu Berlin Nutzen ziehen, sind Schönefeld sowie Grünheide. Besonders in Schönefeld sind eine Vielzahl von Hotelöffnungen geplant, da sich hier neben dem im Oktober 2020 zu eröffnenden Hauptstadtflughafen das Gewerbeareal Lilienthal Park befindet. Die Ankündigung von Elon Musk mit dem Bau der Tesla Gigafactory in der Gemeinde Grünheide hat das Interesse von Investoren und Hotelbetreibern ebenfalls verstärkt.

Interview und Text: Ivette Wagner

WAS IST IHRE RENDITE?

- Technisches Investment Management
- Nachhaltigkeitsmanagement
- Krisenmanagement

Hurra, er lebt – wieder!

Revitalisierungsprojekte hauchen dem einst totgesagten Einzelhandel neues Leben ein.
Doch nicht jeder freut sich über den Wandel.

E-Commerce macht den Einzelhandel kaputt. Diese Einschätzung besteht, seit sich alles via Amazon kaufen lässt, und hat sich noch verschärft, seitdem Zalando die Anprobe kostenlos ins Heim der Kunden verlegt hat. Klassischer Retail scheint seither unentwegt angezählt, KO ist er aber noch lange nicht. Laut dem Handelsverband Deutschland (HDE) wächst er sogar, wenn auch ganz langsam. Natürlich sind viele Läden im Wandel der Kaufgewohnheiten kaputtgegangen. Der Mensch hat es nun einmal gerne bequem – oder einfach zu wenig Zeit. Nichtsdestotrotz gehen die Menschen tatsächlich ab und an immer noch einkaufen. Die Frage ist nur, wofür sie die Mühe auf sich nehmen. Von Motivationen für ein bewusstes Shoppen für die lokale Wirtschaft oder die Umwelt einmal abgesehen, hängt dies stark mit besonderen Qualitäten zusammen, die der Online-Handel allein schlicht nicht bieten kann. Um dieses spezielle Shopperlebnis herzustellen und damit einen entscheidenden Schritt in der Evolution des Einzelhandels zu vollziehen, bedürfen viele Shoppingcenter und Kaufhäuser einer Revitalisierung.

Strukturwandel und Mischnutzung

Zwei große Trends, die zumeist ineinandergreifen, scheinen derzeit als Revitalisierungsstrategie erfolgreich zu sein. Der erste besteht in einem Strukturwandel hin zu kleineren Verkaufsflächen.

Aus Verkäufersicht ergibt dies insbesondere Sinn, wenn das Geschäftsmodell in einem Cross-Channel-Konzept besteht, das Analog-Retail mit E-Commerce koppelt. Der zweite Trend liegt in einer Mischnutzung, die den Handel in einen größeren Kontext – zum Beispiel eine Quartiersentwicklung – mit zusätzlichen Funktionen wie etwa Wohnen, Büro oder auch Dienstleistern wie Ärzten setzt. Wie gesagt, ergänzen sich beide gegenseitig: Wenn Läden kleiner werden, entsteht Platz für andere Nutzungen. Handelsflächen werden wiederum in Mixed-Use-Konzepten logischerweise häufig kleiner.

Zwei Beispiele aus Berlin

Dass sich der Einzelhandel auch in Berlin als Deutschlands dynamischster Stadt der Evolution nicht entziehen kann, dürfte eigentlich klar sein. Zwei aktuelle Revitalisierungsprojekte könnten sich hierbei als Musterbeispiele erweisen: Der Umbau des Sinn-Leffers-Kaufhauses an der Karl-Marx-Straße sowie der Quasi-Wiederaufbau respektive Neubau von Karstadt am Hermannplatz. Nur haben diese Bauvorhaben allerdings nicht bloß die geplante Wiederbelebung durch zukunftsfähige Konzepte gemein, sondern auch die eine oder andere Hürde, die sie bremst.

Das Sinn-Leffers-Kaufhaus, in dem zuletzt das Karstadt-Schnäppchencenter residierte, gehört seit 2019 der Maruhn Real Estate Investment GmbH.

Diese plant, die Immobilie inklusive des dazugehörigen Parkhauses unter dem Namen Markthalle 101 dergestalt umzubauen, dass auf 40.000 Quadratmetern Platz für einen Food Market, Einzelhandel, Co-Working-Spaces und Eventflächen entsteht. Kostenpunkt: rund 200 Millionen Euro.

Mehr als doppelt so viel will sich die Signa Holding GmbH in der Hermannstraße kosten lassen. Für etwa 450 Millionen Euro gedenkt der österreichische Großinvestor das alte Karstadt-Gebäude dort zum Teil abzureißen und im ursprünglichen Stil der 1920er-Jahre neu zu errichten. Dabei würde sich das Haus um 15 Prozent auf circa 100.000 Quadratmeter vergrößern. Karstadt soll zwar Hauptmieter bleiben, hinzukommen aber weitere Funktionen wie eine



Alter Glanz, neuer Nutzungsmix:
Das neue Karstadt-Haus in der
Hermannstraße wird zwar wie in den
1920ern aussehen, funktional aber den Weg
in die 2020er beschreiten.



Markthalle, ein Hotel oder ein „multi-kulturelles Ärztehaus“ – der genaue Nutzungsmix steht noch nicht fest. Die beiden genannten Projekte folgen nicht bloß einem erfolgreichen Trend. Sie vollziehen einen für den Einzelhandel vermutlich lebensnotwendigen Schritt.

Doch kein Wandel ohne Widerstand. Signa wurde in Kreuzberg vorerst eine Abfuhr durch Baustadtrat Florian Schmidt erteilt. Der Hauptgrund: die Befürchtung steigender Mieten durch den Prachtbau. Dies löste allerdings nicht nur Kritik seitens der IHK und der wirtschaftsnahen Opposition, sondern auch in den eigenen Reihen aus. In Neukölln kritisierte wiederum die „Lenkungsgruppe der [Aktion! Karl-Marx-Straße]“, ein Gremium aus Anwohnern, Gewerbetreibenden, Händlern,

Dienstleistern, Eigentümern, Mietern und Kulturschaffenden, unter anderem, dass Großprojekte wie Markthalle 101 nicht mehr das Thema Handel in den Vordergrund stellten. Die Gruppe forderte zudem vom Bezirksamt Neukölln und den Senatsverwaltungen einen ganzheitlicheren Blick auf die Zukunft der Geschäftsstraßen und spricht sich gegen Einzelfallentscheidungen aus. Auch richte sich das Angebot nicht an die typischen, eher zahlungsschwachen Neuköllner.

Ein Gremiumsmitglied sagte 2017 bei der Wahl der Steuerungsgruppe, es habe Angst, dass Neukölln zu erfolgreich würde. Vermutlich fürchtet man sich also in erster Linie vor einer Gentrifizierung durch derlei aufwertende Projekte, was gewiss nicht ganz von der Hand

zu weisen ist. In Bezug auf den Handel verhält es sich allerdings wohl eher so, dass jene Läden, die die Konkurrenz durch ein attraktives Mixed-Use-Konzept nicht überleben werden, bereits ohnehin im Sterben liegen. Und mit Blick auf die Zeichen der Zeit erscheint ein kategorischer Widerstand gegen die Revitalisierungskonzepte großer Häuser vielmehr, als versperrte man dem Notarzt den Weg zum todkranken Patienten. Immerhin: Beide Projekte sind noch lange nicht vom Operationstisch. Während sich bei Markthalle 101 in der momentanen Planungsphase noch Entwickler und Bezirksamt über Einzelheiten abstimmen, befinden sich auch Signa und der Baustadtrat nach wie vor im Dialog miteinander.

Jan Zimmermann



Quelle: Jochen Brückmann

„Schaden entsteht vor allem am Image“

Im Interview spricht Jochen Brückmann, Bereichsleiter Stadtentwicklung in Internationale Märkte bei der IHK Berlin, über einen erfolgreichen Einzelhandel in Berlin, die Rolle von Shopping-Centern, Überlebensnotwendigkeiten, Image-Schäden und die Zukunft.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Der Einzelhandel kämpft seit Jahren mit den Folgen der wachsenden Online-Angebote. Was sind Ihrer Ansicht nach Rezepte für einen erfolgreichen Einzelhandel in der Bundeshauptstadt trotz dieser Konkurrenz?

Jochen Brückmann (JB): Der Einzelhandel wird auch weiterhin erfolgreich sein, wenn er die veränderten Bedürfnisse seiner Kunden im Blick behält, ohne dabei seine Kernkompetenz – die persönliche Beratung – zu vernachlässigen.

Das heißt in erster Linie, das bestehende stationäre Angebot mit Online-Tools zu ergänzen – da, wo es sinnvoll ist. Hier ist ein paralleler Online-Shop ebenso denkbar wie die Kombination aus Einkauf im Laden mit dem Versand der Ware zum Kunden. Ein zweiter wichtiger Aspekt ist das Schaffen eines positiven Einkaufserlebnisses, und wo sollte das besser funktionieren als in einer so abwechslungsreichen Metropole wie Berlin. Berlin hat im Vergleich zu anderen Städten nicht die eine Shoppingmeile, sondern weit über einhundert vielfältige Quartiere. Hier findet jeder genau das Umfeld und Angebot, das zu ihm passt: von regional nachhaltig bis zum internationalen Luxus-Shopping.

IA: Welche Rolle spielt die Revitalisierung von Shopping-Centern und großen Kaufhäusern für die Zukunftsfähigkeit eines florierenden Einzelhandels in Berlin?

JB: Shopping-Center haben schon immer sehr flexibel auf Kundenwünsche reagiert. Neben ihren Kernkompetenzen Sauberkeit und Sicherheit ist es denkbar, dass sie in Zukunft auch eine stärkere Rolle bei der Verbesserung der City-Logistik spielen können. Hier könnten geeignete Standorte für Mikro-Depots für die letzte Meile ebenso eingerichtet werden, wie E-Parkhäuser oder Sharing-Stationen für alle Anforderungen der Mobilität, vom E-Scooter über das Lastenfahrrad bis hin zum E-Auto.

IA: Viele Berliner befürchten, dass mit quartiersaufwertenden Revitalisierungsprojekten auch die Gentrifizierung zunimmt. Die Wahl scheint zwischen günstigen Mieten bei sterbenden Läden einerseits und hohen Mieten bei einem attraktiven, florierenden Handel andererseits zu liegen. Wie lässt sich dieses Dilemma auflösen?

JB: Zunächst einmal ist es aus Sicht des Einzelhandels bestimmt kein Dilemma, wenn sich ein Standort weiterentwickelt und damit für seine bisherigen oder kommenden Kundengruppen attraktiv bleibt. Diese Entwicklungen sind angesichts der schnellen Trendabfolge im Einzelhandel schlichtweg überlebensnotwendig. Die IHK Berlin setzt sich gemeinsam mit dem Land Berlin und der Unterstützung privater Partner seit vielen Jahren zum Beispiel mit dem Wettbewerb MittendrIn Berlin!

(www.mittendrIn.berlin.de) dafür ein, die Berliner Geschäftsquartiere attraktiv und lebendig zu erhalten. Hierbei achten wir vor allem auf die Ideen der lokalen Initiativen vor Ort. Von ihnen wollen wir hören, wo der Schuh drückt. Und gemeinsam arbeiten wir dann an der Realisierung der Projekte. Das ist lokal und nachhaltig im besten Sinne.

IA: In der Hermannstraße will Signa das alte Karstadt-Haus erneuern. Das Projekt wurde jedoch vom Baustadtrat vorerst abgewürgt. Wie groß ist der Schaden, der durch das Verzögern solch notwendiger Veränderungen entsteht?

JB: Der Schaden entsteht vor allem am Image Berlins, das sich hier erneut einen Namen macht beim Verhindern und Blockieren. Denn wenn man genau hinsieht – und das haben wir –, dann stellt man fest, dass der Investor hier ein neues Gebäude in der Kubatur des historischen Kaufhauses errichten möchte, das sehr weitgehend die Bedürfnisse der umliegenden Bevölkerung und der lokalen Gewerbetreibenden aufnimmt. Wir haben mit einer ganzen Reihe von umliegenden Gewerbetreibenden gesprochen. Viele von ihnen beurteilen die Pläne positiv, weil sie im Umbau eine Chance sehen, dass Einzelhandel und Gastronomie in der Nachbarschaft profitieren. Einhergehen soll die Entwicklung nicht zuletzt mit einer deutlichen Verbesserung der Verkehrssituation. Kurzfristig bedeutet das eine neue Fahrradverbindung direkt am Karstadt-Haus, langfristig wird sogar über eine Straßenbahn-Anbindung nachgedacht.

IA: Wie schätzen Sie allgemein die mittel- bis langfristige Entwicklung des Einzelhandels in Berlin ein?

JB: Der Einzelhandel hat es stets verstanden, sich an Veränderungen anzupassen. Und gerade in der Entwicklung hin zu Regionalität und Nachhaltigkeit ergeben sich in Kombination mit der Digitalisierung gerade für den stationären Einzelhandel gute Möglichkeiten. Zudem rechnen wir mit der anhaltenden Beliebtheit Berlins als touristisches Ziel. Hier könnte der Einzelhandel deutlich mehr profitieren, wenn die bestehenden Regelungen in Bezug auf Sonntagsöffnungen angepasst würden.

Interview: Jan Zimmermann



Quelle: Shutterstock

Click, Click, Glück

Im Internet kaufen, im Geschäft abholen: Immer mehr Händler bieten ihren Kunden sogenannte Click & Collect-Konzepte an. Das hat Folgen für die Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien.

Notorische Online-Shopper mag das irritieren. Doch egal, ob es um Kleidung, Elektronik oder Lebensmittel geht – immer mehr Einzelhändler ermöglichen es ihren Kunden, im Webshop geordnete Produkte in der Filiale abzuholen. In Berlin etwa auch die Parfümeriekette Douglas, die kürzlich mit einem neuen 800 Quadratmeter großen Beauty-Tempel auf sich aufmerksam gemacht hat. Click & Collect heißt das florierende Omnichannel-Prinzip, das geradezu als Paradebeispiel für die enge Verknüpfung von Online- und Offline-Welt anmutet. Vorreiter waren Modeketten und Baumärkte, inzwischen folgen Unternehmen aus sämtlichen Branchen diesem Trend. Kein Wunder: Steckt dahinter doch ein enormes Potenzial.

Frequenzbringer für die Fläche

Durch Click & Collect können Händler ein sehr breites Sortiment anbieten, ohne dass alle Waren im stationären Ladenlokal zwingend auf Lager sein müssen. Sie dürfen auf zusätzliche Umsätze und eine stärkere Kundenbindung durch die Selbstabholung hoffen – nutzen viele Verbraucher doch den Gang ins Geschäft auch dazu, weitere Waren zu erwerben oder sich beraten zu lassen. Händlern bleibt die mühsame letzte Meile zum Kunden erspart. Und sie erreichen eine Vielzahl unterschiedlicher

Konsumenten-Typen. Beispielsweise Personen, die Online-Shopping skeptisch gegenüberstehen, oder Digital Natives, deren Arbeitsplatz sich direkt neben der Filiale befindet. Das erhöht die Chance, mit möglichst vielen Menschen in Kontakt zu treten.

Tatsächlich haben bereits sechs von zehn Verbrauchern online bestellte Waren im Geschäft abgeholt, anstatt sie sich nach Hause oder an eine Poststation senden zu lassen, so das Ergebnis einer Umfrage des Bundesverbandes E-Commerce und Versandhandel Deutschland (bevh). Nur sieben Prozent der Befragten war das Angebot gänzlich unbekannt.

Dass Click & Collect eine maßgebliche Rolle in den Zukunftsstrategien der innerstädtischen Einzelhändler zukommt, legt die kürzlich erschienene Studie Redefining Retail Logistics von JLL nahe. Demnach unterscheiden Kunden zunehmend weniger zwischen stationärem und Internet-Kauf. Sie erwarten vielmehr ein einheitliches, nahtloses Auftreten der Handelsmarken. Entscheidend ist die schnelle und unkomplizierte Verfügbarkeit der Waren. Jon Sleeman, Head of Industrial & Logistics Research für die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika bei JLL und Mitautor der Studie, stellt klar: „Profitabler Einzelhandel ist nur noch durch ein effizientes Lieferketten- und Logistikmanagement möglich.“ Unternehmen, die am Boom partizipieren wollen, müssen nicht nur eine entsprechende

digitale Infrastruktur vorhalten. Ihre Verkaufsflächen sollten so gestaltet sein, dass sie stärker als zuvor die Kunden ansprechen – Stichwort erlebnisorientiertes Einkaufen.

Veränderte Investorenperspektive

Für Investoren bedeutet die Entwicklung: flexibel bleiben. Retail-Anlegern empfehlen die Studienautoren, weniger als passive Eigentümer einer Immobilie aufzutreten, sondern ein Gebäude auch strategisch weiterzuentwickeln. Die richtigen Flächen am richtigen Ort werden Verbraucher weiterhin anziehen, heißt es. Logistik-Anlegern kommt die Aufgabe zu, die Lieferung auf der letzten Meile zu verbessern. Die Beziehung zwischen Einzelhandel und Logistik wird zu einer „Symbiose“, betont Mike Bellhouse, bei JLL als Head of Retail Capital Markets für Europa, den Nahen Osten und Afrika tätig.

Doch damit nicht genug: Laut der JLL-Studie müssen sich Immobilienfirmen schon heute auf die künftigen Regulierungen bezüglich Umwelt- und Klimaschutz einstellen. Eine stärkere Position für den Erwerb höherer Renditen winkt den Wettbewerbern, die „die längerfristigen Trends und Immobilienanforderungen der Zukunft kennen und kurzfristig reagieren“, so das Fazit von Mike Bellhouse.

Matthias Klöppel

Einzelhandelsretter Food-Court?

Wie diese dazu beitragen könnten, leere Einkaufszentren zu füllen.

Hand aufs Herz: Was zieht Sie zu IKEA? Das Billy-Regal oder die leckeren Köttbullar? Das schwedische Einrichtungshaus kombinierte bereits in den späten 1950er-Jahren gewinnbringend Essen und Shoppen. Die simple Idee: Kunden verweilen dank des Speiseangebotes länger, und dem Besucherschwund um die Mittagszeit wird entgegengewirkt. Adaptiert und weiterentwickelt wurde das Konzept in den USA für deren gigantische, in den 1960er- und 1970er-Jahren aus dem Boden schießende Shopping Malls. In dieser Phase entstanden die Grundlagen für die sogenannten Food-Courts.

Was ist ein Food-Court?

Ein Food-Court ist der Bereich innerhalb eines Einkaufszentrums, in dem verschiedene eigenständige Restaurants und Imbisse ihre Verkaufsstellen besitzen. Der Unterschied zu den normalen Essbereichen, die umgangssprachlich gerne als Fressmeile bezeichnet werden: Die zur Verfügung stehenden Sitzplätze sind nicht den einzelnen Gastronomen zugeordnet, sondern werden zentral auf dem Areal positioniert und können von den Kunden aller Anbieter genutzt werden.

Food-Courts in Deutschland

Mit dem Shopping-Center-Modell schwappte auch die Idee von der Wichtigkeit eines Speiseangebotes für das Einkaufserlebnis nach Deutschland. Doch es dauerte lange, bevor die ersten echten Food-Courts eröffneten. Als Startpunkt gilt die Einweihung des Berliner Shopping-Centers ALEXA,

das 2007 mit einem Food-Court aufwartete. Inzwischen finden sich großdimensionierte Beispiele in der Frankfurter Skyline Plaza, wo 16 Food-Shops unter einem Dach vereint sind, und im Centro Oberhausen. Die erst kürzlich renovierte Coca-Cola-Oase im Centro gehört mit circa 1.300 Sitzplätzen zu den größten Food-Courts Europas. Auch am Berliner Flughafen BER denken die Verantwortlichen groß: 1.800 Quadratmeter stellen sie hier sieben Gastronomie-Anbietern und deren Gästen zur Verfügung.

Ziele der Food-Courts

Food-Courts sollen in erster Linie die Verweildauer der Kunden im Einkaufszentrum erhöhen, die Kaufbereitschaft fördern und den Besucherschwund zu speziellen Tageszeiten auffangen. Sie zielen darauf ab, Besucherströme zu bündeln und feste Anlaufstellen für Kunden zu bieten. Hauptsächlich sollen sie jedoch Wohlfühlmomente kreieren, damit das Gesamterlebnis Shopping positiv beeinflussen und die Besucherfrequenz steigern.

2016 offenbarte eine Umfrage der ECE, europäische Marktführerin im Shopping-Center-Bereich, dass bis zu 60 Prozent der Besucher den Food-Court aufsuchen. 40 Prozent würden gar anhand des Gastronomie-Angebotes entscheiden, welche Mall sie besuchen. Zudem ergab die Befragung, dass Food-Court-Besucher im Schnitt 50 Prozent mehr Zeit im Shopping-Center verbringen und allgemein zufriedener mit dem Angebot desselben seien.

Sind Food-Courts also die großen Heilsbringer? Nicht unbedingt. Die langen Schlangen vor den Gastronomieangeboten übertragen sich selten

auf das Bild in den Geschäften. Immer häufiger herrscht dort gähnende Leere. Die Zielstellungen der Food-Courts bleiben somit im Ansatz stecken.

Shopping-Center in der Krise

Dies wird durch den zunehmenden Bedeutungsverlust der großen Shopping-Center aufgrund der steigenden Konkurrenz durch den Online-Handel verschärft. Leerstände, sinkende Flächennachfrage, steigende Mietniveaus und Frequenzschwund beuteln die ehemaligen Renditegaranten. Diesen Trend können Food-Courts alleine nicht beenden, aber sie können als echtes Differenzierungsmerkmal zum Online-Handel wesentlicher Baustein einer Lösung sein.

Food-Courts als Wohlfühlort

Die Centerbetreiber sind in der Pflicht: Neue Ideen müssen her, Wow-Erlebnisse geschaffen werden. Auch im Bereich Gastronomie. Es gilt, wichtige Punkte wie Lage, Mietermix, Atmosphäre, Ambiente, Sicherheit, Hygiene, Familienfreundlichkeit und stimmige Integration des Food-Courts in den Einkaufstempel zu optimieren. Der Food-Court muss zum Wohlfühlort werden.

Schnelle Lösungen sind angeraten, denn mit den Food-Halls scharrt starke Konkurrenz mit den Hufen. Diese bauen auf Food-Courts auf, sind aber nicht in Shopping-Centern situiert. Ohne die Last, als Rettungsanker ihrer Umgebung fungieren zu müssen, können Food-Halls befreiter aufspielen, Anbieter fernab des üblichen Fast-Food-Tands locken und ihren Kunden ganz eigene Erlebnisse bieten.

Pierre Pawlik



Food-Courts sollen in erster Linie die Verweildauer der Kunden im Einkaufszentrum erhöhen, die Kaufbereitschaft fördern und den Besucherschwund zu speziellen Tageszeiten auffangen.

Drehscheibe Ost

Frankfurt (Oder) ist ein bedeutender Knotenpunkt im grenzüberschreitenden Güterverkehr. Worin die Stärken und Schwächen der Logistikregion liegen, offenbart eine neue Standortanalyse.

Zu folgendem Ergebnis kommt eine Umfrage der Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC): „Die Boom-Jahre für Logistikimmobilien sind scheinbar vorbei.“ Demnach planen in den kommenden fünf Jahren nur noch 44 Prozent der Logistikunternehmen Projekte in Neubau, Modernisierung und Anmietung. Bei den Händlern und Konsumgüterherstellern sind es 60 Prozent. In beiden Branchen entspricht dies einem Rückgang von 15 Prozentpunkten. Die Untersuchung zeigt aber auch: Ostdeutschland gewinnt an Attraktivität. Deutlich mehr Logistiker, vor allem Kontraktlogistiker, bringen dort neue Immobilienprojekte auf den Weg.

In Brandenburg steht der Berliner Speckgürtel weit oben in der Gunst der Investoren, heißt es aus dem Hause Colliers International. Der Rest des Bundeslandes hingegen bleibt offenbar meist unter dem Radar. Doch wie so oft bestätigen Ausnahmen die Regel. Frankfurt (Oder) zum Beispiel: Die Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS in Nürnberg attestiert der knapp 60.000 Einwohner zählenden Grenzstadt gute Perspektiven, sich zu einem wichtigen Logistikstandort zu entwickeln. Ihre Stärken – und Schwächen – haben die Wissenschaftler in einer aktuellen Studie beleuchtet.

Gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Laut der 30-seitigen Struktur- und Potenzialanalyse, erarbeitet im Auftrag der Investor Center Ostbrandenburg GmbH sowie der ALCARO Invest GmbH, kann die Logistikregion Frankfurt (Oder) bei den Kostenstrukturen sowie der Verfügbarkeit von Ansiedlungsflächen und Arbeitskräften im lokalen Markt punkten. Auch die multimodale Anbindung sei ein Vorteil, könne jedoch hinsichtlich des Nutzungsgrades und der Vernetzung mit der regionalen Wirtschaft noch ausgebaut werden. Zu den Schwächen der brandenburgischen Kleinstadt zählen, so die Studie, derzeit noch Defizite bei der Zentralität sowie der überregionalen Wahrnehmung als Logistikstandort. Erstere seien indes unternehmensindividuell zu bewerten.

„Es ergibt sich ein logistisches Standortprofil, das insbesondere durch ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis für die Abwicklung von weiträumigen Distributionskonzepten

auf Straße und Schiene geprägt ist“, konstatiert Uwe Veres-Homm, Experte für Logistik beim Fraunhofer SCS. Günstig sei die Kombination an Standortfaktoren sowohl für Gateway-Ansätze als auch zentrale Distributionslösungen in Deutschland und Polen. Damit eigne sich Frankfurt (Oder) besonders für Groß- und Einzelhändler ebenso wie für Onlinehändler aus dem Non-Food-Bereich. Für industrielle Nutzer sei der Standort als Konsolidierungspunkt zwischen ost- und westeuropäischen Märkten sowie als Importstandort interessant. Logistikdienstleister profitierten von der vorhandenen Straßen- und Schieneninfrastruktur.

ALCARO realisiert Logistik-Superbau

Schon heute exponiert sich Deutschlands östlichste Universitätsstadt als Drehscheibe für transnationale Güterströme. Im 2005 eröffneten KV-Terminal werden nach Angaben des Betreibers PCC Intermodal jährlich 100.000 Standardcontainer – sogenannte TEU – umgeschlagen. KV steht für Kombiniertes Verkehr. Züge und Lkw aus dem Osten treffen auf ihre westlichen Pendanten. Hier werden ihre Ladungen gesammelt, neu geordnet und verteilt.

Das moderne Logistik- und Umschlagzentrum ist für Ansiedlungsinteressenten ein wichtiges Kriterium bei der Standortwahl. Diesen Vorzug hat auch die Immobiliengruppe OSMAB Holding AG aus Rösrath bei Köln erkannt. Über ihre Tochtergesellschaft ALCARO Invest GmbH plant sie in Frankfurt (Oder) den Bau eines Logistik-Parks mit Objekten insbesondere für Logistik- und Handelsunternehmen. Bis zu 170.000 Quadratmeter Gebäudeflächen sollen auf einem rund doppelt so großen Grundstück direkt an der Autobahn A12 nach dem firmeneigenen LogPlaza-Konzept entstehen. Geplanter Baustart für den ersten Abschnitt ist im dritten Quartal dieses Jahres, anschließend könnten sich die Arbeiten über mehrere Jahre hinziehen. „Wir glauben an den Standort“, sagt Peter Bergmann, der das Projekt für ALCARO leitet.

Chancen durch neue Seidenstraße

Die Ansiedlung bestätigt das Fazit der Fraunhofer-Analyse: Durch das gegebene Flächen- und Arbeitskräftepotenzial bestünden in Frankfurt (Oder) gerade für größere, personalintensive Logistikansiedlungen „vergleichsweise gute Rahmenbedingungen“. Beim logistischen Angebotsprofil könne die Stadt auch „mit durchaus etablierten Logistikregionen“ wie Erfurt, Hof, Mönchengladbach und Poznan „mithalten“.

Obschon Frankfurt (Oder) noch am Anfang seiner Entwicklung zu einer Logistikregion steht, so die Studienautoren, böten die Bedeutungszunahme alternativer Verkehrsträger sowie die anhaltende Dynamik im E-Commerce weitreichende Chancen, diesen Prozess künftig voranzutreiben. Darüber hinaus setzen lokale Wirtschaftsförderer auch in die „neue Seidenstraße“, jene Achse für Zugverbindungen zwischen China und Europa, große Hoffnung. Eine Perspektive, die mit Blick auf das KV-Terminal und die damit verbundene Drehscheiben-Funktion der Stadt auf nährreichen Boden trifft.

Matthias Klöppel



In Ludwigsfelde errichtet Panattoni Europe bis Ende 2020 die neue Europazentrale für den Batteriesystem-Hersteller Microvast.

Hallen im Höhenflug

Während bundesweit der Umsatz mit Lager- und Logistikflächen stagniert, legt er auf dem Berliner Markt erneut im zweistelligen Bereich zu. Aufbruchstimmung herrscht auch in Brandenburg.

Es ist ein gefragtes Areal, auf das sich der Verpflegungsanbieter *apetito AG* einquartiert hat. Rund 2.700 Quadratmeter Lagerfläche und etwa 1.300 Quadratmeter Freifläche mietet das Unternehmen aus Rheine seit kurzem im Logistikpark Flottenstraße im Berliner Bezirk Reinickendorf an. Ein von Barings Real Estate betreuter Investor hatte die Anlage im vergangenen Oktober von der BEOS AG erworben. Nun ist sie vollständig vermietet – dank eines Deals, der bezeichnend ist für die Entwicklung auf dem Logistikmarkt der Hauptstadtregion.

Erstmals hat der Umsatz mit Logistik- und Industrieflächen die Marke von einer halben Million Quadratmeter geknackt, so eine Analyse des Beratungsunternehmens *Realogis* für das Jahr 2019. Die durch alle Marktteilnehmer gehandelten 502.300 Quadratmeter bedeuten ein Plus von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Einen Anstieg von zwölf Prozent errechnete *Colliers International* (474.900 Quadratmeter), *BNP Paribas Real Estate* (*BNPPRE*) kommt auf 16,5

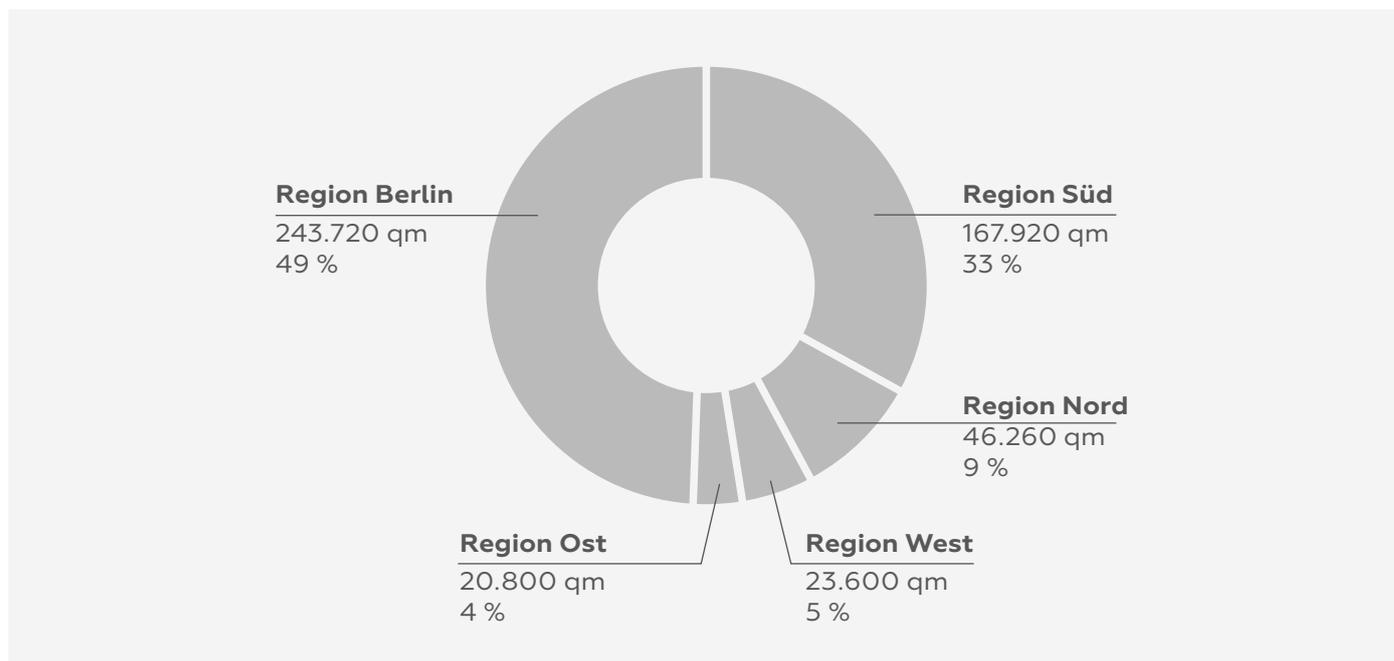
Prozent (501.000 Quadratmeter), *JLL* bejubelt gar 21 Prozent (493.300 Quadratmeter). Damit hat sich Berlin an die Spitze aller großen deutschen Standorte gesetzt, heißt es aus dem Hause *BNPPRE*.

Innerstädtische Region boomt

Der Umsatz 2019 teilt sich nahezu hälftig zwischen Stadt und Land auf. Ein Novum – 2018 wurden nur 35 Prozent der Fläche innerhalb Berlins vermietet. Der Anstieg basiert vorrangig auf der starken Nachfrage nach kleinen Flächen bis zu 3.000 Quadratmeter, erläutert *Ben Dörks* von der *Realogis-Niederlassung* in Berlin. Der *apetito-Deal* ist da nur ein Beispiel unter vielen. Der Flächenumsatz in diesem Segment hat sich binnen Jahresfrist auf 146.100 Quadratmeter fast verdreifacht und stellt mit 29 Prozent den Bärenanteil am Jahresergebnis. Einheiten ab 10.000 Quadratmeter wurden



GEWERBE



Flächenumsätze Industrie- und Logistikkimmobilien
Großraum Berlin 2019 nach Regionen

Quelle: Realogis

hingegen weniger vermietet. Ihr Anteil sank deutlich von 62 auf 28 Prozent, obwohl sich Onlineriese Amazon 31.000 Quadratmeter für ein neues Sortierzentrum in Schönefeld sicherte, Kühne + Nagel 20.000 Quadratmeter in Oberkrämer bei Oranienburg vom Markt nahm und Batteriesystem-Hersteller Microvast 15.600 Quadratmeter in Ludwigsfelde anmietete. Bei der Großfläche wird das Angebot „zunehmend überschaubarer“, sagt Endre Rebák, bei Colliers International in Berlin für die Logistikabschlüsse verantwortlich. „Die Entwicklungskapazitäten sind in einigen Hotspots bereits ausgeschöpft“, Entspannung auf der Angebotsseite sei nicht in Sicht.

Fleißigster Abnehmer unter allen Branchen war erneut der Handel (33 Prozent), gefolgt von Logistikdienstleistern (26 Prozent). Das produzierende Gewerbe hat weiter zugelegt (18 Prozent). In Zukunft werde das Thema E-Mobilität und damit produzierende Unternehmen „eine größere Rolle spielen“, so Ben Dörks von Realogis. Grund sei die Ansiedlung von Tesla.

Aufschwung in Brandenburg

Dass der E-Auto-Spezialist ab Sommer 2021 eine europäische „Gigafactory“ im brandenburgischen Grünheide betreiben will, hat für viel Euphorie gesorgt in dem Bundesland. Die Hoffnung auf weitere prominente Niederlassungen steigt. Bestätigt ist nun auch eine neue Batteriefabrik von BASF in Schwarzheide in der Lausitz.

In puncto Logistikmarkt sind das südliche Berliner Umland innerhalb der Ringautobahn A10 und das Areal rund um den BER besonders begehrt. Vor allem dort finden Nutzer noch „Objekte mit größeren Flächenzuschnitten“, sagt Colette Bodendorf, bei CBRE in Berlin für den Marktbereich

Logistik zuständig. Kürzlich zog zum Beispiel der Logistikdienstleister Dachser SE in ein 10.000 Quadratmeter großes Verteilzentrum im Schönefelder Verdion Airpark Berlin. Der SEGRO Airport Park Berlin nebenan hatte schon im vergangenen Mai Vollvermietung für seinen 72.500 Quadratmeter großen Logistikteil erreicht. Laut Colette Bodendorf sei es im Umland jedoch zunehmend schwierig, geeignetes Logistikpersonal zu finden.

Westlich der Hauptstadt freut sich die Stadt Brandenburg an der Havel über eine Reihe namhafter Ansiedlungen. Die Firma Zureck-Logistik erweitert dort ihren Standort um 17.700 Quadratmeter per Erbbaupacht. Und Konkurrent BLG LOGISTICS hat eine rund 6.800 Quadratmeter große Lagerhalle angemietet.

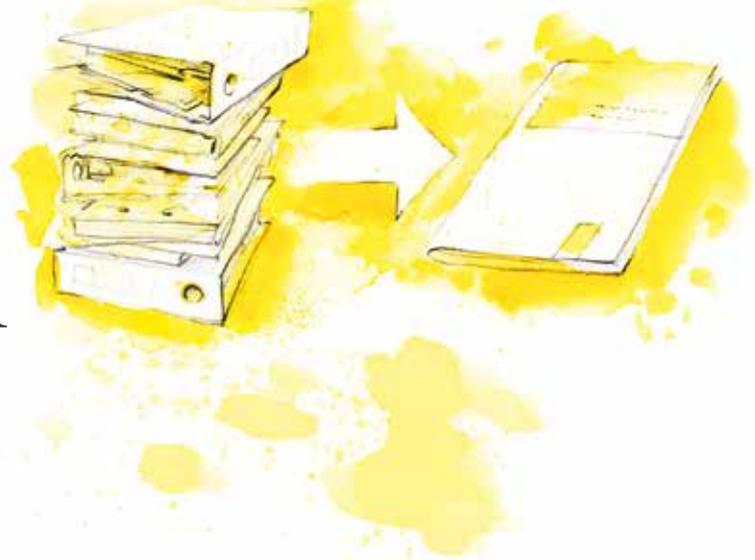
Spitzenmieten steigen weiter

Die konstant hohe Nachfrage im Großraum Berlin spiegelt sich auch in der Mietpreisentwicklung wieder. Realogis zufolge haben sich sowohl die Höchstmiete (sieben Euro pro Quadratmeter, plus drei Prozent) als auch die Durchschnittsmiete (5,80 Euro pro Quadratmeter, plus fünf Prozent) im Vergleich zum Vorjahr verteuert. In Spandau und Potsdam registrierte der Makler gar einen Quadratmeterpreis von acht Euro in der Spitze.

Für 2020 sind die Prognosen zurückhaltend: Flächenmangel und Mietpreisanstieg liefen einem weiteren Rekord trotz vieler spekulativer Neubauprojekte zuwider. Endre Rebák von Colliers rechnet nur mit einem „ähnlichen Niveau“ wie 2019. Einen „weiterhin lebhaften Markt mit großer Dynamik“ erwartet CBRE-Fachfrau Colette Bodendorf.

Matthias Klöppel

One Stop Structuring Advisory Intermediation



Die Spezialisten der BF.direkt entwickeln für jedes Immobilienprojekt die passende Finanzierungsstrategie. Sorgfältige Analyse. Innovative Finanzierungsbausteine. Fremd-, Eigenkapital oder Mezzanine.



Anytime you need a friend...

Es ist vermutlich eine der höchsten Hürden für eine starke, zukunftsfähige Wirtschaft: Gute Ideen haben viele, doch nicht jeder hat auch das nötige Kleingeld, um sie umzusetzen. So geht es klugen Leuten und Unternehmen in allen Branchen. Doch wenn Visionen nicht verwirklicht werden können, gibt es keine Innovation, und ohne diese steht eine Volkswirtschaft bald auf dem Abstellgleis. Damit das nicht passiert, kann man etwa zur Bank gehen und sich was leihen. Oder aber man sucht sich einen starken Partner. Der unterstützt einen vielleicht nicht nur finanziell, sondern greift einem noch an anderen Bausteinen unter die Arme. Ein solcher „Freund“ des Unternehmertums will die Stone Capital Partners GmbH – kurz StoneCap Partners – für die Immobilienwirtschaft sein.

Die Beteiligungsplattform ist das gemeinsame Kind der Münchner TTL Beteiligungs- und Grundbesitz-AG (TTL) sowie der ROCKSTONE Real Estate GmbH & Co. KG mit eigenständigen Standorten in Berlin, Hamburg und München. Erstere ist, wie der Name schon sagt, eine Beteiligungsgesellschaft, letztere ein unabhängiges, inhabergeführtes Unternehmen für Development und Value-Add-Immobilien. Das Joint Venture mit Sitz in Frankfurt am Main wurde im letzten Quartal des vergangenen Jahres gegründet, um als Kapitalpartner „erfolgreicher Immobilienunternehmer“ Projekte im Umfang von 20 bis 200 Millionen Euro zu ermöglichen. Die Investmentklassen umfassen Projektentwicklungen, Value-Add-Bestandimmobilien und -portfolios sowie Quartiers- und Grundstücksentwicklungen. Zielmärkte sind A- und B-Städte in Deutschland, mit Fokus auf den Assetklassen Wohn- und Gewerbe- sowie Spezial- und Betreiberimmobilien.

Drei Aspekte

Die Partnerschaft, die StoneCap Partners anbieten, steht sozusagen auf drei Beinen: Das erste davon ist die Finanzierung. Nach Eigenaussage begleite das Unternehmen Immobilienvorhaben sowohl mit Eigen- als auch Mezzaninekapital.

Dabei übernehme es ganzheitliche Verantwortung für die Strukturierung der Kapitaleseite und entwickle individuelle Finanzierungskonzepte mit den Bausteinen Eigen-, Mezzanine- und Fremdkapital. Ein etablierter Zugang zu Banken und Kapitalmärkten sichere eine optimale Finanzierung und stelle Projekte auf eine solide Kapitalbasis. Das zweite Standbein ist ein breites Netzwerk in der Immobilienbranche, das StoneCap seinen Partnern zur Verfügung stellt. Netzwerkveranstaltungen für letztere sollen dabei einen einzigartigen Wissenstransfer schaffen. Als dritte Säule stellt die Firma ihr Know-how bei der Identifizierung von Value-Add-Potenzialen sowie strategischen Entscheidungen zur Verfügung.

Welche Ziele StoneCap Partners verfolgt und wer als Partner für sie infrage kommt, darüber und über andere Fragen sprach IMMOBILIEN AKTUELL mit Geschäftsführer Vincent Wege.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Was war die Motivation, StoneCap Partners zu gründen?

Vincent Wege (VW): Der Markt für Mezzanine- beziehungsweise Beteiligungsfinanzierung hat noch großes Potenzial, gerade in einer Zeit, in der klassische Finanzierungsformen unter Druck geraten. Wir stärken Immobilienunternehmern den Rücken und tragen so zur Entstehung nachhaltig erfolgreicher Immobilienprojekte bei. Das kommt auch in unserem Slogan „Backing the Makers of Real Estate“ zum Ausdruck.

IA: Wie kam die Kooperation zwischen TTL und ROCKSTONE zustande?

VW: Die Kooperation der Gesellschafter vereint ein hohes Maß an Finanzierungs- und Kapitalmarktcompetenz wie auch eine langjährige Erfahrung in der Projektentwicklung und im Management von Immobilien.

IA: Welche Ziele verfolgt StoneCap Partners?

VW: Wir wollen zu einer der führenden Beteiligungsplattformen in der Immobilienwirtschaft aufsteigen. Dabei greifen wir auf die jahrzehntelange Immobilienerfahrung unserer

StoneCap Partners will als Beteiligungsplattform Immobilienunternehmern unter die Arme greifen. Bei seiner Partnerwahl zeigt sich das Unternehmen durchaus wählerisch.


Quelle: Stone Capital Partners GmbH

Gründungsgesellschafter und ein belastbares Netzwerk in der Branche zurück. Im Gegensatz zu reinen Mezzanine-Kapitalgebern streben wir Beteiligungen an. So können wir am wirtschaftlichen Erfolg eines Projektes partizipieren und gleichzeitig bei Bedarf gemeinsam mit unserem Geschäftspartner flexibel auf potenzielle Chancen reagieren.

IA: Auf Ihrer Website heißt es, Sie investieren an der Seite erfahrener Unternehmer. Kämen auch Neulinge für eine Partnerschaft infrage, wenn deren Idee unheimlich gut ist?

VW: Ein erfolgreiches Projekt setzt sich immer aus einer guten Projektidee und der Fähigkeit diese umzusetzen zusammen. Soweit Partner diese Kompetenzen mitbringen, arbeiten wir gerne mit ihnen.

IA: Angenommen, ich hätte ein Grundstück in Neukölln zur Hand und Pläne für ein attraktives Mischquartier aus Wohnen, Büros, Freizeitangeboten und Retail. Da ich statt der benötigten 200 Millionen Euro nur 20 Millionen habe, komme ich zu Ihnen. Wie kommen wir ins Geschäft?

VW: An erster Stelle steht für uns die Bewertung der Kompetenz des Partners. Dabei sind Kreativität und Unternehmertum mindestens genauso wichtig wie Erfahrung und Track Record. Bei der Projektbewertung beurteilen wir neben den üblichen Kennzahlen insbesondere die Eignung für einen institutionellen Exit. Die Lage, die Mieter und das Produkt müssen passend sein für die Nachfrage institutioneller Investoren. Im nächsten Schritt wird ein Finanzierungskonzept

entwickelt, welches sich aus den Bausteinen Fremdkapital, Mezzaninekapital und Eigenkapital zusammensetzt. Hier bringen wir unsere Strukturierungskompetenz ein, um eine maßgeschneiderte Lösung für das jeweilige Projekt zu entwickeln. Von unserem Partner erwarten wir einen Beitrag zum Eigenkapital, um gleichgerichtete Interessen der Joint-Venture-Partner zu gewährleisten.

IA: Wie reif müssen Pläne in Bezug auf Entwurf und Genehmigungen sein, damit Sie in ein Projekt einsteigen?

VW: Grundsätzlich sind wir auch bereit, während früher Projektphasen in ein Vorhaben einzusteigen, soweit das Planungs- und Genehmigungsrisiko ausreichend bewertet werden kann.

IA: Wenn Sie als Partner den finanziellen Bärenanteil tragen, wer ist dann der Chef auf der Baustelle, Sie oder Ihr Partner?

VW: Wir sehen uns als denjenigen, der einem engagierten Immobilienunternehmer den Rücken stärkt. Dabei geht es um eine optimale Finanzierungsstruktur, aber auch den Zugang zu wichtigen Projektpartnern. Die operative Projektsteuerung bleibt in der Hand unseres Partners.

IA: Gibt es bereits erste Vorhaben, an denen Sie sich beteiligen?

VW: Aktuell führen wir sehr konkrete Gespräche und ich bin zuversichtlich, dass wir bald erste Projektpartnerschaften verkünden können. Text und Interview: Jan Zimmermann



Das Bestandsobjekt in Potsdam bekommt einen modernen Anbau.

Das Nebengeschäft

Vermögensverwaltung, Kreditgeschäfte und Zahlungsverkehr sind die Aufgaben, mit denen sich Finanzinstitute normalerweise befassen. Dass sie auch als Vermieter agieren, ist eher selten. Die PSD Bank Berlin-Brandenburg eG macht genau das und investiert aktiv in die Vergrößerung ihres Wohnungsbestandes.

Auf Initiative des Generalpostmeisters Heinrich von Stephan wurde 1872 der Berliner „Post-Spar- und Vorschussverein“ als Bank für das Postpersonal der Hauptstadt gegründet. Das Vorbild machte Schule. 1897 gab es bereits 40 ähnliche Vereine im Reichspostgebiet, von denen der Berliner der mitgliederstärkste war. 1945 jedoch fanden all diese Geschäfte auf Anordnung der Alliierten Kommandantur Berlins ein jähes Ende. 1950 erfolgte gemeinsam mit der Staatsdruckerei Berlin eine Neugründung als „Spar und Darlehnsverein der Berliner Postangehörigen“.

1992 wurde der Verein in PSD Berlin-Brandenburg umbenannt und die Gebiete im Namen als Geschäftsbereiche postuliert. Sieben Jahre später firmierte der Verein zur eingetragenen Genossenschaft um. Die PSD Bank Berlin-Brandenburg eG ist seitdem als beratende Direktbank tätig, erweiterte 2002 ihren Kundenkreis um Polizei, Bundespolizei, Feuerwehr, Steuer-, Justiz- und Zollverwaltung sowie Landeseinwohneramt inklusive Angehörigen und steht seit 2004 allen Privatkunden in Berlin und Brandenburg offen.

Aufbau eines Immobilienbestandes

2013 reagierte die PSD Bank Berlin-Brandenburg eG auf den zunehmenden Druck in ihrem Sektor und erweiterte ihr Geschäftsmodell um das Individualgeschäft im Bereich der Immobilienfinanzierung. Hier bietet sie Baugruppen, Baugenossenschaften sowie juristischen Personen und Unternehmen ihre Expertise und finanziellen Mittel an. Das Geschäftsfeld der Immobilien- sowie Baufinanzierung

wurde wenig später auf gewerbliche Kunden ausgeweitet. Die gesammelte Expertise ermöglichte der Gruppe, zu der neben der bereits erwähnten noch 13 weitere selbstständige PSD-Banken gehören, einen echten Paukenschlag: Seit Ende 2019 können Kunden erstmals in Deutschland einen Kredit für eine Immobilien- oder Baufinanzierung komplett online beantragen.

Die Erfolge in der Immobilienfinanzierung ließen die Genossenschaftsbank in andere Richtungen denken. Umfangreiche Investitionen in einen eigenen Immobilienbestand wurden angeschoben. 2015 startete die Vermietung dieser Immobilien. Hierbei fühlt die Bank sich ihrem genossenschaftlichen Auftrag verpflichtet.

Wohnraum zu bezahlbaren Mieten

„Wir wissen um die schwierige Wohnungssituation in den Städten. Als werteorientiertes Unternehmen versuchen wir Wohnraum durch Neubauprojekte zu schaffen und mit Blick auf bezahlbare Mieten keine Luxussanierungen in unseren Bestandsimmobilien durchzuführen“, erklärt Daniel Mohaupt, Vorstand der PSD Bank Berlin-Brandenburg eG. Mit eigenen Neubauvorhaben schafft das Institut dringend benötigten Wohnraum. „Wir versuchen vom Zinsmarkt unabhängige Ertragsquellen zu erschließen. Dafür haben wir nach einer Möglichkeit gesucht, die auch zu unserem Kerngeschäft Immobilienfinanzierung passt.“

Bis Ende 2018 erwarb die Bank Neubau- und Bestandsimmobilien im Wert von 60 Millionen Euro. Dieses Portfolio

umfasste zwölf Gebäude mit 300 Wohnungen und 70 Gewerbeeinheiten in Berlin und Umgebung. Im Geschäftsjahr 2018 beliefen sich die Einnahmen aus der Vermietung laut Geschäftsbericht auf 801.826 Euro. Im Jahr 2019 bestand das Portfolio bereits aus 16 Gebäuden, 76 Gewerbeeinheiten und 415 Wohnungen im Gesamtwert von etwa 85 Millionen Euro. Zahlen, die anspornen. Der Umfang wird kontinuierlich erweitert und bis 2022 sollen rund 130 Millionen Euro in dieses Geschäftsfeld investiert werden.

Sanierung und Neubau

Dementsprechend ließ die Bank im brandenburgischen Wildau in einem gemeinsamen Projekt mit dem Architektur- und Ingenieurbüro R. Lichtl GmbH ihre ersten Neubauten errichten. Im August 2019 wurden die Schlüssel zu den Wohnungen, die von der WiWO Wildauer Wohnungsbau-gesellschaft GmbH verwaltet werden, übergeben. In zwei Mehrfamilienhäusern sind 54 moderne, 48 bis 67 Quadratmeter große Ein- bis Drei-Raum-Wohnungen sowie eine Tiefgarage mit 40 Stellplätzen entstanden. Die aufgerufenen Kaltmieten bewegen sich in einer Spanne von 567 Euro (Ein-Raum-Wohnungen) bis 730 Euro (Drei-Raum-Wohnungen) pro Monat. In Berlin-Karlshorst entsteht ein weiteres Neubauprojekt mit 123 Wohneinheiten. 87 der möblierten

Apartments sind für Studenten reserviert und werden von einem externen Betreiber vermietet. Für die restlichen 36 Wohneinheiten ist eine freie Vermietung vorgesehen; sie bleiben im Bestand. Das Bauvorhaben startete im Sommer 2019 planmäßig.

Für ein Wohn- und Geschäftshaus am S-Bahnhof Wollankstraße in Pankow, ebenfalls eine Bestandsimmobilie, sind umfangreiche Sanierungs- und Instandsetzungsmaßnahmen vorgesehen. Diese beginnen im Frühjahr 2020 und sollen voraussichtlich Ende des Jahres beendet sein. Ein anderes Bestandsobjekt in Potsdam soll zeitnah um einen Anbau erweitert werden. Der entsprechende Bauantrag befindet sich in der letzten Detailabstimmung. Die Bank rechnet bis Mitte 2020 mit der Genehmigung. Die vorhandene Altbausubstanz ergänzt dann ein zeitgemäßer Neubau mit Tiefgarage – auf einer bislang als Parkplatz genutzten Brachfläche.

Diese Neubau- und Sanierungsprojekte dienen als Ertragsquellen zur Erwirtschaftung des betriebsnotwendigen Gewinnes. Doch die Wahrnehmung der gesellschaftlichen Verpflichtungen, die für die Genossenschaftsbank nicht mit der Schaffung und Vermietung von bezahlbarem Wohnraum aufhören, benötigt steten Geldzufluss. Von der Ausrichtung von Spendenradel- und inklusiven Lauf-Events bis hin zur Förderung gemeinnütziger Vereine reicht deshalb das Engagement.

Pierre Pawlik

Der BSR-Standplatzplaner

Digital zum gut geplanten Müllplatz

SCHRITT 1

Geben Sie die Anzahl Ihrer Wohneinheiten ein.

SCHRITT 2

Checken Sie die örtlichen Bedingungen rund um Ihren Standplatz.

SCHRITT 3

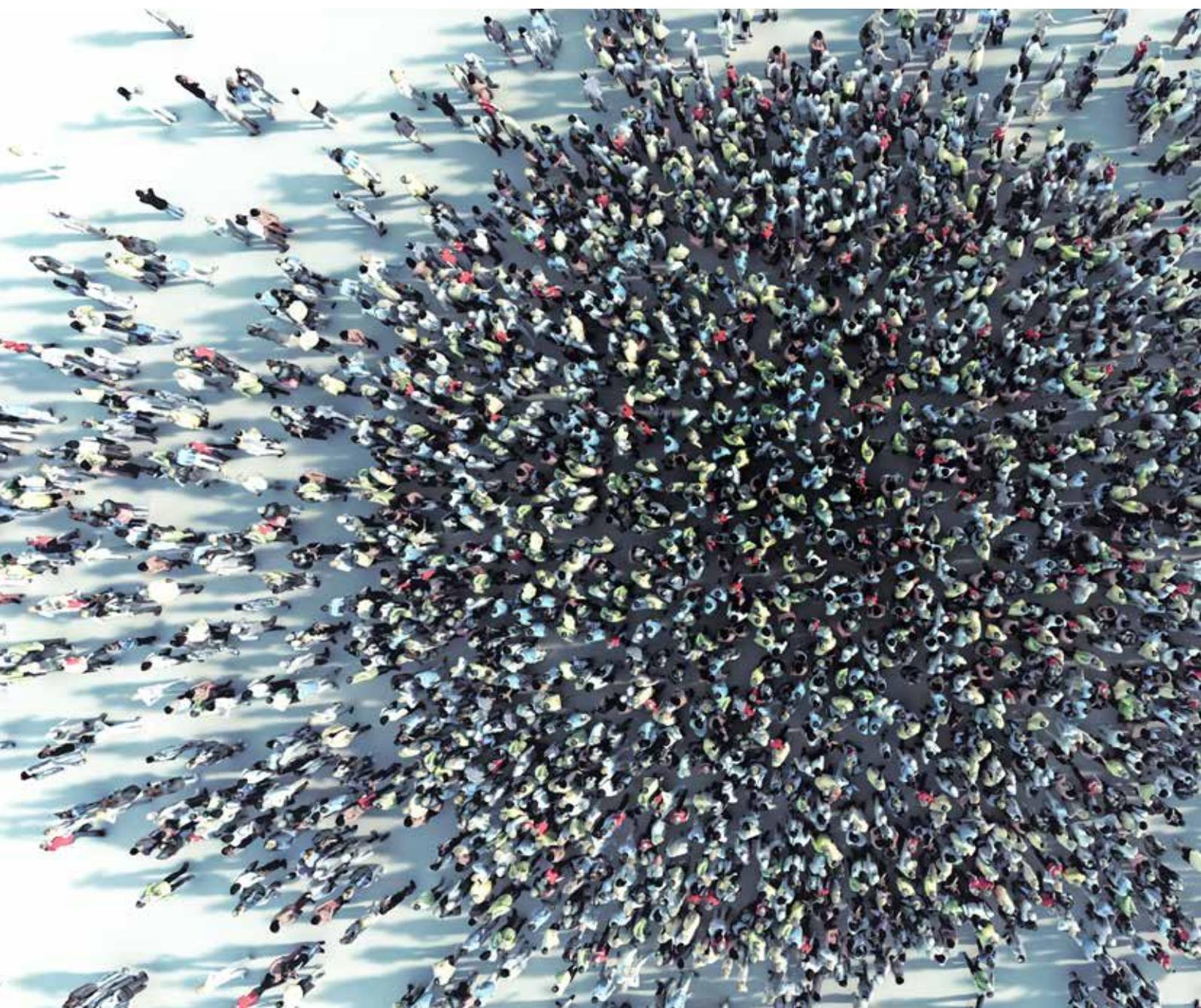
Planen Sie mit Ihrer persönlichen CAD-Datei einfach weiter.

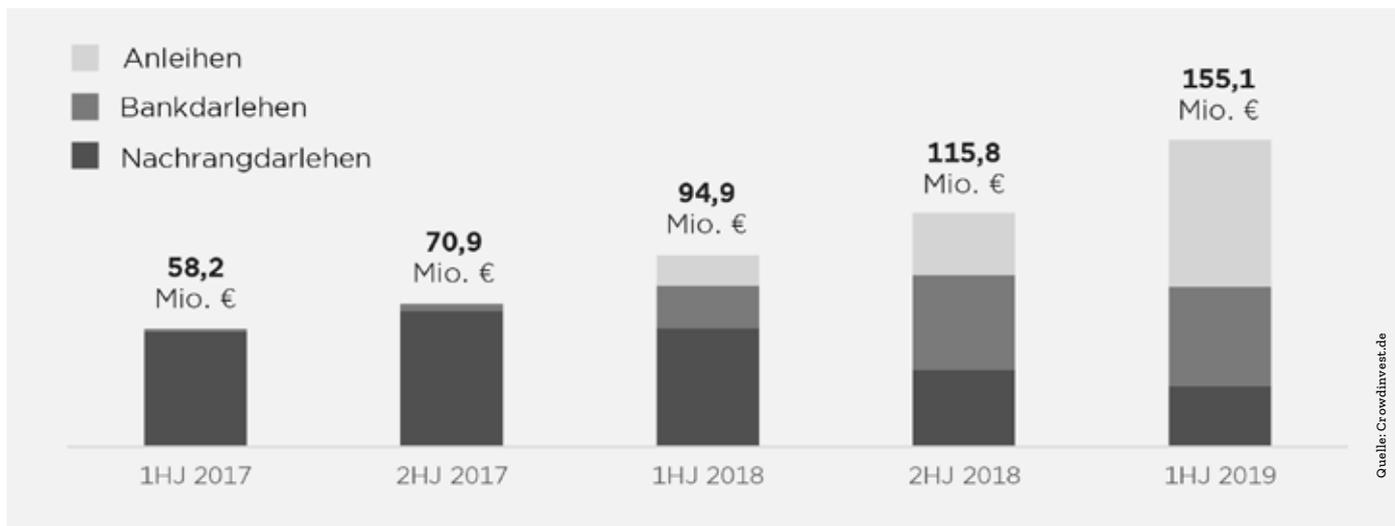
Crowdfunding wird erwachsen

Crowdfunding-Plattformen werden immer mehr zur Konkurrenz für etablierte Fondsgesellschaften. Als Treiber erweist sich dabei die Blockchain-Technologie.

Experten hatten schon lange vorausgesagt, dass es auf dem Markt der Immobilien-Crowdfunding-Plattformen zu einer Konsolidierung kommen würde. Wie recht sie damit hatten, zeigte sich im Oktober vergangenen Jahres: Da schlossen sich der Marktführer Exporo und die Nummer zwei auf dem deutschen Markt, die Plattform Zinsland, zusammen. Mitte 2019 kamen die beiden Anbieter nach Angaben des Crowdfunder Immobilien-Reportes auf einen gemeinsamen Marktanteil von nicht weniger als 82 Prozent.

Der Zusammenschluss verdeutlicht, dass Crowdfunding zu einem ernstzunehmenden Bestandteil der Immobilien-Finanzierungswelt geworden ist. Daran ändert auch nichts, dass das Volumen der Fremdmittel, die auf digitalen Plattformen von Kleinanlegern eingeworben werden, noch immer relativ gering ist. Den letzten verfügbaren Zahlen zufolge betrug dieses Volumen in der ersten Hälfte 2019 rund 155 Millionen Euro. Um die Relationen darzustellen: Nach Angaben der Immobilienberatungsgesellschaft JLL wurden





Immobilien-Crowdinvesting
Deutschland / Volumen pro Halbjahr



auf dem professionellen deutschen Investmentmarkt im Gesamtjahr 2019 Gewerbe- und Wohnimmobilien für 91 Milliarden Euro umgesetzt.

Konkurrenz oder Ergänzung?

Trotzdem sind die Erwartungen an die digitalen Plattformen groß. Das beweist der Umstand, dass bedeutende Player der „alten“ Immobilien- und Finanzierungswelt auf die jungen Plattformen zugehen. Im Frühling 2019 beteiligte sich beispielsweise Commerz Real, die Tochtergesellschaft der Commerzbank, mit 24,9 Prozent an der Berliner Plattform Bergfürst. Und im Oktober 2019 gab die Dr. Peters Group, ein Initiator mit einer Leistungsbilanz von 54 Immobilienfonds, bekannt, mit 25,1 Prozent bei der Plattform Zinsbaustein einzusteigen.

Auch Simon Brunke, CEO von Exporo, bezeichnet Kooperationen mit etablierten Fondsgesellschaften als „denkbar“ (siehe Interview Seite 65). Gleichzeitig macht er kein Hehl daraus, dass sein Unternehmen mittlerweile den Anspruch hat, in einer Liga mit den großen Fondsanbietern zu spielen. Tatsächlich sollten die alteingesessenen Player die jungen Konkurrenten ernst nehmen, empfiehlt Thomas Heinatz, Managing Director bei der Unternehmensberatung Accenture. „Die Crowdfunding-Plattformen“, sagt der Kapitalmarktexperte, „nehmen den etablierten Asset Managern bereits jetzt Geschäft weg, da ihre Kunden definitiv keine Anteile an offenen Immobilienfonds mehr kaufen.“

Anders sieht das Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhles für Immobilienfinanzierung an der IREBS, Universität Regensburg. In seinen Augen sind die Plattformen keine Konkurrenz, sondern „im Zweifelsfall ein Kooperationspartner“ der Fondsgesellschaften. Auch Michael Schneider, Geschäftsführer der INTREAL Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, glaubt, dass es in Zukunft beide Vertriebswege – den digitalen und den persönlichen – geben wird.



Immobilienanlagen seien ein beratungsintensives Produkt, argumentiert Michael Schneider, weshalb sich nicht alle Kunden für den digitalen Weg entscheiden würden.

Immer wieder neue Anbieter

Dass die Crowdfunding-Plattformen kein Rundum-Sorglos-Paket anbieten, dürfte sich mittlerweile bei den Anlegern herumgesprochen haben. Mehrere Anbieter – Bergfürst, Zinsland und zuletzt auch Exporo – mussten mit der Insolvenz eines Projektentwicklers umgehen, der auf ihrer Plattform Kapital eingeworben hatte. In solchen Fällen ist die Rückzahlung des eingezahlten Kapitals in hohem Maße gefährdet, da die Anleger häufig in (relativ schlecht geschützte) Nachrangdarlehen investiert haben.

Auffällig ist, dass trotz der steten Warnungen von Verbraucherschützern und trotz der Konsolidierungstendenzen auf dem Crowdfunding-Markt immer wieder neue Plattformen auf den Plan treten. So startete beispielsweise die Deutsche Kreditbank AG unlängst die Plattform DKB-Crowd. Allerdings fand sich Mitte Februar bei dieser kein einziges aktuelles Beteiligungsangebot. Genauso enttäuscht wurden investitionswillige Anleger bei Mezzany, Bergfürst, ReaCapital, Engel & Völkers Capital und Zinsbaustein. Immerhin zwei Projekte fanden sich bei Home Rocket und eines bei iFunded.

Impulse durch die Blockchain

Auch wenn diese Zahlen gering sind, schaut die Fachwelt interessiert auf die Entwicklungen im Crowdfunding-Bereich. Das hängt nicht zuletzt mit einer neuen Technologie zusammen. Die Plattformen bieten nämlich ein enormes Potenzial für die derzeit viel diskutierte Blockchain-Technologie. Davon ist jedenfalls Michael Stephan überzeugt, Geschäftsführer der iEstate GmbH, die hinter der Plattform iFunded steht.

„Die Blockchain hat insbesondere für Plattformen mehrere Vorteile“, sagt Michael Stephan. „Sie bietet höhere Sicherheit und führt zu einer Senkung der Transaktionskosten, da Intermediäre ausgeschaltet werden.“ Ein weiterer Vorteil sei, dass Security Tokens – also Blockchain-basierte, handelbare Vermögenswerte – die Möglichkeit eröffneten, an der Börse gehandelt zu werden. „Und schließlich ist die Blockchain-Technologie eine wirklich globale Technologie, die es ermöglicht, weltweit Investoren anzusprechen.“

iFunded hat es zunächst bei zwei Projekten – zwei Mehrfamilienhäusern in Erfurt und einem Wohnungsneubau in der Elsestraße in Berlin – Anlegern ermöglicht, in Kryptowährungen (Bitcoin und Ethereum) zu investieren. Allerdings bedeutet die Anwendung der Blockchain-Technologie nicht zwingend, dass mit Kryptowährungen bezahlt werden muss. Exporo beispielsweise emittierte 2019 ebenfalls ein vollständig digitales, immobilienbesichertes Wertpapier auf der Blockchain, für das ausschließlich Zahlungen in Euro angenommen wurden. Mittlerweile vermittelt Exporo alle neuen Bestandsobjekte als regulierte, tokenbasierte Anleihen.

Auf die Blockchain setzt auch ein weiterer neuer Marktakteur, nämlich das Hamburger PropTech KlickOwn, das Ende 2019 in Kooperation mit dem Blockchain-Spezialisten Bitbond eine Crowdfunding-Plattform für digitale Anlagen in Immobilien gestartet hat. Dabei beträgt die Mindestanlage lediglich zehn Euro. Bei Exporo kann man mittlerweile sogar mit einem einzigen Euro einsteigen. Möglich ist diese extrem niedrige Anlageschwelle, weil sich durch die Blockchain die Kosten reduzieren lassen.

Für iFunded-Chef Michael Stephan ist es deshalb keine Frage, ob sich die Blockchain-Technologie bei Immobilieninvestments durchsetzen wird, sondern lediglich, wann dies der Fall sein wird. Martina Hertwig, Partnerin bei der Baker Tilly GmbH & Co. KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, hat da eine klare Meinung: „In fünf Jahren werden mindestens zehn Prozent aller Wertpapiertransaktionen Blockchain-basiert abgewickelt.“

Christian Hunziker

Plattformen mit Projekten in Deutschland

Top 5 Plattformen für Immo-Projekte mit Standort Deutschland 1. HJ 2019	Crowdinvest	Marktanteil
Exporo	105,7 Mio. €	68,2 %
Zinsland	21,4 Mio. €	13,8 %
Bergfürst	15,3 Mio. €	9,9 %
Home Rocket	4,0 Mio. €	2,6 %
Engel & Völkers Capital	3,9 Mio. €	2,5 %
weitere
Gesamtergebnis	155,1 Mio. €	100,0 %

Quelle: Crowdinvest.de

„Ein Börsengang ist aktuell nicht geplant“

Nach der Übernahme des Wettbewerbers Zinsland nimmt Exporo jetzt die alte Anlagewelt ins Visier. Was der Marktführer sonst noch vorhat, verrät CEO Simon Brunke.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Sie haben einmal gesagt, nicht mehr andere Immobilien-Crowdinvesting-Portale seien die Konkurrenz von Exporo, sondern die alte Anlagewelt wie zum Beispiel Immobilienfonds. Wie genau wollen Sie den Immobilienfonds Konkurrenz machen?

Simon Brunke (SB): Mit dieser Äußerung wollte ich darstellen, dass wir uns nicht an anderen Crowdinvesting-Plattformen orientieren, sondern an der bisherigen Welt der Anlageformen, wie zum Beispiel offenen und geschlossenen Immobilienfonds oder auch an dem direkten Kauf einer Immobilie zur Vermietung. Alleine im Jahr 2019 wurden über 250 Millionen Euro Anlegergelder digital über unsere Plattform investiert. Insbesondere unser Produkt Exporo Bestand – also „investieren und profitieren wie ein Eigentümer“ – bietet durch seine effiziente Struktur enorme Vorteile im Vergleich zur eben genannten „alten“ Welt. Wir haben das Investieren vollständig digitalisiert und alte Strukturen über die Nutzung von Blockchain-Technologie aufgebrochen. Wir platzieren voll-regulierte und digitale, also Blockchain-basierte, Wertpapiere auf unserer Plattform. Das heißt, wir reduzieren die Eintrittsschranken für unsere Anleger, während wir gleichzeitig ein transparenteres und effizienteres Investmentvehikel anbieten. In Kürze werden wir unseren Handelsplatz für digitale Assets vorstellen und neue Maßstäbe in Richtung Liquidität von ursprünglich illiquiden Vermögensgegenständen setzen.

IA: Wird es auch Partnerschaften mit der „alten“ Immobilienwelt geben?

SB: Natürlich sind Kooperationen mit etablierten Fondsgesellschaften denkbar, sowohl auf der Supply- als auch auf der Demandseite. Wir glauben fest daran, mit unserem Angebot ein digitales Immobilienprodukt geschaffen zu haben, das über Partner digital den Kunden angeboten werden kann – zum Beispiel über Digitalbanken, andere Plattformen oder Kapitalanlageberater. Grundsätzlich ist mit Fondsgesellschaften eine Kooperation möglich, wie wir sie beispielsweise mit der Hannover Leasing etabliert haben.

IA: Planen Sie, mit Exporo an die Börse zu gehen?

SB: Als Gründer hatte ich natürlich immer schon den Wunsch,

irgendwann einmal an der Börse die Glocke läuten zu dürfen. Aber ein Börsengang ist aktuell nicht geplant. Grundsätzlich ist Exporo sehr gut finanziert. Es gibt ein hohes weltweites Interesse, sich an Exporo zu beteiligen – solche Opportunitäten schauen wir uns allerdings sehr genau an.

IA: 2019 musste Exporo erstmals die Insolvenz eines Projektentwicklers bekanntgeben. Wie hat sich das auf Ihr Vermittlungsgeschäft ausgewirkt?

SB: Auf unser Geschäft hatte dies keine Auswirkung. Natürlich hatten die Presse und einzelne unserer Anleger Rückfragen. Wir betonen aber immer wieder, dass wir eine Investmentplattform sind und kein Anbieter von Tagesgeld. Nun kommt es eventuell zu einem Ausfall, was wir natürlich sehr bedauern würden. Wir tun aber alles dafür, diesen Ausfall zu verhindern. Wir haben aus dieser Situation gelernt, noch aktiver mit der Öffentlichkeit und unseren Kunden zu kommunizieren.

Interview: Christian Hunziker



Veranstaltungen 2020

POTSDAMER IMMOBILIENGESPRÄCH
INSELHOTEL Potsdam-Hermannswerder
23. April 2020

REAL ESTATE MITTELDEUTSCHLAND
Messehaus Leipziger Messe
29. April 2020

MÜNCHNER IMMOBILIENKONGRESS
ISARPOST Eventlocation
26. Mai 2020

WEIMARER IMMOBILIENGESPRÄCH
Schießhaus Weimar
09. Juni 2020

BERLINER IMMOBILIENGESPRÄCH
MERCURE HOTEL MOA BERLIN
11. Juni 2020

LEIPZIGER IMMOBILIENGESPRÄCH
Mediencampus Villa Ida
16. Juni 2020

DRESDNER IMMOBILIEN TAG
Hotel Taschenbergpalais Kempinski Dresden
25. Juni 2020

HAMBURGER IMMOBILIENKONGRESS
EMPORIO TOWER, Nord Event Panoramadeck
08. September 2020

JENAER IMMOBILIENGESPRÄCH
Volksbad Jena
15. September 2020

HANNOVERSCHER IMMOBILIEN TAG
EXPOWAL HANNOVER
17. September 2020

HALLENSER IMMOBILIENGESPRÄCH
HÄNDEL HALLE
22. September 2020

CHEMNITZER IMMOBILIENGESPRÄCH
Dorint Kongresshotel Chemnitz
24. September 2020

NÜRNBERGER IMMOBILIEN TAG
Meistersingerhalle Nürnberg
29. September 2020

POTSDAMER IMMOBILIEN TAG
Kongresshotel Potsdam am Templiner See
04. November 2020

DRESDNER IMMOBILIENGESPRÄCH
BILDERBERG BELLEVUE HOTEL DRESDEN
10. November 2020

THÜRINGER IMMOBILIENKONGRESS
CongressCenter Messe Erfurt
12. November 2020

RUHR IMMOBILIENKONGRESS
DORTMUNDER U, Zentrum für Kunst und Kreativität
17. November 2020

MAGDEBURGER IMMOBILIENGESPRÄCH
Ratswaage Hotel Magdeburg
19. November 2020

BERLINER IMMOBILIENGESPRÄCH
MERCURE HOTEL MOA BERLIN
23. November 2020

GERAER IMMOBILIENGESPRÄCH
Kultur -und Kongresszentrum Gera
24. November 2020

FRANKFURTER IMMOBILIENKONGRESS
Frankfurt School of Finance & Management
01. Dezember 2020

STUTTGARTER IMMOBILIEN TAG
Schwabenlandhalle Fellbach
03. Dezember 2020

LEIPZIGER IMMOBILIENGESPRÄCH
HYPERION Hotel Leipzig
08. Dezember 2020



Impressum

IMMOBILIEN AKTUELL

Herausgeber

Michael Rücker
W&R Media KG
Richterstraße 7
04105 Leipzig
ruecker@WundR.de

Redaktionsleitung

Ivette Wagner
wagner@WundR.de

Layout

Andreas Späthe
grafik@WundR.de

Autoren

Britta Berger
David Eckel
Dagmar Hotze
Christian Hunziker
Matthias Klöppel
Sylvie Konzack
Pierre Pawlik
Dr. Günter Vornholz
Jan Zimmermann

Anzeigenverkauf

Sharon Walseck
walseck@WundR.de

Druck

Druckerei Vettters GmbH & Co. KG

Bildnachweis

Titelseite: Adobe Stock / Alekss
Shutterstock:
Seite 20: APChanel
Seite 44: jamestehart
Seite 51: Kaspars Grinvalds
Seite 53: Thiti Sukapan
Seite 62: adike

IMMOCOM

Events. Media. Agency.

Das Copyright 2020 für alle Beiträge liegt bei der W&R Media KG. Nachdruck, Übernahme in digitale Medien sowie Vervielfältigungen auf Datenträger bedürfen der ausdrücklichen Zustimmung durch den Herausgeber.

Mehrwert mit Highspeed.

Wir bringen Ihre Immobilie
ans Netz der Zukunft.

**Glasfaser
für alle.**

Wir sind Ihr regionaler Partner für den Glasfaserausbau.

- ✓ Von der Quartiersplanung bis zum Hausanschluss.
- ✓ Eine zukunftsfähige Infrastruktur für Immobilien.
- ✓ Die stabile Basis für smartes Gebäudemanagement.

immobilienwirtschaft@dns-net.de

www.dns-net.de
(030) 66765-147

 **DNSNET**
Anschluss Zukunft.