

IMMOBILIEN AKTUELL

Deutschland
Ausgabe 01 • 2020

By IMMOCOM

ZAHNLÜCKE

ZIA warnt vor gefährdeten
Innenstädten

AGENT DES WANDELS:

die Transformation der
Arbeitswelten

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

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.



GETEC



Von nachwachsenden Milchzähnen oder der Angst vor Lücken



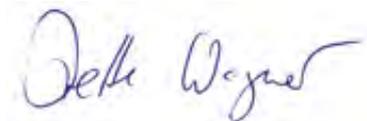
> Ja, so ein Alltag kann langweilig sein. Vielleicht sogar träge. Wenn selbst ein kleiner Schwenker im sonst so gewohnten Trott nur noch ein müdes Lächeln herbeizaubert, dann steht zu befürchten, dass der Alltag zur Langeweile wird. Da zeichnen sich feinste Familienfeste doch als reines Vergnügen ab. Wenn also ein Kind mit stolz geschwellter Brust mit einer Zuckertüte einen neuen Lebensabschnitt startet, kennt die Verzückung der stolzen Verwandten kaum Grenzen. Und was geht damit einher? Ein Kind, das meist auf den Fotos lächelt. Oft fehlen da ein paar Milchzähne. Niedlich, denken die Erwachsenen und erinnern sich selbst an diese Zeit.

Dieses Bild drängte sich auf, als ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner anlässlich des Herbstgutachtens 2020 davon sprach, dass es durch die Corona-Pandemie „Zahnlücken in den deutschen Fußgängerzonen und Handelszentren geben“ werde. Bloß weicht das mit dem Niedlichsein hier einer brachialen Erkenntnis: Die Innenstädte sind in Gefahr. Sie sind – neben den Hotels – am stärksten von der Pandemie betroffen. Ja, das ganze Ausmaß gibt es wohl erst in ein paar Jahren zu begutachten, trotzdem fühlen sich die sehr viel weniger frequentierten Innenstädte schon jetzt eigenartig an.

Das, was sich vorher schon durch die verstärkte Nutzung des Internets andeutete, wurde nun in den Alltag gespült. Weniger Passanten, geschlossene Läden, Handelsketten, die für das Überleben mehr als Glück und eine Normalisierung der Situation benötigen. Gegensteuern müsse man nun, dem Flanieren eine Chance geben, die Monokultur des Konsums aufbrechen. Das alles sei eine gesellschaftliche Aufgabe. Entstehen müsse eine digitalisierte Stadt.

Es sind alles schöne Worte, die allerdings die Hilflosigkeit nicht ganz verbergen. Zu komplex scheint die Aufgabe. Bleibt die Hoffnung, dass es sich tatsächlich „nur“ um Zahnlücken handelt. Selbst wenn es einiger Implantate und Kronen bedarf. Denn nach jetzigem Stand sind es eben keine Milchzahn-Lücken, in die gesunde Zähne nachkommen. Sondern eher große Löcher, für die schnell Ideen her müssen.

In diesem Sinne: Bleiben Sie optimistisch!



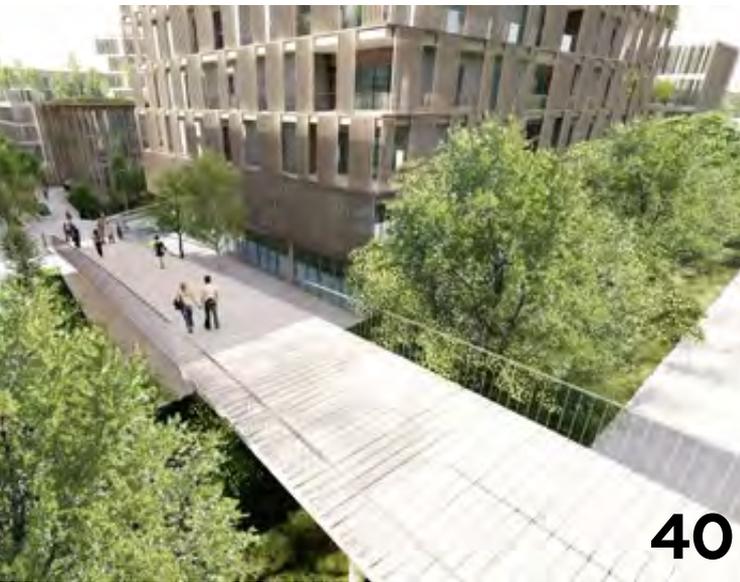
Ivette Wagner
Redaktionsleiterin



Starnberg, der exklusive Vorort Münchens, bröckelt gewaltig. Geht es nach Robert und Rudolf Houdek, soll sich das sehr bald ändern.



6



40



35



38



46

Ist Micro-Living das Wohnkonzept der Zukunft?

KURZ & KOMPAKT

- 6** Anklam: Hansequartier in Uferlage
- 7** Düsseldorf: Lückenschluss am Hauptbahnhof
- 8** Frankfurt am Main: Hochhausneubau an der EZB
- 9** Mönchengladbach: STAYERY kommt
- 10** Deutschlands Großprojekte: eine Auswahl
- 12** Hamburg: Holzbüros auf Schlossinsel
- 13** Gifhorn: Klimaschutzsiedlung am Laubberg

TREND

- 22** „Gestaltungsspielraum ist erheblich“: Ein Interview mit Martin Mörl zur Zukunft der Assetklasse Retail
- 28** Goldig: Sozialimmobilien gewinnen an Bedeutung
- 30** Rehabilitation: OFB entwickelt das Eschborn Gate

SCHWERPUNKT

- 16** „Derzeit gibt es objektive Fehlentwicklungen“: Volkmar Vogel, Parlamentarischer Staatssekretär im Bau- und Heimatministerium, über Wohnen, Corona, seine Heimat und 2021
- 24** Agent des Wandels: Über die Transformation der Arbeitswelten
- 42** Hotel, oder nicht: Die Assetklasse muss sich neu erfinden

MACHER & MÄRKTE

- 32** Das grüne Tal: FAY zeichnet für Mischobjekt in Stuttgart verantwortlich
- 34** Die Spitze: evoreal begibt sich in Hamburgs schwächelnden Büromarkt
- 35** Land in Sicht: Münchens Vorzeigeviertel und Pioniermodell
- 36** Konny Island: Leerstand am Berliner Adenauerplatz wird beseitigt
- 38** Netzwerk ausbauen: Ein Interview zum Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft
- 40** Brücke zum Stadtglück: Die Familie Houdek baut in Starnberg

GEWERBE

- 46** Große Nische: Micro-Living als Wohnkonzept der Zukunft
- 48** Innovation in der Krise: BelForm-Chef Benjamin Oeckl schaut in die Zukunft
- 50** Großes Shopping: Transaktionen mit Fachmarktzentren und Nahversorgern nehmen zu
- 51** Sexy Gewerbeparks: Unternehmensimmobilien ziehen Investoren an

INVESTMENT

- 54** Grünes Herz: Forstimmobilien etablieren sich als eigene Assetklasse
- 55** Develop an hold: Ein Weg aus der Produktknappheit?
- 56** Systemrelevant: RLI-Chef Umut Ertan über den Logistikboom
- 58** Stabile Massenware: Offene Immobilienfonds im Trend
- 60** Gutes tun: Impact Investing auf dem Vormarsch
- 62** Ermittlung von Kriterien: Interview mit Prof. Dr. Tanja Kessel und Benjamin Schramm
- 64** Neue Wege: Noratis AG bildet Joint Venture



Die Corona-Pandemie zwang viele Unternehmen zu Homeoffice. Welche Folgen hat dies für die Büroarbeit?

RUBRIKEN

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

> Stadtquartier in Uferlage

Anklam. Am Ufer der Peene – direkt an der Flusspromenade – soll ein neues Stadtviertel entstehen: das Hansequartier, ein urbaner Standort für Wohnen und Gewerbe. Das Gesamtareal des geplanten Quartiers zwischen Burgstraße, Am Bollwerk und Peenstraße setzt sich aus zwei Teilbereichen zusammen, in der Entwicklung befindet sich aktuell das Hansequartier 1 mit einer Fläche von rund 4.200 Quadratmetern und einer Bruttogeschossfläche von etwa 9.500 Quadratmetern. Als Investor tritt die W&N Immobilien-Gruppe aus Dachau mit Sitz in Warnemünde auf. Die städtebauliche Planung stammt von der Planungsgruppe Wöhlk GmbH. Möglich seien circa 60 Wohnungen sowie 18 Gewerbeeinheiten für Läden, Gastronomie, Cafés und Büros bei einer Durchschnittsgröße von 100 Quadratmetern Nutzfläche pro Einheit, heißt es. Im Innenhof des Gebäudekomplexes sind überdachte Stellplätze geplant, 48 für Pkws und 80 für Fahrräder mit begrünten Dächern. An der Ost-Süd-Seite soll eine Piazza mit Ausblick auf das Wasser entstehen. Die Investitionssumme für das Hansequartier 1 beläuft sich auf 18 bis 20 Millionen Euro. Geplanter Baustart ist Ende 2021.


Quelle: W&N Immobilien-Gruppe

> Montea startet in Deutschland

Deutschland. Das belgische Logistikkonzepte Unternehmen Montea will in den deutschen Markt eintreten, um damit seine internationale Position zu stärken. Das starke Wachstum des Logistikmarktes in Europa und die führende Rolle der deutschen Wirtschaft seien die Haupttreiber für den weiteren internationalen Durchbruch, heißt es. Für die Expansion geht die börsennotierte Gruppe nach Eigenangaben eine Partnerschaft mit der Hockenheim IMPEC-Gruppe ein. Gemäß der zwischen beiden Unternehmen getroffenen Vereinbarung wird IMPEC im deutschen Markt geeignete Entwicklungs- und Investitionsmöglichkeiten aufspüren und zur Umsetzung bringen. Montea fungiert für diese Projekte als Finanzpartner während der Entwicklungsphase sowie als Investor für die Endprodukte. Aktuell ist Montea bereits in Belgien, den Niederlanden und Frankreich aktiv.

> Meilenstein für Teilprojekt

Regensburg. Instone Real Estate hat die Fertigstellung des Rohbaus für das Wohnprojekt Marina Bricks im Herzen von Regensburg gefeiert – allerdings ohne klassisches Richtfest. Auf 3.050 Quadratmetern erwachsen insgesamt 48 Eigentumswohnungen, mit zwei bis fünf Zimmern, darunter verschiedene Wohnungstypen von City-Apartments

bis zum Penthouse sowie variable Raumkonzepte für zwei Büroflächen im Erdgeschoss. Mehr als 70 Prozent der Wohnungen sind schon vermarktet. Marina Bricks ist Teil des Marina Quartiers, eines der letzten Bauprojekte in Bayerns viertgrößter Stadt in zentraler Innenstadtlage mit vielen Frei-, Grün- und Wasserflächen. Das Teilprojekt soll im ersten Halbjahr 2021 fertiggestellt sein.


Quelle: Instone Real Estate

> Lückenschluss nahe Hauptbahnhof

Düsseldorf. Die Hamburger Becken Development GmbH plant auf einem Teil des Grundstückes ihres Bestandsobjektes in der Düsseldorfer Luisenstraße / Ecke Helmholtzstraße die Errichtung eines Büroensembles mit insgesamt 11.260 Quadratmetern Bruttogeschossfläche. Das Areal befindet sich in urbaner Nachbarschaft und unmittelbarer Nähe zum Hauptbahnhof. Der Entwurf stammt vom Kölner Architekturbüro JSWD Architekten. Der zur Helmholtzstraße gewandte Gebäudeteil soll sechs Geschosse umfassen und die bestehende Baulücke der Blockrandbebauung schließen. Im Innenhof terrassiert sich der Neubau bis zu einer Geschosigkeit von fünf bis drei Geschossen herab. Ausreichend Parkmöglichkeiten werden in einer zweigeschossigen Tiefgarage geschaffen. Angestrebt ist eine DGNB-Zertifizierung in Gold. Die Neubauarbeiten sollen Anfang 2022 beginnen. Die Fertigstellung wird Ende 2023 erwartet.



Quelle: Becken Development GmbH



Quelle: kadawittfeldarchitektur

> Letzte Freifläche verkauft

Dortmund. Das letzte verbliebene Grundstück rund um den U-Turm ist unter den Hammer gekommen. Die Stadt verkaufte das Baufeld an der Rheinischen Straße südwestlich des Us nach einem Interessenbekundungsverfahren an die Landmarken AG. Die Konzeption des Aachener Unternehmens für das rund 3.600 Quadratmeter große Areal, entworfen in Kooperation mit kadawittfeldarchitektur, füge sich städtebaulich ein und werde dennoch eigenständig wahrgenommen, um der gewünschten Entrée-Funktion des U-Areals gerecht zu werden, heißt es. Auf dem bislang als Parkplatz genutzten Gelände soll den Plänen zufolge ein Bürogebäude mit rund 10.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche und eigener Tiefgarage entstehen. Das Vorhaben ist in Dortmund – nach dem alten Gesundheitsamt und den Speichergebäuden am Hafen – das dritte Großprojekt unter maßgeblicher Beteiligung der Landmarken AG.

Die REVITALIS REAL ESTATE AG entwickelt und revitalisiert anspruchsvolle, großvolumige Immobilienprojekte in ganz Deutschland, vom Ankauf der Grundstücke oder Objekte bis hin zur Veräußerung der fertigen, vermieteten Immobilie. Wir realisieren klassische Wohnimmobilien, Mikroapartments der REVITALIS-Eigenmarke *behome*, Einzelhandel, Büro und Hotel. Diese werden bei großen Quartiersentwicklungen je nach Bedarf durch soziale Infrastrukturmaßnahmen wie Kitas, Schulen, Betreuungs- und Pflegeeinrichtungen sowie Ärztehäuser ergänzt.

www.revitalis-ag.de

**UNSERE PASSION –
WIR REALISIEREN LEBENSÄUME**



> Startschuss für Energiehaus-Plus-Quartier

Stuttgart. Die AH Aktiv-Haus GmbH (aktivhaus) errichtet für die kommunale Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft mbH (SWSG) ein Energiehaus-Plus-Quartier in nachhaltiger Modulbauweise. Ein entsprechender Vertrag wurde Anfang Juli unterzeichnet. Geplant sind 329 Wohnungen in sechs Häusern mit vier und fünf Geschossen am Prießnitzweg im Bezirk Bad Cannstatt. Diese sollen den Mitarbeitern des Klinikums Stuttgart zur Verfügung stehen. Aufgrund ihrer Energieeffizienzklasse 40 Plus werden die Gebäude im Jahresmittel einen Energieüberschuss aus regenerativen Quellen erzeugen, heißt es. Sole-Wasser-Wärmepumpen, Photovoltaikmodule und Solar-Hybridkollektoren sind demnach fester Bestandteil des Quartiers. Mit einem Baustart ist nach Erhalt der Baugenehmigung für den Sommer 2021 zu rechnen. Im Frühjahr des Folgejahres sollen die ersten 157 Wohneinheiten bezugsfertig sein, die restlichen 172 Einheiten sowie eine Tiefgarage folgen voraussichtlich bis Ende 2023. Alle Leistungen werden von einer Arbeitsgemeinschaft erbracht, bestehend aus aktivhaus und dem in Stuttgart ansässigen Bauunternehmen WOLFF & MÜLLER Holding GmbH & Co. KG.



> Megadeal im Lebensmitteleinzelhandel

Deutschland. Die x+bricks Group hat mit der TLG Immobilien AG einen Vertrag über den Erwerb von 120 lebensmittelgeankerten Immobilien geschlossen. Das Akquisitionsvolumen beläuft sich auf über 500 Millionen Euro. x+bricks erhöht mit der Transaktion nur zwei Jahre nach Gründung des Unternehmens den eigenen Immobilienbestand auf insgesamt 220 Objekte. Der Wert des Portfolios steigt auf rund

eine Milliarde Euro. Das erworbene Portfolio mit einer Gesamtmietfläche von rund 290.000 Quadratmetern verteilt sich über ganz Deutschland – mit regionalen Schwerpunkten in den Metropolregionen Berlin / Potsdam (21 Prozent), Dresden (19 Prozent) sowie Leipzig (neun Prozent). Zu den Bestandsmietern zählen alle großen deutschen Lebensmitteleinzelhandels-Unternehmen.



> Hochhausneubau an der EZB

Frankfurt am Main. In direkter Nachbarschaft zur Europäischen Zentralbank (EZB) soll ein 60 Meter hoher Büroturm nach Plänen des Frankfurter Architekturbüros Meixner Schlüter Wendt entstehen. Dieses setzte sich bei dem Architektenwettbewerb für den Komplex gegen acht andere Büros durch. Das 17-geschossige Hochhaus an der Hanauer Landstraße im Stadtteil Ostend soll den Eingang zum Hafencity Quartier bilden, das die Hamburger B&L-Gruppe beidseits der Honsellstraße errichtet. Der Investor will kommendes Jahr den Bauantrag für den Turm, ein Hofgebäude mit zusammen mehr als 60.000 Quadratmetern oberirdischer Bruttogeschossfläche sowie eine Tiefgarage mit mehr als 800 Pkw-Stellplätzen sowie Platz für fast 1.000 Fahrräder einreichen. Fertigstellung und Eröffnung sind ab 2024 / 2025 geplant. Das Hafencity Quartier setzt sich im Ganzen aus 600 Wohnungen, einer Hotelnutzung, Büro- und Einzelhandelsflächen sowie einer Kita zusammen. Im Frühjahr 2020 konnten bereits 320 Mietwohnungen auf dem Baufeld Ost vollendet werden.



Quelle: IAA Architekten

> Serviced Apartments-Marke expandiert

Mönchengladbach. Die Serviced Apartment-Marke STAYERY kommt nach Mönchengladbach. Auf einem 2.100 Quadratmeter großen Areal in zentraler Lage sollen unter anderem 53 Apartments für Wohnen auf Zeit entstehen. Die Einheiten werden zwischen 22 und 30 Quadratmeter groß sein, die Bruttogeschossfläche des Hauses liegt bei insgesamt circa 2.200 Quadratmetern. Das Interior-Design übernimmt das Berliner Lifestyle-Architekten-Studio Aisslinger. „In Gladbach gibt es bislang keine modernen Serviced Apartment-Angebote. Diese Marktlücke wollen wir schließen“, sagt STAYERY-Geschäftsführer Hannibal DuMont Schütte. Für den Bau direkt angrenzend an den Kapuzinerplatz mitten im Stadtzentrum zeichnet der niederländische Projektentwickler AquiVisions gemeinsam mit IAA Architekten verantwortlich. Neben den STAYERY-Apartments entstehen 32 Wohnungen und ein Ladenlokal im Erdgeschoss. Der Baubeginn ist für Sommer 2020 geplant. Die ersten Gäste werden voraussichtlich Mitte 2022 begrüßt.

> Spatenstich für Fernbusterminal

Bremen. Der Baubeginn für das neue Fernbusterminal ist erfolgt: Anfang Juli beging die Buhlmann Immobilien GmbH als Investor den ersten Spatenstich auf dem Gelände in der Bahnhofsvorstadt. Der für die Hansestadt signifikante Neubaukomplex besteht aus drei Hauptteilen: einer hochwertigen Hochhaus-Immobilie mit bis zu 42 Metern Höhe, einem 126 Zimmer zählenden Hotel und Büroflächen oberhalb des Hotels, einem Parkhaus sowie dem Fernbusterminal an sich. Die Gesamtmietfläche der Büros liegt bei circa 1.350 Quadratmetern, das Parkhaus bietet gut 500 Stellplätze. Für die Architektur des Gesamtprojektes zeichnet das Architekturbüro Knerer und Lang Architekten aus Dresden verantwortlich. Die Fertigstellung ist für Mitte 2022 geplant.



Quelle: Knerer und Lang Architekten

> Milieuschutz aufgestellt

Leipzig. Die Stadt hat in sechs Stadtgebieten sogenannte Soziale Erhaltungssatzungen beschlossen. Künftig erhalten demnach Wohngebiete in Connewitz, Eutritzsch, Lindenau und Alt-Lindenau sowie Areale rund um die Eisenbahnstraße und den Lene-Voigt-Park eine Milieuschutzverordnung. Dort bedürfen dann bestimmte bauliche Veränderungen von Bestandsgebäuden, wie der Anbau sehr großer Balkone oder der Einbau von Aufzügen oder Videosprechanlagen, einer Genehmigung des Rathauses. Nach Angaben der Verwaltung liegen in den betroffenen Gebieten etwa zwölf Prozent der gesamten Wohnungen, etwa 48.000 Haushalte seien betroffen. Leipzig ist nach Berlin die zweite Stadt in Ostdeutschland, die eine solche Schutzverordnung erlassen hat.



KURZ & KOMPAKT





> Großprojekte in Deutschland

1 Auf dem Gelände der ehemaligen Bayernkaserne in München-Freimann und dem östlich angrenzenden Gewerbegebiet an der Heidemannstraße soll ein neues Stadtquartier mit rund 5.500 Wohnungen für bis zu 15.000 Menschen entstehen. Das 48 Hektar große Areal ist seit 2011 im Eigentum der Stadt.



2 Der 150 Meter hohe Alexander Tower der MonArch Group wird Berlins höchster Wohnturm.

3 Mit dem Bremer TABAKQUARTIER entstehen in den nächsten fünf Jahren über 1.500 Wohnungen und Büros in Verbindung mit Parks, Eventlocation, Gastronomie, Theater, Hotel, Kindergarten und vielen weiteren Projekten. Die zuständige Justus Grosse Real Estate GmbH investiert dafür insgesamt bis zu 700 Millionen Euro.

4 An der Kölner Domplatte entwickelt die GERCHGROUP AG für rund 250 Millionen Euro das Laurenz-Carré. Das urbane Quartier soll auf circa 33.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche Raum für Wohnen, Gewerbe und Hotel bieten.



5 650 Wohnungen, 4.000 Büroarbeitsplätze, drei Hotels, ein Kino, 40 Restaurants und mehr als 200 Geschäfte – all das realisiert der französische Investor Unibail-Rodamco-Westfield in den kommenden Jahren im südlichen Überseequartier in der Hamburger Hafencity.

6 Auf einem ehemaligen Potsdamer Kasernengelände entwickelt Pro Potsdam mit dem Stadtquartier Krampnitz ein komplett neues Viertel mit 4.900 Wohnungen.

7 Vieles ist bereits fertiggestellt, einiges soll noch realisiert werden: Das Glückstein-Quartier in Mannheim bietet im Endausbau rund 750 Wohnungen für etwa 1.500 Menschen sowie rund 4.600 neue Arbeitsplätze.



8 Westlich des Leipziger Hauptbahnhofes entwickelt ein Joint Venture aus der OTTO WULFF Bauunternehmung GmbH, der HAMBURG TEAM Gesellschaft für Projektentwicklung mbH und der HASPA Projektentwicklungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH das Löwitz Quartier, das neben 750 Wohnungen auch Büro- und Gewerbeflächen, eine Schule und Kitas bringen soll.



> Grundstein für Geschäftsquartier gelegt

Bochum. Mitten in der Innenstadt baut die HBB Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH aus Hamburg ein offenes Geschäftsquartier mit Platz für neue Läden, Büros, Gastronomie, ein Fitnessstudio und Dienstleistungen. Ein Hotel und eine Tiefgarage für 500 Plätze soll das Viktoria Karree, so der Name des 160 Millionen-Euro-Projektes, für Kunden und Besucher bieten. Das Gebäudeensemble, bestehend aus drei Bauteilen und sieben Geschossen mit 38.000 Quadratmetern Mietfläche, entsteht auf dem Standort des ehemaligen Justizzentrums an der Viktoriastraße und öffnet sich zum Husemannplatz, den die Stadt in den nächsten zwei Jahren parallel zum Bauvorhaben umgestaltet. Grundsteinlegung war Ende Juni. Die gesamte Bauzeit wird mehr als zwei Jahre betragen, die Fertigstellung ist für 2022 vorgesehen.

> Holzbüros auf der Schlossinsel

Hamburg. Die Hamburger Unternehmen Primus Developments und Senectus Capital realisieren unter dem Namen Lightywood auf der Harburger Schlossinsel in Hamburg-Harburg zwei Bürogebäude und ein Parkhaus. Sieger des entsprechenden Architekturwettbewerbes mit sieben Büros sind die Arbeitsgemeinschaft Common Agency + Heine und GMP Architekten von Gerkan, Marg und Partner. Erstere konnte sich mit ihrem Entwurf für das Bürohaus in direkter Wasserlage gegenüber dem Kanalplatz durchsetzen. Die 5.000 Quadratmeter große Immobilie wird in modularer Holzbauweise als Hybridbau errichtet. Im Erdgeschoss ist wasserseitig und mit Südausrichtung eine Gastronomie vorgesehen. Auf dem Baufeld in zweiter Reihe entsteht nach einem Entwurf von GMP Architekten ein Gebäude in konventioneller Bauweise, das 4.500 Quadratmeter Bürofläche sowie 1.400 Quadratmeter für eine Light Industrial-Nutzung aufnehmen wird, ergänzt durch ein Parkhaus mit 250 Pkw-Stellplätzen. Die beiden Areale mit zusammen 9.000 Quadratmetern hatte die Stadt 2019 ausgeschrieben. Das gesamte Projekt soll Mitte 2022 fertiggestellt sein.



➤ Postbank wird zu Bürokomplex

München. Im Bahnhofsviertel stehen große Veränderungen an: Mit dem Elementum verwandeln die Schweizer Stararchitekten Herzog & de Meuron das in die Jahre gekommene Postbank-Funktionsgebäude an der Ecke Paul-Heyse- und Bayerstraße in einen modernen Bürokomplex mit 60.000 Quadratmetern Fläche für bis zu 3.500 Mitarbeiter. In einer Prozedur von Innen nach Außen sollen das Objekt entkernt und wiederverwertbare Materialien vom restlichen Schutt getrennt werden. Zwei Drittel der Bausubstanz bleiben erhalten. Im Elementum sind neben Büroflächen auch Cafés, Bars, Sportangebote und Läden geplant. Zudem wird der Innenhof in einen grünen Stadtpark umgewandelt. Großinvestor ist die Bank Credit Suisse. Der Prestigebau soll bis Herbst 2025 vollendet sein.



© realer-illustration Herzog und de Meuron



Quelle: Asset Firmengruppe

➤ Klimaschutzsiedlung am Lauberg

Gifhorn. Der Verwaltungsausschuss der Stadt hat grünes Licht gegeben für die Bauplanung des künftigen Wohnquartiers auf dem ehemaligen Klinikgelände in der Bergstraße. Die Asset Firmengruppe aus Bremen errichtet auf dem sieben Hektar großen Grundstück am Lauberg für 115 Millionen Euro rund 400 Wohnungen und eine Kita mit etwa 125 Plätzen. Grundlage ist ein Entwurf der pesch partner architekten stadtplaner GmbH aus Dortmund. Das Neubauquartier wird als Klimaschutz-Wohnprojekt Hohe Düne vermarktet. Die überbaute Fläche sinkt im Vergleich zum früheren Krankenhaus von 18.600 auf 11.700 Quadratmeter, statt dezentraler Heizungsanlagen ist ein zentrales Blockheizkraftwerk vorgesehen. Die Dachkonstruktionen sollen für die optionale Nutzung von Photovoltaik und Solaranlagen statisch ausgelegt, Flachdächer von Hauptgebäuden, Carports und Garagen begrünt werden. Von den Wohnungen sind 80 geförderter Mietwohnungsbau, 50 Reihenhäuser in Waldrandlage und 270 freie Geschosswohnungen (Eigentum und zur Miete). Die Bauarbeiten könnten Anfang 2022 beginnen, heißt es.



Anders als gedacht

**Kommentar von Andreas Mattner,
Präsident des Spitzenverbandes der
deutschen Immobilienwirtschaft, des
Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA e.V.**

Seien wir ehrlich: Das Jahr 2020 hat sich anders entwickelt, als wir es uns vorgestellt haben. Standen im Frühjahrsgutachten 2020, das wir im Februar in der Bundespressekonferenz traditionell der Bundesregierung übergeben haben, unter anderem noch die dramatisch niedrigen Leerstandsquoten im Bürosegment und das bezahlbare Bauen und Wohnen im Fokus, hat sich der Blick mit Corona ebenso dramatisch verschoben – hin zum Handels- und Hotelleriebereich. Denn durch den Shutdown wurden vor allem Handels-, Hotel- und Gastronomie-Immobilien in die Quarantäne geschickt.

Allein in den ersten vier Wochen des Shutdowns beliefen sich die Umsatzverluste auf 30 Milliarden Euro im Handelsbereich. In der Hotellerie lag dieser bei zehn Milliarden Euro. Insgesamt sind auf Seiten der Vermieter im Vergleich zum Vorjahr bis zu 70 Prozent der Mieten weggebrochen. Liquiditätsverluste und Insolvenzen bedrohen die Arbeitsplätze hunderttausender Menschen.

Für eine Branche wie die Immobilienwirtschaft sind diese Entwicklungen dramatisch. Für die Volkswirtschaft der Bundesrepublik sind sie verheerend. Denn unsere Branche vereint unter sich rund 3,3 Millionen sozialversicherungs-

pflichtig Beschäftigte, der Anteil an der deutschen Bruttowertschöpfung beträgt 19 Prozent. Die Gewerbemieten belaufen sich jährlich netto auf rund 120 Milliarden Euro, das Transaktionsvolumen lag 2019 allein bei Handelsimmobilien bei etwa 11,5 Milliarden, bei Hotels bei fünf Milliarden Euro. Mittlerweile rechnet die Handelsbranche mit einem Rückgang der Erlöse von 40 Milliarden Euro im Bereich des Non-Food-Handels und einem Umsatzminus in Höhe von vier Prozent für den Einzelhandel.

Aber auch andere Segmente verändern sich infolge der Corona-Pandemie. Ganz besonders die Büroimmobilien und ihre Flächen. Viele Arbeitgeber haben sich geöffnet – hin zur Flexibilität und Multilokalität der Arbeit. Diese Entwicklung hatte sich ohnehin vollzogen, Corona hat sie nur beschleunigt. Wir sind aber weit davon entfernt, dass Büroflächen redundant werden. In vielen Städten herrscht aktuell ein dramatischer Mangel. Die aktuelle Entwicklung sorgt maximal dafür, dass sich das Angebot-Nachfrage-Verhältnis wieder auf ein Normalniveau bewegt.

Spätestens hieran wird deutlich, dass wir die Folgen der Krise noch lange spüren werden – insbesondere im Wandel unserer Innenstädte, selbst wenn keine zweite Welle auftritt. Auch auf Forderung des ZIA hat die Bundesregierung in diesen Tagen vieles richtig gemacht. Die Mehrwertsteuersenkung und das Überbrückungshilfe-Programm waren wichtige Starthilfen für die vom Shutdown schwer getroffenen Branchen und die dahinterstehenden Immobilienunternehmen.

Es ist schwer, zum jetzigen Zeitpunkt eine Prognose zu wagen, aber erste Zahlen deuten darauf hin, dass Ende 2021 jeder fünfte Laden in den Innenstädten fehlen könnte, eine höhere Arbeitslosigkeit führt zu einer Konsumeinschränkung, Hotels werden wegen ausbleibender Gäste dichtmachen, Büros in Zeiten von Home Office weniger ausgelastet. Kurzum: Es geht nicht mehr nur um den Megatrend Digitalisierung, sondern vor allem darum, die Wirtschaft wieder auf Kurs zu bringen.



IMMOCOM

Events. Media. Agency.

Ihr zuverlässiger Partner in der Immobilienbranche

> Events

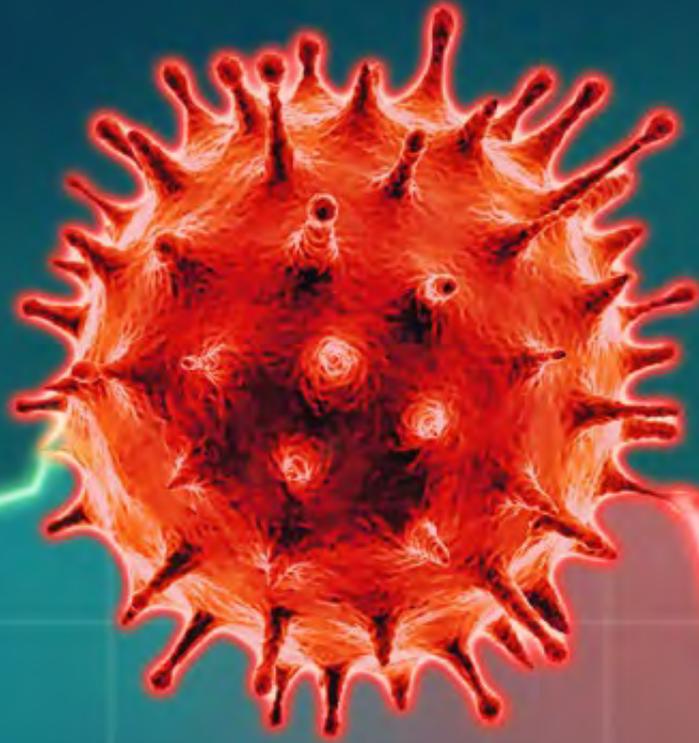
Immobilienkongresse - Immobiliengespräche -
Netzwerk

> Media

Fachmagazin IMMOBILIEN AKTUELL -
Podcast Immobileros - Branchen-Newsletter

> Agency

Marketing - Pressearbeit - PR-Beratung -
Veranstaltungsorganisation



„Planungssicherheit für die gesamte Branche“



Quelle: Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat (BMI)

Volkmar Vogel, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister des Innern, für Bau und Heimat (BMI), spricht über die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Branche, geförderten Wohnungsbau, ländlichen Raum, seine Heimat und über 2021.

privaten Vermietern stehen die Hilfsprogramme im Rahmen des Corona-Schutzschildes offen. Für kommunale Wohnungsunternehmen sowie private und öffentliche Wohnungsgenossenschaften und andere gemeinnützige Akteure gibt es ein Sonderprogramm der KfW, das um die Finanzierung von Betriebsmitteln erweitert wurde. Doch Mietrückstände können bei nicht gewerblich vermietenden Privatpersonen innerhalb weniger Monate zu Liquiditäts- und Zahlungsproblemen führen. Deshalb haben wir beispielsweise gemeinsam mit den Ländern und Kommunen die Antragsstellung für Wohngeld und Kosten der Unterkunft vereinfacht. Auch andere staatliche Hilfen, wie etwa Zuschüsse für Kleinstunternehmer und Solo-Selbstständige sowie die starke Ausweitung des Kurzarbeitergeldes, tragen dazu bei, dass es erst gar nicht zu Mietausfällen kommt. Zudem können vermietende Privatpersonen unter bestimmten Voraussetzungen den Zahlungsaufschub bei Verbraucherdarlehen und bei anderen Dauerschuldverhältnissen in Anspruch nehmen. Die Bundesregierung beobachtet sorgfältig die weitere Entwicklung. Die zahlreichen Fördermittel des Bundes stärken darüber hinaus den Markt – von der sozialen Wohnraumförderung, über die Städtebauförderung bis hin zum Baukindergeld und der verbesserten Wohnungsbauprämie.

stieg die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien. Fest steht: Wir wollen keine leeren, sondern lebendige, starke und funktionierende Innenstädte und Dorfkern mit hoher Lebensqualität. Deswegen führen wir beispielsweise die Städtebauförderung mit 790 Millionen Euro auf hohem Niveau weiter. Doch bei der Unterstützung des Einzelhandels vor Ort ist nicht nur die Politik gefragt. Jeder Mitbürger kann einen Beitrag zu dessen Erhalt leisten. Indem wir alle das Angebot der Geschäfte und Handwerker, Kneipen und Restaurants vor Ort nutzen, stärken wir die Strukturen in unseren Quartieren. Das gilt jetzt mehr denn je. Denn klar ist: Der Onlinehandel konnte durch die Pandemie zulegen. Es liegt an jedem einzelnen von uns, auch das Einzelhandelsgeschäft zu erhalten.

IA: Sie haben im Sommer das Projekt „Gärten im Städtebau“ mit dem Bundesverband Deutscher Gartenfreunde begonnen. Was verbirgt sich dahinter und was versprechen Sie sich davon?

VV: Kleingärtner setzen wichtige Impulse weit über den eigenen Gartenzaun hinaus. Dieses bürgerschaftliche Engagement wollen wir mit dem Bundeswettbewerb „Gärten im Städtebau“ würdigen. Zugleich machen wir die beachtlichen städtebaulichen, ökologischen, garten-kulturellen und sozialen Leistungen der Kleingärtner bekannter. Der Wettbewerb wird vom Bundesinnenministerium und dem Bundesverband Deutscher Gartenfreunde e. V. (BDG) ausgelobt. Insgesamt stehen 35.000 Euro Preisgeld zur Verfügung. Teilnahmeberechtigt sind Städte und Gemeinden mit ihren Kleingärtnerorganisationen. Denn im Fokus steht neben der kleingärtnerischen Nutzung mit Obst- und Gemüseanbau auf den Parzellen und der beispielhaften Kleingartenpolitik von Städten und Gemeinden auch der Mehrwert öffentlicher Grün- und Freiräume. Gerade in Städten sind Grünflächen wertvoll – für die Umwelt, aber vor allem auch für die Menschen. In dicht besiedelten Gebieten konkurrieren Bau- und Infrastruktur, Landwirtschaft, Natur- und Umweltschutz sowie Freizeit um Grund und Boden. Deshalb plädiere ich – wenn immer möglich – für Mehrfachnutzung. Kleingärten bieten hierfür hervorragende Möglichkeiten. Von meiner Heimat Ostthüringen weiß

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Die negativen wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie sind mittlerweile allen klar. Welche erwartet die Immobilienwirtschaft?

Volkmar Vogel (VV): Dies hängt davon ab, ob es uns gelingt, die Infektionszahlen mit den geltenden Hygieneregeln ohne weiteren Shutdown auf niedrigem Niveau zu halten. Ist dies der Fall, haben wir die Krise gut gemeistert. Die Bundesregierung hat mit den Hilfspaketen schnell und pragmatisch reagiert. So gelang es uns, den Wohnungsmarkt stabil zu halten. Der verschärfte Kündigungsschutz half Mietern, die aufgrund der Pandemie ihre Miete nicht zahlen konnten. Auf der anderen Seite mussten aber auch die Vermieter liquide bleiben und ihren Verpflichtungen nachkommen können. Unternehmen der Wohnungswirtschaft sowie gewerblich tätigen

IA: Gerade das Retail-Segment ist schwer betroffen. Das wird aus Sicht vieler Experten die Städte verändern. Welche Auswirkungen sehen Sie mittel- und langfristig für die Innenstädte durch die Krise?

VV: In der Tat müssen wir bei den Auswirkungen der Pandemie auf den Gewerbeimmobilienmarkt aufpassen. Die Schließzeit der ersten Phase hat insbesondere Einzelhandel, Gastronomie und Hotellerie schwer getroffen. Zwar hat das Sonderprogramm für KfW-Schnellkredite in Höhe von bis zu drei Monatsumsätzen geholfen, ebenso das Bundesprogramm für Überbrückungshilfen. So wurde Schieflagen am Gewerbeimmobilienmarkt entgegengewirkt. Trotzdem müssen wir hier genau schauen, wie sich die Lage entwickelt und gegebenenfalls nachjustieren. Die Zahlen lassen hoffen. Mit den Lockerungen



Quelle: Shutterstock

ich nur zu gut, was Kleingärten alles zu bieten haben: Streuobstwiesen, Feuchtbiotope, Lehrgärten und vieles mehr. Der Thüringer Landessieger der letzten Runde war eine Kleingartenanlage in Altenburg. Im Finale gab es Bronze dafür. Der zweistufige Wettbewerb wurde 1951 ins Leben gerufen und findet im Vier-Jahres-Rhythmus statt. In den Jahren 2020 und 2021 werden in Landeswettbewerben aus den etwa 14.000 Kleingartenanlagen 22 Teilnehmer für die Endrunde qualifiziert. Im Juni und Juli 2022 ermittelt eine unabhängige Jury – bestehend aus sieben Vertretern unterschiedlicher Institutionen – bei mehreren Vor-Ort-Besichtigungen die Gewinner. Die Bewertung der Kleingartenanlagen erfolgt in verschiedenen Kategorien. So soll in Zukunft zum Beispiel der ökologischen Bedeutung von Kleingärten und ihres Beitrages für eine nachhaltige Lebensweise und gesunde Ernährung noch höhere Wertschätzung zukommen. Höhepunkt des Wettbewerbes wird die Abschlussveranstaltung mit Preisverleihung Ende des Jahres 2022 sein.

IA: Die Menschen zieht es weiterhin in die Metropolen, die Mietpreise sind trotz zahlreicher Regulierungsversuche nicht wesentlich oder gar nicht gesunken. Ist damit die politische Regulierung gescheitert?

VV: Wohnen ist eine soziale Frage und genauso Teil eines funktionierenden Sozialsystems, wie beispielsweise das Renten- oder Gesundheitssystem, und muss für alle Bevölkerungsschichten bezahlbar bleiben. Wir brauchen in allen Bereichen ein ausreichendes Angebot. Damit meine ich die gesamte Palette von der Mietwohnung über die Eigentumswohnung bis hin zum eigenen Haus. Derzeit gibt es in dieser Hinsicht objektive Fehlentwicklungen, die man kurzfristig durch ordnungsrechtliche Maßnahmen abmildern kann, wie durch eine örtlich und zeitlich begrenzte Mietpreisbremse oder durch örtlich und zeitlich begrenzte Einschränkungen bei der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen. Doch das hilft auf Dauer nicht. Für einen ausgeglichenen Wohnungsmarkt müssen wir zusätzlichen Wohnraum schaffen, in

allen, insbesondere aber auch in den preiswerten Segmenten. Gegen Wohnungsnot hilft nur eines: Bauen. Dafür muss die Politik Anreize setzen und hieran arbeiten wir mit Hochdruck. Daher haben wir die Bedingungen für die soziale Wohnraumförderung verbessert. Insgesamt stellt der Bund von 2018 bis 2021 fünf Milliarden Euro dafür bereit. Damit vergrößern wir das Angebot im bezahlbaren Segment. Die im letzten Jahr eingeführte Sonderabschreibung für den freifinanzierten Mietwohnungsbau ist ein Anreiz für den Wohnungsneubau. Die politische Regulierung und Planwirtschaft auch im Mietwohnungsmarkt war nie mein Ziel. Wohin die staatliche Mietregulierung führt, musste ich in der ehemaligen DDR erleben. Mietwohnungen waren zum großen Teil in einem sehr schlechten Zustand. Kein Wunder: Von den Mieteinnahmen konnten keine Sanierungen finanziert werden. Staatlich festgesetzte Mietpreise sind deshalb keine Lösung.

IA: Das Umwandlungsverbot – also Miet- in Eigentumswohnungen – verschärft sich. Ist es nicht eine Lehre aus der Krise, dass Eigentum den Menschen Sicherheit gibt?

VV: In der Tat. Die knapp 50 Prozent, die im Wohneigentum leben, waren auch in der Krise auf der sicheren Seite. Nicht zuletzt deshalb wünsche ich mir, dass jede Familie, die das möchte, die Möglichkeit bekommt, im eigenen „Nest“ zu leben. Das kann ein Haus oder eine Wohnung sein. Aus diesem Grund setze ich mich seit Jahren für die Förderung des Wohneigentums ein. Mit dieser Quote ist Deutschland zwar auf einem guten Weg. Doch das ist ausbaufähig – auch im Vergleich zu anderen europäischen Ländern. In dieser Legislaturperiode haben wir hier bereits viel erreicht. So unterstützen wir mit dem Baukindergeld Familien dabei, Wohnraum zu bauen oder zu erwerben. Bereits 233.000 Familien mit Kindern haben bis Ende Mai 2020 das Baukindergeld beantragt, darunter zahlreiche Familien mit niedrigeren Einkommen. Insgesamt stehen für die Laufzeit des Baukindergeldes rund 9,9 Milliarden Euro bereit. Auf den Weg gebracht haben wir zudem die längst überfällige Anpassung der bewährten Wohnungsbauprämie zu Beginn des

Jahres 2021. Damit motivieren wir vor allem junge Leute, frühzeitig Geld für die eigenen vier Wände anzusparen – oder auch Eltern und Großeltern für ihre Kinder.

Ein Werkzeug zur Förderung von Wohneigentum ist die Möglichkeit, preiswert zu bauen, zum Beispiel durch modulare Bauweise und serielles Bauen, wenn es der Markt annimmt. Ganz wichtig ist zudem günstiger Baugrund, möglichst im Eigentum der eigenen Familie. Gesetzliche Hemmnisse für die Baugenehmigung, etwa in zweiter Reihe oder als Lückenbebauung im Garten des elterlichen Hauses, wollen wir abbauen. Ich hoffe, dass wir die entsprechende Baugesetznovelle noch in dieser Legislaturperiode durchbekommen. Doch nicht jeder kann oder will im Eigentum wohnen. Deshalb müssen wir Sorge tragen, dass der Markt stets ein ausreichendes Angebot an bezahlbarem Wohnraum bereithält. Unter bestimmten Umständen ist es notwendig, eine Umwandlungsbeschränkung zur Anwendung zu bringen. Diese darf jedoch keinesfalls den Umgang mit dem Eigentum auf Dauer einschränken, muss zeitlich begrenzt und an konkrete Bedingungen geknüpft sein, die objektiv herzuleiten sind. Ein pauschales Umwandlungsverbot darf es nicht geben. Es ist unsere Aufgabe sowohl Eigentümer- als auch Mieterrechte zu schützen.

IA: Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss als Spitzenverband der Immobilienwirtschaft fordert immer wieder, dass alle Akteure des Marktes partnerschaftlich miteinander umgehen sollen. In der Gesellschaft ist klar ein Riss zu erkennen: Auf der einen Seite stehen die Menschen, die sich kaum die Mieten leisten können, auf der anderen vor allem die private Wohnungswirtschaft, die Renditen in angeblich großen Höhen abschöpft. Oft steht die Branche im Kreuzfeuer – auch in dem von Politikern – mit vielfach falschen oder missgedeuteten Zahlen. Welche Chancen sehen Sie, dass dieser Riss wieder heilt?

VV: Wohnen ist ein Grundbedürfnis des Menschen. Eine gute Wohnraumversorgung und vitale Städte und Dörfer sind sowohl für jeden einzelnen als auch für den sozialen Zusammenhalt von immenser Bedeutung. Bund und Länder

stellen die Rahmenbedingungen für den Wohnungsmarkt und das Fördersystem. Ich muss betonen: Die meisten Menschen in Deutschland, nämlich 88 Prozent, sind mit ihrer Wohnsituation zufrieden. Das ergab eine Allensbach-Studie aus dem Jahr 2018. Die Studie zeigt aber, dass sich die große Mehrheit der Bevölkerung mehr sozialen Wohnungsbau und finanzielle Hilfen wünscht. Beide Themen sind wir angegangen, mit der sozialen Wohnraumförderung und mit dem Wohngeldstärkungsgesetz. Letzteres ist sozial treffsicher, entspricht der individuellen Lebenssituation des Einzelnen und ist regional differenziert. Antragsberechtigt sind Mieter, aber natürlich auch, soweit die Voraussetzungen zutreffen, Eigenheimbesitzer oder Besitzer einer Wohnung für den sogenannten Lastenzuschuss. Mit dem auf dem Wohngipfel 2018 beschlossenen Maßnahmenpaket hat die Bundesregierung ein umfangreiches Arbeitsprogramm zur Stabilisierung des Wohnungsmarktes auf den Weg gebracht. Dazu gehört zum einen der Neubau und zum anderen eine vorsichtige Wohnungsmarktregulierung. Die meisten Maßnahmen sind umgesetzt. Nun müssen sie wirken. Mit der Nachjustierung der Regelungen bei der Mietpreisbremse, den Veränderungen im Modernisierungsmietrecht und der Verlängerung des Betrachtungszeitraumes bei der Vergleichsmiete wurde umsichtig regulierend in den Mietemarkt eingegriffen.

IA: In einer Pressemitteilung lassen Sie sich zitieren mit: „Die Baubranche ist ein wichtiger Wirtschaftsmotor und eine Konjunkturlokomotive. Indem wir dieses Potenzial nutzen, und bürokratische Hürden aus dem Weg räumen, helfen wir den Kommunen und kommen auch beim klimaneutralen Gebäudebestand voran.“ Wie konkret sieht die Beseitigung der bürokratischen Hürden aus?

VV: In Folge der Corona-Pandemie hat die Regierungskoalition zwei umfassende Pakete auf den Weg gebracht in denen der für Konjunktur und Umweltschutz bedeutsame Bau-Bereich berücksichtigt ist. Um die öffentlichen Investitionsfördermaßnahmen schnell in konkrete Investitionsprojekte umsetzen zu können, soll das Vergaberecht

vorübergehend vereinfacht werden, etwa durch eine Verkürzung der Vergabefristen bei EU-Vergabeverfahren und eine Anpassung der Schwellenwerte für beschränkte Ausschreibungen und freihändige Vergaben – unter Beibehaltung der Grundsätze zu Wettbewerb, Transparenz, Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit. Auch in der EU-Ratspräsidentschaft bemühen wir uns, das Vergaberecht zum Thema zu machen, wie bereits im Koalitionsvertrag beschlossen.

Des Weiteren werden die CO₂-Gebäudesanierungsprogramme für die Jahre 2020 und 2021 um eine Milliarde Euro auf 2,5 Milliarden Euro aufgestockt. Die Förderprogramme des Bundes zur energetischen Sanierung kommunaler Gebäude werden erhöht und darüber hinaus ein Programm zur Förderung von Klimaanpassungsmaßnahmen in sozialen Einrichtungen aufgelegt. Um finanzschwachen Kommunen den Zugang zu den 300 Millionen schweren Förderprogrammen der Nationalen Klimaschutzinitiative zu erleichtern, wird der kommunale Eigenanteil in einzelnen Programmen gesenkt. Insgesamt stellt der Bund dafür in den Jahren 2020 und 2021 jährlich 50 Millionen Euro bereit.

IA: Welche Schritte sehen Sie hinsichtlich der Klimadebatte als jene, die am dringendsten bewältigt werden müssen?

VV: Wir sind mit unserem Gebäudebestand auf einem guten Weg. Doch es gibt noch viel zu tun. Die Corona-Krise macht es nicht leichter. Nichtsdestotrotz müssen wir vorankommen. Deswegen wurde das Wohngeld um die CO₂-Komponente erweitert. Wegen der Pandemie müssen wir die Bauherren mit entsprechenden Förderprogrammen unterstützen. Weil die Eigenkapitaldecke für die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen und den Einsatz erneuerbarer Energien dünner werden wird, ist mit ordnungspolitischen und -rechtlichen Maßnahmen Vorsicht geboten. Doch den Prozess der Modernisierung von Heizungsanlagen und die Energieeffizienz des Gebäudebestandes werden wir weiter vorantreiben – mit effizienter Förderung und maßvollen Forderungen. Ein Meilenstein ist die Zusammenfassung der



SCHWERPUNKT

Energie-Einsparverordnung und das Erneuerbare Energie-Wärmegesetz zu einem neuen Gebäudeenergiegesetz (GEG). So wird das Energieeinsparrecht für Gebäude entbürokratisiert und vereinfacht. Das neue, einheitliche Regelwerk erleichtert das Planen und Bauen und bildet einen wichtigen Baustein der Energiewende. In Folge werden die Förderprogramme vereinheitlicht: CO₂-Gebäudesanierungsprogramme und Marktanzreizprogramme sind ab 2021 in der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) zusammengefasst. Die Förderprogramme in einem Guss erleichtern die Antragsstellung.

IA: Sie kommen gebürtig aus Thüringen, ein Bundesland, in dem der ländliche Raum sehr stark mit Schrumpfung kämpft. Das Thema findet seit vielen Jahren große Beachtung und politische Unterstützung, nur wirklich relevante Schritte sind nicht zu erkennen. Was muss aus Ihrer Sicht dringend angegangen werden?

VV: Auch wenn es widersprüchliche Untersuchungen gibt, ist es mein Eindruck, der in Gesprächen immer wieder bestätigt wird, dass der überwiegende Teil der ländlichen Regionen durchaus Zukunft hat. Gerade mit Blick auf die aktuelle Pandemie überlegen viele Menschen, in ihrem Dorf zu bleiben oder sogar dorthin zurückzuziehen. In einem überwiegend ländlich geprägten Wahlkreis ist es für die Menschen wichtig, ihr Eigentum zu erhalten, zu entwickeln, zu sanieren, zu modernisieren, es fit zu machen für die Zukunft und die folgenden Generationen. Das funktioniert oftmals noch im Familienverbund. Die Leute auf dem Dorf wissen sich in schwierigen Zeiten gut zu helfen. Das muss die Politik unterstützen. Neben den Dörfern im ländlichen Raum liegen mir zudem die Belange der Städte am Herzen – von klein bis groß, wie ich sie in meinem Wahlkreis vorfinde. Hier haben wir es mit anderen Herausforderungen zu tun. Es kommt darauf an, preiswerten Wohnraum zur Verfügung zu stellen und ein sozial ansprechendes Umfeld zu schaffen, mit belebten Quartieren, in denen man sowohl Arbeiten und Leben kann und in denen der soziale Zusammenhalt funktioniert. Neben bezahlbarem Wohnraum für alle Generationen müssen wir

jungen Leuten in der Stadt und auf dem Land gute Perspektiven bieten. Dazu gehören Arbeiten und Wohnen in der Stadt genauso wie auf dem Dorf. Denn neben der Kirche gehören die Kneipe und der Sportplatz ins Dorf und ins Quartier. Eine gute Infrastruktur für Vereine – ob Feuerwehr, Sport- oder Musikverein – ist für mich ebenso Teil des Programmes. Wir brauchen keine Schlafdörfer und verödete Innenstädte. Deswegen liegt mir die Novelle des Baugesetzbuches so am Herzen. Wie auf dem Dorf Handwerk und Landwirtschaft wichtig für das Sozialgefüge sind, braucht es in den Städten attraktive Industrieansiedlungen.

IA: Ist es überhaupt realistisch, dass der Schrumpfungsprozess aufgehalten werden kann? Natürlich wird es immer die geben, die dem Landleben zugetan sind, die Masse ist das aber nicht.

VV: Es kommt darauf an, was Sie unter Landleben verstehen. Die ländlichen Räume lassen sich unterschiedlich definieren. Folgen wir der Definition des Thünen Institutes zeichnen sich ländliche Räume aus durch Dörfer und kleinere Städte, Land- und Forstwirtschaft, eine vergleichsweise geringe Bevölkerungs- und Siedlungsdichte sowie eine lockere Bebauung. Gemäß dieser Definition leben in Deutschland rund 47 Millionen Menschen in ländlichen Räumen. Das ist die Mehrheit der Bevölkerung. 91 Prozent der Fläche des Bundesgebietes gehören gemäß dieser Definition zu den ländlichen Räumen, wobei die wirtschaftlichen und demographischen Herausforderungen dieser Regionen unterschiedlich sind. Die ländlichen Regionen prägen mit ihren Dörfern und Städten unsere Kulturlandschaft. Auch der Großteil der mittelständischen Unternehmen hat hier seine Heimat – sei es Handwerk, Industrie oder Dienstleistung. Wir müssen diese Regionen attraktiv halten, etwa indem wir die Nahversorgung sicherstellen. Von Ärzten über Einkaufsmöglichkeiten bis hin zu bedarfsgerechten Mobilitätsangeboten und – ganz wichtig – flächendeckendem Breitband. Ich hoffe, dass die neue Baugebietskategorie „Dörfliches Wohngebiet“ kommt, die das Nebeneinander von Wohnen, Gewerbe und Landwirtschaft ermöglicht, sowie die Erleichterung von Lückenbebauung und

Umnutzung ehemals landwirtschaftlich genutzter Gebäude. Damit halten wir die Regionen attraktiv und entlasten zugleich die Metropolen.

IA: Zudem rollt die zweite Sanierungswelle an, die durch Corona sehr wahrscheinlich ins Stocken gerät. Wie könnte hier ein Plan aussehen?

VV: Bei Sanierung unterstützt der Bund mit umfangreichen Fördermaßnahmen. Auch die Einführung einer steuerlichen Förderung für energetische Sanierungen und bessere Abschreibungsmöglichkeiten helfen. Es ist derzeit nicht auszumachen, dass die aktuelle Situation den Sanierungsbedarf wesentlich beeinflusst. Die Auswirkungen von Mietausfällen sind sozialverträglich abgefedert worden. Im Gegenteil: Da wo saniert werden muss, wird in Zukunft mehr darauf geachtet werden, neben notwendigen Faktoren wie Energieeffizienz und Barrierearmut auch Bedingungen, die sich durch eine Pandemie oder ähnliches ergeben, abzumildern. Wohnungsumfeld, öffentlicher Raum, öffentliche Einrichtungen, Plätze und Parks müssen bei Einschränkungen weiterhin individuell von den Menschen nutzbar sein.

IA: Das Altenburger Land bekommt einen hohen zweistelligen Millionenbetrag für die Stärkung des Kreises. Was macht diesen Kreis so besonders, im Gegensatz zur Region Oberspreewald-Lausitz, Vorpommern-Greifswald, Lüchow-Dannenberg oder Herne?

VV: Das Altenburger Land gehört mit Sachsen und Sachsen-Anhalt zum mitteldeutschen Braunkohlerevier. Es ist somit von den Aspekten des Braunkohleabbaus und der Braunkohleverstromung betroffen. Im Altenburger Land fallen mit dem Kohleausstieg viele Arbeitsplätze weg. Fragen nach Umweltbelangen hören an der Landesgrenze zu Thüringen nicht auf. So reichen die Auswirkungen vom Tagebau Schleenhain und vom Braunkohlekraftwerk Lippendorf bis ins Altenburger Land. Zudem muss man die Region als Ganzes betrachten. Der Einbezug des Altenburger Landes vereinfacht länderübergreifende Infrastrukturprojekte: Wenn es beispielsweise gelingt, die Elektrifizierung der Strecke

Gera-Zeitz-Leipzig in Verbindung mit der Mitte-Deutschland-Verbindung von Weimar über Gera nach Gößnitz zu realisieren, steigert das die Attraktivität des gesamten mitteldeutschen Wirtschaftsraumes. Diese Strecken sind für Sachsen und Sachsen-Anhalt interessant, deshalb wurde Thüringen von den Nachbarländern unterstützt.

IA: Als Abschluss des Interviews: Wie optimistisch sehen Sie das Jahr 2021 für die Branche?

VV: Ich bin überzeugt, dass Bau-, Wohnungs- und Immobilienbranche, sowie sie gut durch die Krise gekommen sind, weiter ein stabiler Teil der deutschen Wirtschaft sind. Die Bautätigkeit ist während des Lockdowns nur unmerklich

zurückgegangen. Die Akteure in der Bau-, Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sind pragmatische Leute, die schnell gelernt haben, damit umzugehen und deshalb zukünftige Herausforderungen genauso meistern werden. Die deutsche Immobilienbranche ist einer der größten Wirtschaftszweige Deutschlands und – was gerade jetzt in der Pandemie wichtig ist – einer der wichtigsten Wachstumsmotoren. Um die Folgen der Pandemie wirtschaftlich abfedern zu können, werden wir massiv in Digitalisierung investieren. Dazu gehören unter anderem Künstliche Intelligenz und Quantentechnologien sowie der Ausbau von Glasfaser-Breitband und das 5G- beziehungsweise 6G-Netz. Dies wird sich auf den Immobilienmarkt auswirken.

Die zunehmende Vernetzung der Quartiere ist ein wichtiges Zukunftsthema. Zudem werden unsere politischen Maßnahmen wirken. Bundesförderung für den sozialen Wohnungsbau, Baukindergeld, Wohnungsbauprämie, neue Sonderabschreibung für den Bau bezahlbarer Mietwohnungen, die Mittel der Städtebauförderung sowie flexiblere und schnellere Vergabe öffentlicher Bauaufträge. Die Länder und Kommunen arbeiten mit Hochdruck an der konsequenten Digitalisierung planungsrechtlicher und bauaufsichtlicher Verfahren. Gesetzentwürfe zur Baulandmobilisierung sind in Arbeit. All das sind Maßnahmen die nicht nur im Jahr 2021 ihre Wirkung zeigen. Das schafft Planungssicherheit.

Interview: Ivette Wagner

Das Altenburger Land in Thüringen bekommt einen hohen zweistelligen Millionenbetrag; hier abgebildet der Verwaltungssitz Altenburg.





**„Gestaltungsspielraum
ist erheblich“**

Martin Mörl, Geschäftsführer von Giralan Immobilien Management, glaubt an die Zukunft der Assetklasse Retail, allerdings nur mit dem Willen zur Veränderung.

Quelle: Giralan Immobilien Management

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Der Handel gilt neben Tourismus und Gastronomie als einer der Hauptverlierer der Corona-Pandemie. Wie bewerten Sie die aktuelle Lage?

Martin Mörl (MM): Die Situation in Handel und Gastronomie hat sich in den vergangenen Wochen deutlich verbessert. Die Shops sind wieder offen, die Frequenzen und Umsätze legen zu, die Konjunktur- und Einkommenserwartung steigt und das Konsumklima verbessert sich insgesamt. Aber es wird noch eine ganze Weile dauern, bis das stationäre Umsatzniveau wie vor Corona erreicht wird. Das Konjunkturpaket und die Reisefreiheit werden dem Handel, der Gastronomie und den Innenstädten helfen. Doch trotz der vielen positiven Zeichen sollte man nicht vergessen, dass die größten

Herausforderungen des stationären Handels struktureller Natur sind: E-Commerce, Flächenüberschuss, veränderte Konsum- und Freizeitgewohnheiten, um einige zu nennen. Hier müssen Händler, Eigentümer und Betreiber sehr bald passende Antworten finden.

IA: Der Onlinehandel konnte durch die Pandemie deutlich Marktanteile gewinnen. Wie wird sich die Mietflächen-Nachfrage künftig entwickeln?

MM: Hier muss differenziert werden. Für Top-Objekte und Top-Lagen wird es in Deutschland immer eine hohe Flächennachfrage geben. Dagegen werden Obergeschosse, Nebenlagen und qualitativ schlechte Objekte mit weiter nachlassender Nachfrage zu kämpfen haben. Hier geht der Trend generell in Richtung weniger Handel, mehr ergänzende Nutzung. Gerade bei größeren innerstädtischen Objekten wie Shopping-Centern oder Kaufhäusern sind beispielsweise Büro, Wohnen oder Mikrologistik echte Nutzungsalternativen. Auch regional ist die Perspektive für Handelsimmobilien unterschiedlich. In bevölkerungsreichen Ballungszentren, Universitätsstädten, Tourismusregionen und bevorzugten Innenstadtlagen ist die Ausgangslage weiterhin positiv. Zudem hat Corona gezeigt, dass die Menschen „echte“ Erlebnisse wollen und „reale“ Treffen brauchen, die digital nicht möglich sind.

IA: Einige Investoren stehen Einzelhandelsimmobilien inzwischen skeptisch gegenüber. Wie bewerten Sie die Perspektive der Assetklasse Retail?

MM: Die Perspektive des stationären Einzelhandels ist besser als viele denken. Nahversorgung und Lebensmittel brauchen alle. Toplagen sind immer begehrt. Mit nachhaltigen Konzepten und kreativen Lösungen haben auch die anderen Lagen erprobte Ansatzpunkte: Sortimente neu ausrichten, Flächen optimieren, Qualität bei Service und Aufenthalt erhöhen, Cross-Channel ausbauen, zusätzliche Nutzungen integrieren, nicht mehr nachgefragte Flächen umwidmen. Es ist Zeit, die richtigen Maßnahmen umzusetzen, um Werte zu sichern, Risiken zu reduzieren und angemessene Mieten möglich zu machen. Die Assetklasse Retail hat Zukunft, aber in passendem Umfang, zeitgemäßem Design und oft als Teil von Mixed-Use.

IA: Schon vor Corona waren manche Einzelhandelsmieten unter Druck. Wie wird sich das Mietniveau weiterentwickeln?

MM: Gut laufende Marken und Sortimente werden weiterhin hohe Umsätze generieren, die wiederum entsprechende Mietniveaus ermöglichen. In anderen Fällen ist der Anpassungsdruck groß, künftig nachhaltige Mieten erwirtschaften zu können. Deshalb müssen sich Mieter heute viel stärker darauf konzentrieren, zeitgemäße und nachgefragte Services und Produkte anzubieten und die Kundenkommunikation zu intensivieren. Hingegen sollten sich Eigentümer und Betreiber darauf fokussieren, standortgerechte Strukturen für die nachgefragten Nutzungen zu schaffen. Aufgrund der oft zentralen Lagen und guten Erreichbarkeit von Handelsimmobilien ist das Potenzial für Transformation und Konversion groß. Der Gestaltungsspielraum für Investoren und Eigentümer ist erheblich, er muss nur genutzt werden.

Interview: Ivette Wagner



Agent des Wandels

Die Corona-Pandemie führt durch die rasante Etablierung des Homeoffice zu einer längst überfälligen Transformation der Büroarbeit und der Arbeitswelten insgesamt – mit durchaus schmerzhaften Folgen für die Immobilienwirtschaft.



Großraumbüros sind auch heute noch weit verbreitet in den USA.

Die Bürowelt ist im Wandel. Was wie der müde Abklatsch eines Herr-der-Ringe-Zitates klingt, zieht sich tatsächlich als Konstante durch die Geschichte der Schreibtisch-Arbeitsplätze ebenso wie durch die der Arbeit im Allgemeinen. Größere Neuerungen führten über die Zeit immer wieder zu teils weitreichenden Veränderungen. Nun könnte die Corona-Krise ein neues Zeitalter auf dem Büromarkt einläuten. Zahlreiche Studien weisen bereits darauf hin. Bei näherer Betrachtung wird jedoch klar, dass der Zeitpunkt für diesen Einschnitt auch gut und gerne 20 Jahre und mehr in der Vergangenheit hätte liegen können. Nichtsdestotrotz hätten die meisten wohl eher in den nächsten zwei Jahrzehnten damit gerechnet, was sich gerade pandemiebedingt im Schnelldurchlauf vollzieht.

Die eigentliche Geburtsstunde der Assetklasse Office liegt irgendwo um 1850. Von da an entstanden waschechte Bürogebäude, seinerzeit sogenannte Kontorhäuser. Eine grundlegende Zäsur in diesem Segment erfolgte etwa hundert Jahre später mit der Einführung von Großraumbüros in den USA. Kommunikation und Kooperation unter Mitarbeitern wurden damals als Mittel für eine verbesserte Effizienz erkannt und dienten nun als Leitgedanke für ein neues räumliches Konzept, bei dem ferner der Raum selbst effizienter genutzt und somit Kosten gespart werden konnten. Die deutsche Antwort auf diesen Trend bildeten die offenen Bürolandschaften. Damit war der Grundstein für heutige Open- oder Flexible Spaces bereits gelegt. Wieder knapp ein halbes Jahrhundert darauf erfolgte schließlich im Zuge der Digitalisierung und der dadurch gewonnenen Mobilität ein weiterer Wandel, der das, was mit Großraumbüros und Bürolandschaften begonnen hatte, weiterdachte und das Kommunikative um zusätzliche Parameter ergänzte.

Vor dem Hintergrund maximaler Produktivität ersann man das, was der niederländische Unternehmensberater Erik Veldhoen 1995 Activity Based Working (ABW) taufte: Ein individuelles, aktivitätsbezogenes Arbeiten an unterschiedlichen und nicht länger

personengebundenen Arbeitsplätzen innerhalb einer differenzierten Bürowelt. Die Höhepunkte dieses Konzeptes finden sich in den themenparkartigen Google-Standorten auf der ganzen Welt, wo von der Telefonzelle über das kleine Unter-vier-Augen-Séparée, Kommunikationshubs, Konferenz-, Team- und individuelle Rückzugsräume sowie Schlaf-Pods bis zu Kletterhallen, Fitnessstudios und Minigolfplätzen alles aufgeboten wird, was der Produktivität nur irgend zuträglich sein könnte. Die Mitarbeiter sollen so glücklich bei der Arbeit sein, dass sie sie zu Hause vermissen. Microsoft spannt und spinnt diese Idee bis heute dahingehend weiter, dass der Tech-Gigant die alte Work-Life-Balance gegen einen Work-Life-Flow auszutauschen trachtet, bei dem sich die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben auflösen. Nicht die Stundenzahl, sondern allein die Leistung soll hier das Maß der Dinge sein.

Vor Corona: alles von fest bis flüssig

Die Entwicklungen rund um Google und Co. sind nun auch nicht mehr jung und die Geschichte zeigt: In der Breite durchsetzen konnten sie sich in dieser extremen Form nicht. Hot-, Clean- oder



Quelle: Shutterstock

Einige Bürokonzepte der Tech-Giganten lassen die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben verschwinden, wie hier in den Büroräumen von Google in Tel Aviv.

Shared Desks und überhaupt der ganze kunterbunte, fließende Firlefanzen eignen sich weder für jeden Schreibtischjob noch sind sie jedermanns Sache. Was nicht heißen soll, dass sie keine Berechtigung haben. Ganz im Gegenteil: Flexible Spaces sind an vielen Stellen absolut gefragt. Nur ist es so, dass es eben die eine perfekte Lösung nicht gibt. Die Frage nach maximaler Produktivität ist sowohl von der Art der Arbeit als auch von den individuellen Vorlieben der Mitarbeiter oder der (von oben tatsächlich vorgelebten) Firmenphilosophie abhängig. Dementsprechend ist das Office-Segment heute pluralistisch – es gibt

praktisch alles im Spektrum zwischen festen und „flüssigen“ Arbeitsplätzen – und, statt auf irgendeine Form festgelegt, inhärent wandlungsfähig. Der Wandel in den Büroimmobilien ist also keine historische Größe mehr, sondern vielmehr eine ganz aktuelle Frage der jeweiligen Zielgruppe oder Nutzer.

Corona als Agent des (schnellen) Wandels

Eigentlich könnte die Geschichte des Büros damit für eine ganze Weile zu Ende erzählt sein. Die einen mögen

es so, die anderen so – fertig. Wäre da nicht im März dieses Jahres unerwartet ein neuer Agent des Wandels auf der Bildfläche erschienen: SARS-CoV-2. Die Corona-Krise hat zu einer wirtschaftlichen Notwendigkeit geführt, die sich zu einem allgemeinen Bedürfnis entwickeln dürfte, wenn sie das nicht mittlerweile längst getan hat. Die Rede ist vom Homeoffice.

Dieses ist zwar alles andere als neu. Tatsächlich wurde die Telearbeit in Deutschland bereits vor knapp 30 Jahren eingeführt, und durch sie werden Ideen wie der Work-Life-Flow überhaupt erst denkbar – wobei hier mehr noch das Remote Working, also das allgemein mobile Arbeiten, eine Rolle spielt. Durch den erzwungenen Lockdown ist nun aber eine kritische Masse an Nutzern erreicht, die ein größeres transformatives Potenzial in sich birgt.

Corona wurde vielfach als Beschleuniger beschrieben. Auch in Bezug auf Homeoffice ist das Virus wohl genauso zu bewerten. Laut einer Studie des Institutes der deutschen Wirtschaft (IW-Trends 3/2020, Bürobeschäftigte in Deutschland) nutzten 2006 36,9 Prozent der Bürobeschäftigten das gelegentliche Arbeiten von daheim. 2018 waren es immerhin 46 Prozent. Der Anteil an Heimarbeitern war also ohnehin schon im Wachstum begriffen. Darüber hinaus lag die Bundesrepublik dem Deutsche Bank Research Monitor zufolge hier bislang – wie auch in anderen Digitalisierungsbelangen (man denke nur an den Netzausbau) – unter dem EU-Durchschnitt. Demnach machten Homeoffice-User 2018 in Deutschland nur 14 Prozent aller Beschäftigten aus. In den Niederlanden, Europas Spitzenreiter, waren es 36 Prozent.

In puncto Heimarbeit gab es hierzulande dementsprechend sowieso eine Menge Aufholbedarf. Bloß hätte wohl niemand gedacht, dass man bei dieser Aufholjagd einmal spontan vom klapprigen Fahrrad auf eine Rakete umsatteln würde.

Was für das Gros der Unternehmen in fast 30 Jahren dem Anschein nach nicht umzusetzen war, wurde in der Not praktisch über Nacht zum allgemeinen Modus Operandi. Den Beweis hierfür liefert (unter anderem) eine im Mai durchgeführte Studie des Fraunhofer Institutes für Arbeitsforschung und Organisation IAO, an der knapp 500

Unternehmen teilnahmen. Demnach gab es bei 54 Prozent der Befragten vor der Corona-Krise keine oder nur wenige Mitarbeiter, die Homeoffice nutzen konnten. Dabei handelt es sich wohl gemerkt keineswegs nur um kleine und mittlere Unternehmen – deren Anteil an der Umfrage lag bei lediglich 30 Prozent, während Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern fast die Hälfte und damit die größte Gruppe unter den Teilnehmern ausmachten. Nur knapp zwei Monate später bot sich ein gänzlich anderes Bild: Zur Zeit der Befragung arbeitete bereits die Bürobelegschaft von nahezu 70 Prozent der Firmen entweder komplett oder größtenteils von zu Hause aus. Weitere 21 Prozent ließen ihre Angestellten in einer 50:50-Aufteilung zu Werke schreiten. Wo genügend Druck ist, ist offenbar auch ein Weg. Das Ergebnis dieses erzwungenen Experiments ist eine steile Lernkurve. 56 Prozent der befragten Arbeitgeber gaben an, gelernt zu haben, dass sie Homeoffice in größerem Umfang umsetzen könnten als zuvor, ohne dass hieraus Nachteile für sie entstünden. Nur ein Drittel verneinte dies. 52 Prozent sagten, sie könnten die Forderung nach Homeoffice durch Mitarbeiter in Zukunft nicht mehr so einfach ablehnen, während 39 Prozent obendrein der Ansicht waren, dass die Forderung nach Heimarbeit durch ihre Angestellten in Zukunft sehr stark zunehmen werde – wengleich hier 42 Prozent die gegenläufige Meinung vertraten.

Bessere Arbeit durch Homeoffice

Eine Studie von IGES und Forsa im Auftrag der DAK unter 7.000 Beschäftigten zeigt, dass die Unternehmen ihre Arbeitnehmer weitgehend durchaus richtig einschätzen. 76,9 Prozent der Befragten, die erst durch Corona in den Genuss von Heimarbeit kamen, wollten diese auch in Zukunft, zumindest teilweise, beibehalten – Wünsche, die im „war for talents“ eine wichtige Rolle spielen. Auch die Gründe für diese Zuneigung zum häuslichen Arbeitsplatz sind nur allzu nachvollziehbar. Verglichen mit Zahlen einer DAK-Sonderanalyse von vor der Pandemie, sank beispielsweise das allgemeine tägliche Stresserleben um 29 Prozent. Zudem

wurde die Arbeit im Homeoffice vielfach als besser über den Tag verteilbar (65 Prozent) und angenehmer (54 Prozent) als im Betrieb gewertet. Noch mehr begrüßten das Wegfallen des Arbeitsweges (68 Prozent). Am signifikantesten für eine erneute Transformation in den Arbeitswelten dürfte jedoch ein anderer Aspekt sein, den die Befragung offenbart: 59 Prozent der Beschäftigten sahen sich zu Hause produktiver als im Büro.

Womit wir wieder beim allgemeinen Hauptmotiv für den Wandel wären. Vor allem größere Unternehmen, die ihre Prozesse immer wieder im Licht der Optimierung hinterfragen, werden wohl nicht zuletzt unter diesem Gesichtspunkt aus den gewonnenen Aha-Effekten Lehren für neue räumliche Strategien ziehen.

Ein prominentes Beispiel hierfür ist Siemens. Der Großkonzern kündigte Mitte Juli an, er wolle seinen 140.000 Beschäftigten weltweit – davon allein 45.000 in Deutschland – künftig grundsätzlich die Möglichkeit bieten, ihre Arbeit mehrere Tage die Woche von zu Hause aus zu erledigen. Laut Siemens Real Estate soll zwar der Flächenbedarf an den Standorten kurzfristig vorerst steigen, wenn es darum ginge, Arbeitsplätze so neu zu strukturieren, dass Mitarbeiter mehr Abstand zueinander halten könnten. In der Summe würde man dann allerdings sicherlich eine Reduzierung der benötigten Flächen erleben.

Zwischen Wunsch- und Albtraum

Zufriedenere Mitarbeiter, höhere Produktivität, weniger Miete – dass sich Reaktionen wie die von Siemens mehr, ist in Anbetracht solcher Aussichten nur allzu wahrscheinlich. Für Bürobetreiber und -entwickler oder auch Investoren ist es allerdings freilich ein Albtraum, von dem sie momentan lediglich hoffen können, dass er nicht allzu grässlich ausfällt. Jones Lang LaSalle beschrieb diesbezüglich zuletzt drei Szenarien, die sozusagen auf der „Albtraumskala“ zwischen „grauenvoll“ und „geht kaum besser“ rangieren. Im Worst Case-Szenario mit dem Titel „Home, sweet home“ ist demnach künftig Homeoffice der große Trend. 30 Prozent weniger Beschäftigte sind vor

Ort anzutreffen. Zugleich überdauert ein kleiner Rest des Social Distancing, was zehn Prozent mehr Fläche für den Einzelnen bedeutet. In diesem Fall verringert sich die benötigte Bürofläche um satte 23 Prozent. Im günstigsten Modell, dem mit „Let’s get together“ betitelten eindeutigen Wunschtraum der Immobilienbranche, bleibt das Büro zentraler Ort des Arbeitens, an dem nur fünf Prozent der Mitarbeiter weniger ständig zu Werke schreiten. Die soziale Distanz hat sich hier wiederum derart etabliert, dass jeder Mitarbeiter 20 Prozent mehr Raum benötigt, woraus sich am Ende ein um 14 Prozent höherer Flächenbedarf ergibt. Für am wahrscheinlichsten hält JLL allerdings den Mittelweg „Back to business“. Hier gewinnt allgemein Remote Working an Bedeutung und die Arbeitnehmer im Büro nehmen um 15 Prozent ab. Social Distancing spielt keine Rolle mehr. Dennoch werden Allgemeinflächen leicht ausgebaut. Die belegte Bürofläche schrumpft um zehn Prozent. Die Folgen selbst dieses moderaten Szenarios reichen von niedrigeren Mieten (in Top-Lagen bleiben sie wohl gleich) über eine Wettbewerbsbereinigung unter Büroentwicklern bis zu einem limitierten Transaktionsgeschehen.

Auch wenn die Immobilienwirtschaft es sich anders wünschen mag: Homeoffice oder Remote Work dürften sich künftig allgemein in einer Form etablieren, die zu einer Abnahme von Büroflächen führt. Als große Gewinner können sich hier getrost die Nutzer betrachten, die von besseren Mietpreisen und höherer Qualität profitieren. Betreiber und Entwickler werden indes wohl stärker mit der Frage nach dem optimalen, das heißt, bestverkäuflichen Office-Konzept konfrontiert als zuvor. Dabei wird für den Erfolg gleichwohl von Bedeutung sein, wie sich die neue allgemeine Arbeitsphilosophie, in der Heim- oder mobile Arbeit als integraler Bestandteil verankert sind, bestmöglich umsetzen lässt. Viele Experten (auch JLL) sehen in Flexible Spaces eine mögliche Antwort. Vielleicht erweist sich die Bürowelt von morgen durch die neuen Anforderungen sogar als etwas weniger pluralistisch. Eines bleibt jedoch bei allem Flächenrückgang sicher: Sterben wird das Büro weder an Corona noch am Homeoffice.

Jan Zimmermann

Goldig

Sozialimmobilien zeigen sich auch während der Pandemie als krisensicher. Die letzten Monate haben deutlich gemacht, welchen Stellenwert diese Assetklasse hat.

Quelle: Shutterstock

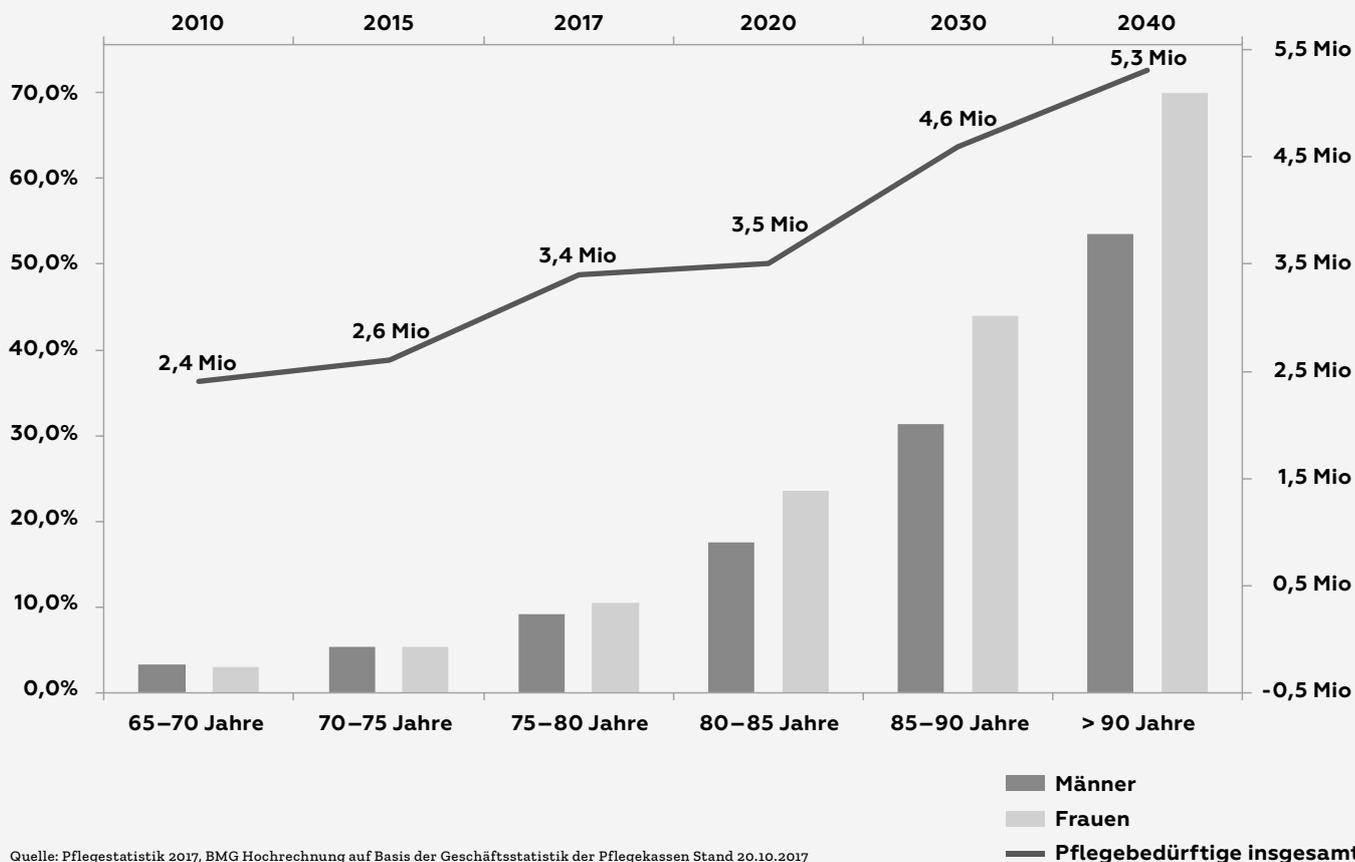
Manch einer unterstellt, dass Übertreibungen eine unschöne Fratze voller Selbstbezogenheit und Maßlosigkeit sind. Wirtschaftlich korrekt kann mit eindrucksvollen Zahlen gezeigt werden, dass eine Übertreibung durchaus für Realismus stehen kann. Dr. Michael Held, Vorstandsvorsitzender der TERRAGON AG, einer auf Seniorenimmobilien spezialisierten Gesellschaft, hat ein „goldenes Jahrzehnt für Seniorenwohnen“ ausgerufen. Diese Aussicht auf ein Hoch belegt er: Bis 2030 wird die Zahl der über 65-Jährigen um 28 Prozent auf 21,8 Millionen, jene der über 80-Jährigen sogar um 38 Prozent auf 6,2 Millionen steigen. Daraus folgt für diese Assetklasse ein Investitionspotenzial von 64 Milliarden Euro innerhalb von gerade einmal 15 Jahren. Das war im April, die Pandemie zeigte sich noch nicht mit all ihren Auswirkungen.

Fakt ist, dass Corona klar zeigte, dass fehlende Arbeitskräfte gesellschaftlich relevant sind. „Das Virus hat die Bedeutung der Pflege für unsere Gesellschaft sehr deutlich gemacht. Allen dürfte inzwischen klar sein, dass wir uns

nach der Pandemie verstärkt mit der Refinanzierung der Pflegeversicherung, Ausbildungskonzepten für Pflegende und der Vergütung von Pflegekräften befassen müssen“, sagt Anja Sakwe Nakonji, Geschäftsführerin von TERRANUS, einem Spezialmakler und zugleich Beratungsgesellschaft für Sozialimmobilien, gegenüber IMMOBILIEN AKTUELL.

Statt goldener Wohnnuggets hält sich Markus Bientreu, Geschäftsführer von TERRANUS, lieber an die Natur und sagt: „Richtig ist, dass die Nachfrage nach Seniorenwohnen in den nächsten Jahrzehnten weiter steigen wird. Erstens, weil unsere Gesellschaft immer älter wird, zweitens weil aufgrund von Berufstätigkeit, Mobilität und dem Trend zur Kleinfamilie Konstellationen immer seltener werden, in denen Pflege innerhalb der Familie stattfindet. Gute Zukunftsaussichten haben vor allem Angebote, die bezahlbar sind. Denn die Bäume wachsen aufgrund der Vermögens- und Einkommenssituation von Rentnern und Pensionären nicht in den Himmel.“ Passend zu den Angeboten müssten zudem die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

Pflegebedürftigkeit in Deutschland (Prognose)



sein. „Sollte Deutschland in eine Rezession rutschen und die Zahl der Erwerbstätigen deutlich sinken“, so Markus Bientreu weiter, „werden die Auswirkungen auf unsere Sozialsysteme beachtlich sein.“

Im TERRANUS-Branchenmonitor ist von einer „grauen Wohnungsnot“ die Rede. Zwar gibt es allerlei Konzepte für das Leben im Alter, an den „Bedürfnissen der älteren Generationen“ baue man trotzdem vorbei. Wichtig wären bezahlbare Ein- oder Zwei-Raum-Wohnungen, stattdessen entstehen sehr viele Micro-Wohneinheiten mit hohen Mietpreisen oder Drei- und Vier-Zimmer-Wohnungen im gehobenen Segment. Ältere Menschen bleiben deshalb in ihren viel zu großen Wohnungen oder Häusern, gehen oft direkt nach Stürzen oder Erkrankungen in ein Pflegeheim. Nicht neu ist in dieser Hinsicht der Aufruf, in Quartieren Sozial- und Freizeitangebote für Senioren zu integrieren. Matthias Günther, Leiter des Pestel Institutes, wünscht sich als Folge der aufgezeigten Faktoren 500 Millionen Euro Fördergelder: für den Wohnungsumbau. Ob diese Finanzspritze kommt, ist angesichts der Pandemie fraglich.

Fakt ist, dass alle Formen des Seniorenwohnens ihre Daseinsberechtigung haben: „Die Nachfrage nach professioneller Pflege und Betreuung steigt und wird weiter steigen. Das gilt für sämtliche Angebote, egal ob ambulant, teil- oder vollstationär“, so Anja Sakwe Nakonji. Weiterhin hoch ist der Bedarf an Pflegeheimen, der nicht gedeckt wird. Das hat verschiedene Gründe, wie TERRANUS ausführt: Rasant

steigende Grundstückspreise, neue Energiestandards und strengere Brandschutz-Vorgaben treiben die Baukosten in die Höhe. Hinzu komme ein erhöhter Flächenverbrauch bei Pflegeheimen aufgrund der Landesheimgesetze, die beispielsweise Mindestgrößen bei Zimmern festlegen. Die zu erfüllende Fachkraftquote von 25 Prozent tut das übrige – in einem Markt, in dem etwa 25.000 Stellen unbesetzt sind.

Trotz dieser Hürden gründete die MAGNA Real Estate AG, sonst bekannt als Projektentwickler für Wohn- und Büroimmobilien, im April die MAGNA Care GmbH. Ziel sei die Entwicklung von Mehrgenerationenhäusern, Anlagen des Betreuten Wohnens mit und ohne Service, voll- und teilstationären Pflegeeinrichtungen sowie ambulant betreuten Wohngemeinschaften und Quartierskonzepten mit Blick auf ältere Menschen. Bis Ende 2022 will das Unternehmen 200 Millionen Euro Volumen aufbauen. „Der Pflegeimmobilienmarkt ist in Deutschland ein Wachstumsmarkt“, sagt David Liebig, Vorstandsmitglied der MAGNA Real Estate AG.

Markus Bientreu stimmt dem zu: „Die Pandemie hat deutlich gezeigt, dass Seniorenwohnen eine konjunktur-unabhängige Assetklasse ist, die nur geringe Korrelationen mit anderen Immobiliensegmenten hat. Hinzu kommt die wichtige Erkenntnis, dass die Einrichtungen aufgrund der bestehenden Hygienekonzepte und ihrer Erfahrung im Umgang mit bakteriellen und viralen Infekten die Pandemie gut meistern konnten.“

Ivette Wagner

Kein Skandal: die Rehabilitation des Gate

OFB entwickelt das Eschborn Gate. Das wird, entgegen dem landläufigen Sprachgebrauch, alles andere als skandalös, sondern das prestigeträchtige neue Tor zu einem der wichtigsten Gewerbestandorte Deutschlands.

Dieselgate, Ibizagate, Rezogate – seit der Watergate-Affäre in den 1970er-Jahren hat sich die Sprachmode eingeschlichen, den Gegenstand eines jeden kleinen oder größeren Skandals mit der Endung -gate zu versehen. Insbesondere die deutsche Medienlandschaft liebt dieses Suffix. Da die Medien in erheblichem Maße das kollektive Bewusstsein prägen, funktioniert dieser Mechanismus mittlerweile auch andersherum: Wann immer wir Gate hören, machen wir uns auf den nächsten großen Aufreger gefasst. Zu Unrecht, ist doch ein wörtlich korrekt übersetztes Tor alles andere als skandalös, sondern vielmehr etwas ziemlich Positives. Vielleicht hilft ja das Eschborn Gate dabei, den Begriff in seinem eigentlichen Sinne etwas zu rehabilitieren.

Noch befindet sich auf dem knapp 31.000 Quadratmeter großen Areal an der Frankfurter Straße ein Baumarkt samt Gartencenter. In naher Zukunft soll das Retail-Objekt jedoch einer High-End-Büroimmobilie weichen. Die OFB Projektentwicklung GmbH aus dem benachbarten Frankfurt am Main plant hier einen Komplex mit ungefähr 53.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche, bestehend aus über einem halben Dutzend fünfstöckiger Baukörper, einem Parkhaus mit vier Ebenen sowie einem all das weit überragenden 17-geschossigen Turm. Teil des Entwicklungskonzeptes ist eine ansprechende Architektur nach einem Entwurf des Düsseldorfer Büros sop Architekten, mit strahlend weißer Fassade, lichtdurchfluteten Räumen sowie großzügig begrünten Außenflächen samt entspannenden Wasserspielen. Obendrein wird eine LEED-Zertifizierung in Gold angestrebt.

Prestigeträchtiges Tor

OFB nennt das Projekt Eschborn Gate, und natürlich hat das ganz und gar nichts mit irgendwelchen Skandalassoziationen zu tun. Vielmehr weist der Name die Immobilie als das aus, was sie ist: ein Prestigeobjekt. In Eschborn, hauptsächlich im Gewerbegebiet Süd, haben viele der wichtigsten deutschen Dienstleistungsfirmen oder auch der bedeutsamsten internationalen Unternehmen in Deutschland ihren Sitz. Zudem residiert hier seit 2010 die Deutsche Börse. Es ist wohl keine Übertreibung, von einem der wichtigsten Gewerbegebiete

der Bundesrepublik zu sprechen. Das Eschborn Gate wird als weithin sichtbare Landmarke in prominenter Lage schlichtweg dessen westliches Tor markieren – daher also der (tatsächlich naheliegende) Name.

Eschborn liegt so nah an Frankfurt, dass man es fast schon als Teil der Mainmetropole erachten könnte. Von Weitem betrachtet, ist dies sogar häufig der Fall, denn für das ungeübte Auge verschmelzen die Hochhäuser des Gewerbegebietes nur allzu leicht mit der berühmten Skyline. Tatsächlich hat die 20.000-Seelen-Stadt jedoch einen entscheidenden Vorteil gegenüber Mainhattan: den Gewerbesteuerhebesatz. Der liegt hier nämlich bei lediglich 330 Prozent, während es in Frankfurt 460 sind. Wenig überraschend, ziehen folglich viele Unternehmen einen Sitz in Eschborn vor.

Direkter Zugang zu Autobahnen

Ohnehin ist an der Lage nichts auszusetzen. Es gibt einen direkten Zugang zu den Autobahnen A5, A66 und A648. Der Frankfurter Flughafen liegt nur eine knappe Viertelstunde entfernt. Die Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr ist jetzt schon gut, soll aber perspektivisch durch den Bau der sogenannten Regionaltangente West sogar noch besser werden. Mit dem Taunus befindet sich das grüne Herz und eines der beliebtesten Naherholungsgebiete des Rhein-Main-Gebietes in unmittelbarer Nähe. Auch rein baulich befindet sich das Objekt in bester Gesellschaft. Gleich gegenüber steht der 43 Meter hohe Turm der neuen Eschborner Niederlassung von SAP. Der Software-Gigant ist Ende Oktober 2018 in das Gebäude mit der bewegten Glasfassade eingezogen. Entwickelt wurde es ebenfalls durch die OFB. Direkt daneben wird das Unternehmen demnächst mit dem Bau eines Hotels der H-Hotels-Gruppe beginnen.

Keine Angst vor Corona-Auswirkungen

Einen möglichen grundlegenden Wandel des Büromarktes durch die Corona-Krise und damit verbundene Auswirkungen auf das Projekt Eschborn Gate sieht der Projektentwickler



Quelle: AIRE Eschborn FSz Verwaltungs GmbH

gelassen. „Homeoffice wird sich in den kommenden Jahren in vielen Unternehmen zunehmend etablieren. Die Pandemie verstärkt hier einen ohnehin vorhandenen Trend“, sagt Klaus Kirchberger, Vorsitzender der OFB-Geschäftsführung. „Im Rahmen dessen verändern sich die Anforderungen an moderne Büroflächen. Neben hochwertigen Arbeitsplätzen stehen vor allem großzügige Flächen für Projektarbeiten im Fokus, Kommunikation und Austausch gewinnen an Bedeutung. Wir erkennen daher neue Flächenanforderungen, jedoch keinen Trend zu geringerem Büroflächenbedarf.“ Eschborn Gate profitiere indes von seiner guten Lage und den attraktiven Standortfaktoren in der Stadt. Auf die Flächennachfrage hatte die Krise bislang offenbar jedenfalls keine Auswirkungen. „Wir führen mehrere konkrete Gespräche mit Mietinteressenten. Einen direkten Zusammenhang zwischen Corona-Pandemie und Mietflächengesuchen sehen wir derzeit nicht“, bekräftigt der Immobilienexperte.

Momentan laufen die internen Arbeiten für die Einreichung des Bauantrages. Frühestmöglicher Baubeginn für den ersten Abschnitt des Großprojektes ist im Jahr 2021. Die deutschlandweit (und weit darüber hinaus) gängige Gate-Sprachpraxis wird das Eschborn Gate, wenn es einmal fertig ist, zwar wohl kaum beeinflussen. Vielleicht läutert es aber immerhin die Gedanken der Eschborner und Pendler von den üblichen skandalösen Assoziationen.

Jan Zimmermann



Das grüne Tal

FAY entwickelt im Stuttgarter Stadtbezirk Bad Cannstatt ein überaus „grünes“ Mischprojekt.



Drei schräge und üppig begrünte Gebäude bilden zusammen mit einem öffentlich zugänglichen Hof das Grüne Tal.

Nachhaltigkeit war in der Immobilienwirtschaft lange kaum mehr als ein nettes Extra für eine positivere Fremdwahrnehmung. Mittlerweile wird dem Thema jedoch endlich eine sehr viel höhere Priorität eingeräumt. Das wird auch höchste Zeit: Die sizilianischen Wetterverhältnisse in Sibirien diesen Sommer sind nur das jüngste der unüberhörbaren Warnsignale, die zeigen, dass kurzfristiges Denken langfristig zur Katastrophe führen wird. Das Mannheimer Familienunternehmen FAY Projects GmbH stellt sich schon seit längerem dieser Verantwortung und schafft aktuell mit Q20 – Das grüne Tal in Stuttgart obendrein ein Projekt, das Nachhaltigkeit eindeutig in das Zentrum rückt.

Ein Ensemble aus drei fünf- bis sechsgeschossigen Gebäuden, die „echt schräg“ und überhaupt nicht orthogonal nach oben hin immer breiter werden, formiert sich um einen gepflasterten Hof. Die rotbraunen Fassaden sind hier ebenso wie die Dächer üppig begrünt. Beim Flanieren über diesen öffentlich zugänglichen Platz dürfte schnell klarwerden, wo der Name herrührt. Ersonnen wurde er von caspar., dem Kölner Architekturbüro, das mit seinem Entwurf Ende Mai als Sieger aus einem Realisierungswettbewerb für das Baufeld Q20 im Stuttgarter Stadtbezirk Bad Cannstatt hervorging. Von insgesamt 14 lokalen, nationalen und internationalen Büros hatten sich am Ende sechs für den Wettbewerb qualifiziert.

Nachhaltigkeitspionier

„Grün“ ist nicht nur das „Tal“, das sich aus Gebäudedreieck und Hof ergibt. Hochisolierende Dreifachverglasungen mit Schallschutz nach außen, natürliche Lüftung und Regenwassernutzung durch Retentionskörper sind neben der Innenhof-Fassadenbegrünung durch Pflanztröge und Dachbegrünung weitere Maßnahmen, die den ökologischen Nachhaltigkeitsansatz des Projektes unterstreichen. „Die

Schaffung nachhaltiger Immobilienwerte ist für das Unternehmen als Immobilienprojektentwickler grundsätzlich ein Anliegen“, sagt Ralph Esser, Geschäftsführer von FAY. Schon ein Jahr nach der Gründung des DGNB 2007 hatte die Firma mit dem Bürohaus Europe Plaza in Stuttgart an einem Pilotprojekt zur Zertifizierung nach DGNB-Standard teilgenommen, das schließlich mit Platin ausgezeichnet wurde. Seither sind noch viele weitere Gebäude des über 60-jährigen Familienunternehmens durch die Organisation zertifiziert worden.

Ökonomische Nachhaltigkeit

Natürlich soll das Ensemble auf dem 8.430 Quadratmeter großen Grundstück im Wohn- und Gewerbegebiet NeckarPark nicht bloß Pflanzen beherbergen und Passanten erfreuen. Für die 27.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche ist eine – in diesem Fall ökonomisch nachhaltige – Mischnutzung in Form von Büro, Hotel, Einzelhandel, Fitness und Gastronomie vorgesehen. Die Architekten bezeichnen ihr Konzept als eine ebenso einfache wie funktionale Dorfstruktur, bestehend aus Gassen, Plätzen und Häusern. Den Nutzungsschwerpunkt bilden allerdings Büro und Hotel, wobei sich der Entwurf für flexible Büroeinheiten mit optimalem Tageslichtkomfort, integrativem Technikansatz sowie großzügigen Kreativ- und Ruhezeiten ausspricht.

Die schrägen Fassaden sind übrigens keine bloße förmliche Spielerei, sondern ermöglichen die Reflexion des Tales und eine optimale natürliche Belichtung der Innenräume. Die üppige Vegetation sorgt wiederum für ein gesundes Mikroklima. Nach seiner Fertigstellung 2024 wird also wenigstens hier die Welt (klimatisch) noch in Ordnung sein.

Jan Zimmermann

Unter einem Dach vereint

Die Kooperation von GeoMap und TeamProQ schafft ein innovatives Kompetenzpaket.

ADVERTORIAL



„Ein immenser Vorteil unserer Kooperation besteht darin, dass wir nun zwei Innovationsprodukte unter einem Dach vereinen. Dadurch rücken wir als Team enger zusammen. Das ermöglicht es uns, all unsere Kompetenzen zu vereinen, um unseren Kunden auch weiterhin professionelle Werkzeuge in die Hand geben zu können.“

Marco Hoffmann, Geschäftsführer
TeamProQ und GeoMap

Wenn Unternehmen sich zusammenschließen, stärkt das nicht nur ihre Wettbewerbsfähigkeit, Kunden profitieren auch von der Kompetenzbündelung. Das zeigen zwei innovative Unternehmen aus Leipzig und machen dabei deutlich, welche Vorteile durch ihre Unternehmenskooperation für Branchenexperten entstehen.

Kompetenzen vereinen

Viele Immobilienexperten, die schnell und einfach Verkaufswie Vermietungsdaten analysieren und Entwicklungstrends ohne langwierige Recherchen erkennen wollen, nutzen die Online-Datenbank von GeoMap. Hierbei stehen Branchenexperten für die Erschließung neuer Marktsegmente zahlreiche Informationen wie sozioökonomische Daten, Marktberichte und Karten sowie eine geprüfte Aufstellung aktiver Bauträger und Projektentwickler zur Verfügung. Dabei behalten Branchenvertreter den Überblick darüber, wo und mit welchen Projekten und Konditionen Wettbewerber am Markt tätig sind. Mit dem Online-Assistent Intern können eigene Objektdaten integriert und auf diese Weise eine unternehmensweite Wissensdatenbank aufgebaut werden. Die eigenen Daten werden strukturiert im Verhältnis zu Marktdaten analysiert und ausgewertet. Dabei haben nur die Nutzer allein Zugriff auf die von Ihnen ins System eingebrachten

Daten. Beginnt die Planung und der Vertrieb eines neuen Immobilienprojektes, ist die Arbeitsplattform TeamProQ ein umfangreiches und dennoch übersichtliches Werkzeug. Ob Projektplanung, Immobilienverkauf oder Vermietung von Objekten – auf den Arbeitsplattformen von TeamProQ arbeiten aktuell mehr als 40.000 Immobilienexperten und profitieren durch digitalisierte Vertriebsprozesse.

Das Beste für den Kunden

GeoMap und TeamProQ stellen somit zwei unverzichtbare Arbeitswerkzeuge für die strukturierte Realisierung von Immobilienprojekten dar. Um Kunden zusätzliche Vorteile eröffnen zu können, gehen GeoMap und TeamProQ zukünftig Hand in Hand und treten ab Beginn 2021 gemeinsam unter dem Namen RealEstatePilot auf.

Durch die Kooperation von GeoMap und TeamProQ erhalten Kunden auch weiterhin umfangreiche und dennoch übersichtliche und intuitiv bedienbare Online-Arbeitsplattformen, welche nahtlos im gesamten Lebenszyklus eines Immobilienprojektes einsetzbar sind – von der Marktanalyse bis hin zum Immobilienverkauf.

Besuchen Sie uns unter [TeamProQ.de](https://www.teamproq.de) und [GeoMap.immo](https://www.geomap.immo).



Die Spitze

evoreal entwickelt die Bramfelder Spitze und damit Officeflächen in einem schwächelnden Markt. Und das im A-Standort Hamburg.

Anlässlich der Grundsteinlegung im August dieses Jahres zeigte sich Finanzsenator Dr. Andreas Dressel zuversichtlich: „Hier an der Bramfelder Spitze entsteht ein markanter Gebäudekomplex mit hoher städtebaulicher Wirkung. Es freut uns, dass evoreal an diesem Standort 1.000 attraktive Arbeitsplätze schafft und einen wichtigen Beitrag zur positiven Entwicklung des Stadtteiles leistet.“ Da war die Pandemie schon da: Konnte die Hansestadt im letzten Jahr noch mit einem Rekord von 306.000 Quadratmetern Flächenumsatz im gleichen Zeitraum glänzen, ging das Ergebnis im ersten Halbjahr 2020 laut den von BNP Paribas Real Estate veröffentlichten Büromarktzahlen um mehr als 50 Prozent auf 152.000 Quadratmeter zurück. Die Unsicherheiten infolge der Krise sorgten für verhaltene Investitionen auf Unternehmensseite.

Dem grundsätzlich vorherrschenden und zukünftig wohl problematischen Angebotsmangel wird nichtsdestotrotz auch in Zeiten der Unsicherheit durch den Bau neuer Bürogebäude entgegengewirkt. Momentan befinden sich um die 444.000 Quadratmeter im Bau. Dazu gehört im Hamburger Stadtteil Bramfeld, welcher dem Bezirk Wandsbek angehört, eben jener Neubau des Projektentwicklers evoreal. Das Bürogebäude mit dem Projektnamen Bramfelder Spitze wird vom Generalunternehmer Aug Prien errichtet und soll innerhalb von zwei Jahren fertiggestellt werden.

Das Büroprojekt mit circa 20.000 Quadratmetern Gesamtnutzungsfläche fügt sich in das neu entstehende Quartier in Hamburg-Bramfeld ein. 2018 erwarb der

Projektentwickler hierfür drei Grundstücke, auf denen zukünftig neben Wohnraum, der zu einem Drittel gemäß des „Hamburger Bündnisses für Wohnen“ sozial gefördert sein wird, zu einem Großteil gewerbliche Nutzung angedacht ist. Direkt angrenzend an das Areal befindet sich nördlich ein ehemaliges Ausbildungsgelände von Vattenfall, welches zuletzt an die Quantum Immobilien AG veräußert wurde und unter dem Projektnamen Moosrosenquartier nahtlos an das von evoreal geplante Projekt anknüpfen soll.

Im Rahmen der Planungen für das neue Bürogebäude beteiligten sich insgesamt zehn Architekturbüros an einem städtebaulich-freiraumplanerischen Wettbewerb. Der Entwurf, welcher nun auf der dreieckigen Fläche umgesetzt wird, stammt von KPW Papay Warncke und Partner Architekten aus Hamburg.

Laut deren Plänen wird das Gebäude fünf Geschosse haben, die sich in Form einer Spitze Richtung Norden bis auf insgesamt sieben steigern. Durch die ausgeklügelte Formgebung erhalten die oberen Geschosse die Möglichkeit der Dachterrassengestaltung. Dem Trend folgend, wird bei der Fassadengestaltung nicht an verglasten Fensterbändern gespart. Heller Backstein rundet das Bild ab. Für die außergewöhnliche Gebäudespitze ist eine Art der Vollverglasung angedacht, mit der die Verbindung des oberen Gebäudeabschlusses mit dem Umfeld hergestellt werden soll. Eine Tiefgarage mit 140 Stellplätzen stellt einen weiteren Pluspunkt in der Hansestadt Hamburg dar.

Dass die Projektleitung und alle an der Planung Beteiligten den richtigen Nerv bei potentiellen Mietinteressenten getroffen haben, lässt sich anhand der ersten Mietvertragsunterzeichnung bereits im Jahr 2018, also lange vor Baustart, erahnen. Und dass sich der Standort des Bürogebäudes inmitten einer dynamisch aufstrebenden Umgebung wiederfinden wird, lockte schon frühzeitig das Interesse des zukunftsorientierten IT-Beratungsunternehmens Akquinet AG, dessen Mitarbeiter die angemieteten 12.000 Quadratmeter des Gebäudekomplexes beziehen werden. Projektleiter Konstantin Dern von evoreal rechnet mit der planmäßigen Fertigstellung im zweiten Halbjahr 2022.

Angelika Breuer

Land in Sicht



Quelle: Münich Future City West GmbH

Ein Pioniermodell der Stadtentwicklung ist es nicht unbedingt. Das Zeug zum Münchner Vorzeigeviertel hat Freiham Nord jedoch allemal – auch dank des geplanten Stadtteilzentrums.

München platzt aus allen Nähten. In keiner anderen deutschen Großstadt ist der Boden so viel wert wie in der bayerischen Metropole, nirgendwo die Immobilienpreise so astronomisch hoch. Um den Durst nach Flächen etwas zu stillen, entsteht im Westen der Stadt das mutmaßlich größte Siedlungsgebiet Europas: Freiham. Auf 190 Hektar sollen hier bis 2040 rund 25.000 Menschen leben und etwa 15.000 arbeiten. Der neue Stadtteil wird dabei weitestgehend von einer Mischbebauung geprägt sein, unterteilt sich aber dennoch in zwei Teile mit funktionalen Schwerpunkten, nämlich Wohnen im Norden und Gewerbe südlich der Bodenseestraße. Mit dem Stadtteilzentrum Freiham Nord wird nun das Herzstück des Viertels von der Rosa-Alscher Gruppe und der partnerschaftlich auftretenden ISARIA Wohnbau AG entwickelt. Der herausragende Entwurf hierfür stammt von Störmer Murphy and Partners (SMP) aus Hamburg.

Idee des „Weiterbauens“

Die Rosa-Alscher Gruppe nennt Freiham Nord ein europaweit beachtetes „Pioniermodell der Stadtentwicklung“. Warum, ist nicht so ganz klar. Vielleicht ist die schiere Größe das Pionierhafte, womöglich aber auch die Idee des „Weiterbauens“: Der Stadt München zufolge will man die alteingesessenen Bewohner des umliegenden Stadtbezirkes mit den künftigen Freihamern zusammenbringen. Hierzu wird Freiham Nord im Osten durch ein Grünband mit der Siedlungskante des von Wohnblöcken der 1960er und -70er Jahre geprägten Neuaubings verbunden. Das eher dörfliche Aubing grenzt im Norden an. Ein etwa 55 Hektar großer Landschaftspark mit

vielfältigen Erholungsangeboten erstreckt sich im Westen. Von hier aus führen grüne Finger mit Fuß- und Radwegen in die alten und neuen Wohngebiete.

Klingt alles schön und gut, aber nicht gerade revolutionär. Zum Pioniermodell wird Freiham Nord nach Ansicht der Rosa-Alscher Gruppe aber gar nicht hierdurch, sondern aufgrund dreier Merkmale: offenes Einkaufen, urbanes Quartier, hohe Aufenthaltsqualität. Nun erscheinen diese Punkte weder für sich noch im Bündel als etwas noch nie Dagewesenes. Vielleicht spiegelt sich in der Überhöhung zum Pioniermodell ganz einfach die Euphorie des Entwicklers über den neuen Stadtteil und das eigene Projekt wider. Tatsächlich hat Freiham Nord insgesamt das Zeug dazu, ein Vorzeigeviertel Münchens zu werden. Insbesondere das Stadtteilzentrum am Mahatma-Gandhi-Platz dürfte hierzu einen wichtigen Beitrag leisten.

Repräsentatives Tor für Vorzeigeviertel

Der Entwurf der Hamburger Stararchitekten erhebt das Zentrum zum repräsentativen Tor des Viertels mit einer „lebendigen, bunt gemischten Nachbarschaft, in der vielseitige Angebote für Wohnen und Arbeiten, Freizeit, Bildung und Kultur verknüpft werden“. Eine eigene Architektursprache in Form einer offenen, skulpturalen Arkadenarchitektur mit einheitlicher Materialität aus Naturstein, farbigem Sichtbeton, Holzelementen, Putz- und Glasflächen prägt die Identität der geplanten Bebauung. „Der Entwurf von SMP spiegelt die Einzigartigkeit des Objektes wider und bringt die Idee des offenen Einkaufens mit seinen Arkaden perfekt in Szene“, erzählt Alexander Rosa-Alscher. „Zudem fanden wir, dass er etwas ‚Neues‘ darstellt, was man in München so noch nie gesehen hat.“

Das Projekt mit einer Bruttogeschosfläche von 86.000 Quadratmetern wird auf vier Baufeldern verwirklicht, die sich die Rosa-Alscher Gruppe und die ISARIA Wohnbau AG teilen. Der Bauantrag wurde Anfang Juni eingereicht. Nun erwartet man bis zum Frühjahr 2021 eine positive Rückmeldung. Ist die Verwaltung ähnlich begeistert wie die Entwickler, dürfte das wohl kein Problem sein.

Jan Zimmermann



Konny Island

Am Berliner Adenauerplatz plant die WIWELA BAU Projekt GmbH einen neuen Gebäudekomplex mit Büros, Wohnungen und Mobility Hub.

Seit über zehn Jahren fristet das Grundstück an der Wilmsdorfer Straße 82-83 ein trauriges Dasein. Denn die meisten Gewerbeflächen in dem zwei- bis sieben-geschossigen Bau direkt am Adenauerplatz in Blickweite des Kurfürstendamms stehen leer. Auch die Wohnungen des Gebäudekomplexes sind unbewohnbar, schließlich wurden hier bauzeittypisch gesundheitsgefährdende Baustoffe verwendet und unlösbare Probleme mit dem Brand-, Schall- und Wärmeschutz hinterlassen. Während der Leerstand des prominenten Grundstückes bei den Nachbarn zunehmend für Unmut sorgt, kommt nun Bewegung in die zähen Abstimmungen zwischen Bezirk, Land und Bauherr.

Projektentwickler ist in diesem Fall die WIWELA BAU Projekt GmbH, die seit Jahren einen Neubau auf

dem Grundstück in prominentester City West-Lage plant. Nach langwierigen Abstimmungen, die zuletzt den Bau eines Hotelkomplexes vorsahen, wagt der in Berlin ansässige Projektentwickler nun einen erneuten Anlauf – diesmal in Richtung Büro- und Geschäftshaus mit Wohnungsanteil an der ruhigeren Wilmsdorfer Straße. Besonders wichtig ist dem Unternehmen dabei ein sozialer und ökologischer Mehrwert: „Der Entwurf sieht begrünte Dächer, Solarpaneele an den Fenstern oder den Fassaden und eine öffentlich nutzbare Zwischenebene vor. Zudem wollen wir wieder genau so viel Wohnraum schaffen wie zuvor und davon sogar freiwillig ein Drittel als bezahlbar anbieten. Im Untergeschoss nehmen wir zudem die verkehrsgünstige Lage auf und schaffen neben elektrifizierten Parkplätzen auch



Radabstellplätze und ein Mobility Hub, in dem Waren von Lkws auf Lastenräder umverteilt werden können“, erläutert WIWELA-Prokurist Ulrich Regener. Zudem soll das Gebäude eine LEED Gold-Zertifizierung erhalten. Der aktuelle Entwurf des planenden Architekten Eicke Becker ist allerdings noch nicht bei allen Fraktionen auf Gegenliebe gestoßen, sodass nun der Bezirk einvernehmlich mit dem Bauherren in einem gutachterlichen Verfahren die beste gestalterische Lösung finden will.

Neben Wohnungen sollen in dem wenige Meter vom Kurfürstendamm entfernten Neubauprojekt Konny Island hauptsächlich Büros einziehen, die über einen offenen Eingangsbereich im Erdgeschoss erschlossen werden. Kleine Läden und Cafés in diesem Bereich stärken zusätzlich den

öffentlichen Charakter des Gebäudekomplexes. „Ob nun eine öffentlich begehbbare Zwischenebene erwünscht wird oder doch die Steigerung der Aufenthaltsqualität auf dem Adenauerplatz im Fokus steht, wird das städtebauliche Verfahren zeigen“, sagt dazu Ulrich Regener. Schließlich betrachtet das Verfahren nicht nur sein Baugrundstück, sondern auch den Adenauerplatz und die Sichtbeziehungen sowie Interaktionen an diesem Standort. „Uns ist es besonders wichtig, ein langlebiges Gebäude mit verschiedenen Nutzungsarten zu errichten. Deshalb haben wir bereits in der Planungsphase den Nachhaltigkeitsgedanken berücksichtigt“, erläutert Ulrich Regener. Im vierten Quartal soll die Umwandlung beginnen.

Ariane Stahn, David Eckel



Quelle: Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.

Netzwerk ausbauen

Eigentlich sollte es ein großes Fest werden: 20 Jahre Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft. Die Veranstaltung wurde wegen der Corona-Pandemie auf kommendes Jahr verschoben, die Arbeit für das Netzwerk geht aber weiter. IMMOBILIEN AKTUELL sprach mit Katrin Williams, Vorstandsvorsitzende des Vereins und Vertriebsleiterin Ost bei der DOK Systeme GmbH.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Wie geht Netzwerken aus Ihrer Sicht in Zeiten von Social Distancing?

Katrin Williams (KW): Mit dem Beginn der Corona-Pandemie stand unser Netzwerk vor einer der größten Herausforderungen seiner Vereinsgeschichte. Mit jährlich etwa 180 stattfindenden Fachveranstaltungen, mussten wir komplett umdenken. Die unterschiedlichen Bestimmungen in den einzelnen Bundesländern haben unsere Arbeit ebenfalls erschwert. Wir konnten bisher zahlreiche Fach- und Netzwerkveranstaltungen als Onlineformate durchführen.

Unsere Mitglieder treffen sich in den Regionen virtuell und unser regelmäßiger bundesweiter Austausch mit den Regionalleiterinnen erfolgt monatlich online. Fazit: Wir nutzen verstärkt webbasierte soziale Netzwerke und digitale Kommunikationsplattformen.

IA: Welche Hauptthemen bearbeitet der Verein?

KW: Zur Kernarbeit gehören die Durchführung unseres Bundeskongresses, die Erarbeitung unserer Formate anlässlich der MIPIM und der EXPO REAL. Mit diesen Veranstaltungen

möchten wir die fachliche Expertise unserer Mitglieder in den Vordergrund stellen. Seit 2013 verleihen wir jährlich den Ingeborg-Warschke-Nachwuchsförderpreis. Es werden drei Preise für je eine hervorragende Master-, Bachelor- und Doktorarbeit an Absolventinnen immobilienwirtschaftlicher Studiengänge deutscher Hochschulen vergeben, unter anderem in Fächern wie Architektur, Bauingenieurwesen, Facility Management oder an Arbeiten mit immobilienwirtschaftlich relevanten Themen aus den Bereichen BWL, Jura oder Finance. Zur Förderung des Frauen-Führungsnachwuchses kooperieren wir mit der EBZ Business School. Aktuell profitieren 17 neue Mentoring-Paare von diesem Pilotprojekt. Es geht um eine öffentlichkeitswirksame Interessenvertretung und darum, dass die Forderungen nach mehr Gleichberechtigung durch ein Netzwerk gestärkt werden. Dazu gehört die Transparenz, wie Arbeitgeber Frauen fördern.

IA: In den meisten Veröffentlichungen des Vereins geht es um eine Quote innerhalb des Führungsteams. Ist das nicht ein wenig zu kurz gedacht?

KW: Grundsätzlich wünschen wir uns in der Immobilienbranche mehr Frauen auf allen Stufen der Karriereleiter. Um das zu ermöglichen, spielt eine Vielzahl von Faktoren eine Rolle. Dazu sind zukünftig eine Überarbeitung arbeitsrechtlicher Bestimmungen und das Angebot verschiedener Arbeitszeitmodelle nötig, die es ermöglichen, Privatleben und Berufsleben immer besser miteinander zu verbinden. Durch Covid-19 und den wochenlangen Lockdown war oft Homeoffice angesagt, und es hat funktioniert. Das ist ein erster Schritt weg von der Präsenzkultur. Es fehlen aber immer noch ausreichende und bezahlbare Kinderbetreuungsmöglichkeiten und Ganztagschulen, hier müssen Kommunen und Gemeinden noch besser optimieren. Zusätzlich ist es notwendig die Vorurteile und überholten Rollenbilder der Entscheider und Personalverantwortlichen abzubauen. Die Schaffung neuer Arbeits- und Organisationsmodelle und der Wandel der Führungskultur in Unternehmen werden sich positiv auf die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten von Frauen auswirken. Die Akzeptanz von Homeoffice-Lösungen ist eine große Chance für die Frauen in der Immobilienbranche.

IA: Stimmt es aus Ihrer Sicht, dass Frauen weniger ernst genommen werden als Männer?

KW: Die subjektive Wahrnehmung betrifft meiner Meinung nach die Persönlichkeit und das Auftreten eines Individuums und nicht in erster Linie das Geschlecht eines Menschen. Doch im Vergleich zu Männern wird von Frauen eine höhere Sozial- und Fachkompetenz erwartet, um erfolgreich im Job zu sein.

IA: Der Verein möchte Druck machen auf Unternehmen, die eine Null-Quote haben. Wie soll das aussehen?

KW: In Zeiten des Fachkräftemangels haben Frauen heute die Wahl bei welchem Unternehmen sie sich bewerben. Außerdem sind immer mehr Mitglieder unseres Vereins in Entscheidungs- und Führungspositionen tätig, und sie schauen genau hin, mit welchem Unternehmen sie am Markt Geschäfte machen.

IA: Welche Ziele verfolgt der Verein für 2021?

KW: Wir werden unseren 2019 geschaffenen Referentinnen-Pool zu den unterschiedlichsten Fachthemen ausbauen, um die Teilnahme unserer Expertinnen an Podiumsdiskussionen zu vervielfachen und die Medienpräsenz zu steigern. Darüber hinaus werden wir unsere Präsenz in den Social-Media-Kanälen weiter steigern. Wir wollen noch mehr Frauen in Führungs- und Entscheidungspositionen bringen. Wir pflegen seit Jahren den Austausch mit nationalen und internationalen Netzwerken in der Immobilienbranche, was wir auch weiter ausbauen wollen. Wir planen weitere Kooperationen, um so unser bestehendes Expertinnennetzwerk auszubauen.

> Wie viele Mitglieder hat der Verein?

Die Zahl der Mitglieder ist kontinuierlich gestiegen, viele kommen auf Empfehlung von anderen Mitgliedern. 1.057 Frauen aus der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft gehören zu unserem Netzwerk. Mehr als 70 Prozent unserer Mitglieder sind Akademikerinnen.

> Wie viele Regionalgruppen zählen zum Verein?

Der Verein Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. – gegründet im Jahr 2000 in Frankfurt am Main – ist an 13 zentralen Standorten in Deutschland präsent. Zusätzlich haben sich drei Fachgruppen in den Bereichen Innovation, Mediation und Bewertung gegründet.

> Wie viele Regionalgruppen soll es noch geben?

Unser Netzwerk ist seit der Gründung organisch gewachsen, und wir sind bundesweit mit den 13 Regionalgruppen sehr gut aufgestellt. Grundsätzlich freuen wir uns über jede engagierte Frau aus der Immobilienbranche, die unser Netzwerk aktiv unterstützen möchte.

> Gibt es für 2021 bereits anstehende Gründungen?

Die letzte Regionalgruppe wurde 2019 in der Region Hannover-Braunschweig gegründet. Interessierte Frauen können sich gern jederzeit an uns wenden.

> Wie viele Veranstaltungen macht der Verein?

Unsere 13 Regionalgruppen organisieren bundesweit rund 180 Fachveranstaltungen im Jahr. Damit bilden wir die regionalen Besonderheiten der Immobilienbranche ab.

Interview: Ivette Wagner



Brücke zum Stadtglück

Deutschlandweit ist die Rudolf und Robert Houdek GmbH für ihre leckeren Kabanossi berühmt. Unter den Einwohnern der Stadt Starnberg hat das geplante Houdek-Quartier moosaik großes Potenzial, den Würstchen den Rang abzulaufen.

Starnberg gilt als exklusivster Vorort Münchens. So will es das Image. Doch passiert man aus München kommend den Ortseingang, bröckelt es gewaltig. Grund ist ein hier situiertes, schlecht gealtes und wenig einladend wirkendes Durcheinander aus Gewerbeimmobilien. Geht es nach Robert und Rudolf Houdek, soll sich das sehr bald ändern.

Ein Stück Familiengeschichte

Seit drei Generationen lebt die Unternehmerfamilie Houdek bereits in Starnberg. 1949 erreichte Firmengründer Rudolf Houdek als Flüchtling. Aus dem Nichts baute er ab 1962 im Starnberger Moos einen Wurstwarenbetrieb auf, der heute zu den deutschen Top 20 seiner Branche zählt. Inzwischen wird längst im oberfränkischen Arzberg und nicht mehr

auf dem Gelände der Moosstraße 8 produziert. Ebenjenes Grundstück sollte an internationale Investoren veräußert werden – die Kaufverträge lagen zur Unterschrift bereit. Doch da stieg Rudolf Houdek, Enkel des Firmengründers, mit seinem Cousin Robert Houdek in den Bieterprozess ein und setzte sich durch. Für beide Starnberger ist das Areal ein Stück Familiengeschichte und sie wollten sichergehen, dass das Areal zu Starnberg passend sinnvoll entwickelt wird.

Brückenschlag zwischen Moos und See

So kam die Idee für moosaik – das verbindende Quartier auf. Hier sollen die bestehenden Gewerbebetriebe neu strukturiert und in ein zu erarbeitendes Flächenkonzept integriert werden. Neue Flächen für Gewerbe, Hotellerie, Handwerk,



1

2

4

Quelle: moosaik/Kehrbaum Architekten

Quelle: Christine Dempf

- 1 Eine Brücke soll das Quartier mit dem Sarnberger See verbinden.
- 2 moosaik wird Gewerbe, Hotellerie und Wohnen vereinen.
- 3 Nachhaltige Baustoffe werden die Optik des Quartiers prägen.
- 4 Robert und Rudolf Houdek planen Großes für Sarnberg.

öffentliche Einrichtungen und Wohnungen stehen auf dem Plan. Neben einem bereits vorhandenen Vier-Sterne-Superior-Hotel, der bestehenden Nahversorgung und einem S-Bahn-Anschluss wird weitere wichtige Infrastruktur geschaffen. Eine besondere Rolle in der Konzeption von moosaik spielt die Lage am Sarnberger See. Hierin ist dann auch der Beititel „das verbindende Quartier“ begründet: Eine Brücke für Fußgänger und Radler soll die viel befahrene Münchner Straße überspannen und eine direkte Verbindung zwischen dem neuen Quartier und dem Wasser schaffen.

Um ihre Vision Wirklichkeit werden lassen zu können, sicherten sich die Houdeks die Mitwirkung der direkten Moosstraße-Nachbarn und holten sich erfahrene Partner ins Boot. Darunter die regional stark verwurzelten Projektentwickler der Scherbaum Unternehmensgruppe und der Bernd Schwarz Projektentwicklung. Das federführende Architekturbüro kommt ebenfalls aus der Region: die in München beheimateten Kehrbaum Architekten.

Die entwarfen ein klares Konzept mit einer sternförmigen Anordnung von Wegen und Plätzen, das obendrein auf Nachhaltigkeit ausgerichtet ist. Energiesparende Baukonzepte, Energieeffizienz, naturbelassene, ökologisch vertretbare Baumaterialien, langlebige Innenausstattungen

sowie ein hochwertiges Freiraumkonzept sind wichtige Bausteine. 2020 / 21 sollen der städtebauliche Entwurf und ein Bebauungsplan stehen, 2022 / 23 die Bauarbeiten beginnen und 2025 die ersten Bauten ihrer Bestimmung übergeben werden. Als finaler Fertigstellungstermin ist 2028 anvisiert.

Vom Einrennen offener Türen

Mit ihrem Konzept wussten die Houdeks vollumfänglich zu begeistern. Am 23. Januar 2020 begrüßte der Sarnberger Bauausschuss einstimmig die städtebauliche Initiative der Unternehmerfamilie. Im Juni 2020 einigten sich die Eigentümer des Grundstückes und die Verwaltung auf ein Expertengremium, das den trotz Corona unbeeindruckt fortlaufenden Planungsprozess begleitet. Ende Juli 2020 wurde moosaik im vorgezogenen Scoping-Termin auf den Prüfstand gestellt und aus Sicht der Träger öffentlicher Belange hinsichtlich seiner Umweltverträglichkeit für gut befunden. Zudem gab es Impulse, die in der weiteren Planung berücksichtigt werden. Kurzum: Der Weg für einen exklusiven Ortseingang scheint geebnet.

Pierre Pawlik

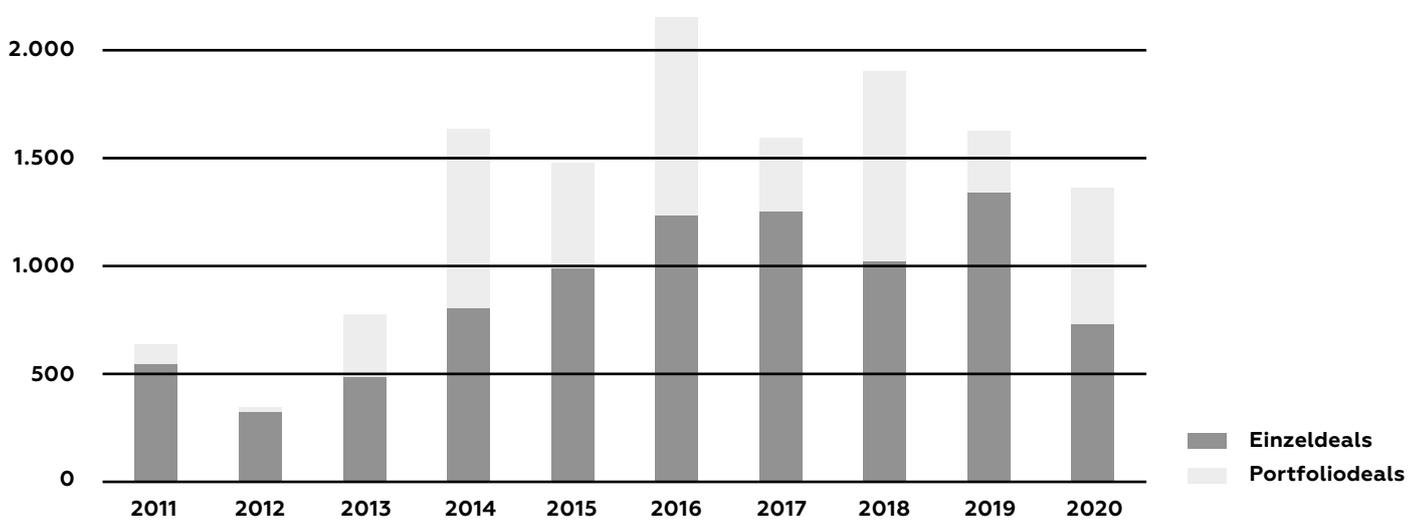


Quelle: Shutterstock

Hotel, oder nicht?

Die Hotellerie taumelt nach Corona gewaltig und wird sich in den nächsten Jahren ein gutes Stück neu erfinden. Die Parameter Lage, Liquidität und Zielgruppen-Flexibilität entwickeln sich dabei schon jetzt zur Raus-aus-der-Krise-Formel.

Hotel-Investments in Deutschland 1. Halbjahr 2020 in Millionen Euro



Quelle: BNP Paribas Real Estate GmbH, 30. Juni 2020

So mancher Banker, Investor und Entwickler unkte im April und Mai 2020: „Hotel ist tot.“ „Und sehr viel hat sich daran noch nicht geändert“, so die Einschätzung von Uwe Niemann, Leiter Markt Hotelfinanzierungen / Syndizierungen bei der Deutschen Hypo, im Juli. „Es ist momentan sehr ruhig in der Hotellerie. Alle versuchen, ihre Liquidität zu sichern – trotzdem werden in den nächsten Monaten einige Hotels absterben, weil der Aufschwung nicht schnell genug kommt.“ Und er ergänzt: „Wie in der Lehman-Krise geht keiner an das Produkt Hotel, weil noch immer nicht absehbar ist, wann sich die Lage normalisiert.“

Während des Corona-Shutdowns hatte die Hotellerie in Deutschland und weltweit durch behördliche Reise- und Nutzungsbeschränkungen sowie massive Reise- und Veranstaltungsstopps der Unternehmen ihre Umsatzbasis verloren. Keine internationalen Gäste mehr, keine touristischen Reisen und Tagungsgäste, kaum noch Business Traveller in den Hotels. Die Auslastungen brachen beim bisherigen Asset-Aufsteiger beispiellos ein, während die Kostenbelastungen nur bedingt reduziert werden konnten. Vor allem jene, die weiterlaufende Pacht- und Bankverpflichtungen hatten, gerieten vielerorts an den Rand ihrer Liquidität. Der Ruf nach einer gesetzlich fixierten Risikoverteilung ist seitdem in

der Branche laut geworden, hybride, ergebnis-abhängige Pachtverträge werden künftig wohl üblicher werden. Zugleich sollen Überbrückungshilfen länger und besser greifen, auch weil bei Hotelketten irrtümlich nicht jedes einzelne Hotel finanziell unterstützt wird, sondern nur einmalig die Zentralen, beklagen Hotelexperten.

Markt steht Kopf

Laut Umfrage der Branchenzeitung AHGZ verzeichneten die Hotelunternehmen in den ersten sechs Monaten des Jahres 2020 Erlösrückgänge um bis zu 69 Prozent im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019. Die Belegungszahlen zeigen, warum: Noch im Mai 2020 zählte der Branchenanalyst STR eine durchschnittliche Belegung in Deutschland von nur elf Prozent, im Juni waren es 32 Prozent, und mehr als 40 bis 50 Prozent dürften es in diesem Jahr nicht mehr werden. Immerhin schwankten die Durchschnittsraten (ADR) im Juni mit 94 Euro (minus neun Prozent) nicht so sehr wie von vielen befürchtet. Aber bei einem RevPAR (Erlös pro verfügbarer Zimmerkapazität) von 31 Euro (minus 57 Prozent) bleibt derzeit ohnehin kaum etwas bei den Unternehmen hängen. Vor allem die Stadthotellerie ist durch das zögerlich zurückkehrende Business- und MICE-Geschäft belastet, sodass Rostock,

Freiburg und Aachen und nicht die A-Städte im Juni 2020 an der Auslastungsspitze standen. Die Hotelwelt steht momentan Kopf – und der bisherige, leichte Aufschwung bleibt fragil. Auch Erfolgsgaranten wie Motel One mussten im zweiten Quartal 2020 erstmals in der Unternehmensgeschichte einen Verlust hinnehmen. Allein in Märkten wie München fehlen mit dem abgesagten Oktoberfest und der fast nur hybrid stattfindenden EXPO REAL 2020, laut Fairmas und STR, weitere circa 45.000 Hotelgäste.

Ebenso hat der Hotelinvestmentmarkt in Folge im zweiten Quartal quasi nicht stattgefunden und ist im ersten halben Jahr mit bis zu 1,4 Milliarden Euro Investmentvolumen eingebrochen. JLL hat im zweiten Quartal lediglich acht Transaktionen ermittelt, BNP Paribas Real Estate spricht vom „schlechtesten Quartalsergebnis seit dem zweiten Quartal 2013“. Colliers International beziffert für das erste Halbjahr ein Ergebnis-Minus von 21 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Den größten Einzeldeal stellte im zweiten Quartal noch der Verkauf des Nhow Berlin dar. Zugleich bereiten aber auch einzelne Entwickler bereits die Umwandlungen von Hotels vor. HCRE HealthCare Real Estate zum Beispiel hatte im April das Hotel und Grundstück Doverener Mühle in Hückelhoven im Kreis Heinsberg gekauft und lässt daraus nach Schließung und Abriss ab

Umsatzeinbußen im 1. Halbjahr 2020*

Rang		Erwartetes Umsatzminus im 1. Halbjahr 2020 in %
1.	RIMC International Hotels & Resorts GmbH	-68,7
2.	H-Hotels AG	-58,0
3.	A & O Holding GmbH & Co. KG	-58,0
4.	Welcome Hotels - GHG Beteiligungs GmbH	-57,0
5.	Van der Valk Hotels	-55,0
6.	Vienna House Hotelmanagement GmbH	-50,5

Heftige Verluste: Die Umsatzeinbußen der Hotelgesellschaften sind gewaltig.

Quelle: AHGZ Umsatzeinbußen

2021 einen Wohnpark mit 60 Seniorenwohneinheiten, ambulanten Wohngruppen sowie einer Tagespflege entstehen, hinzu kommen Micro-Apartments und eventuell ein Hotel garni.

Neue Geschäftsmodelle

Ansonsten ist vor allem Abwarten derzeit das Mantra, sowohl bei Betreibern als auch Investoren. „Wir betreuen aktuell nur Sanierungsprojekte, reden kaum über Finanzierungen und lehnen viele Kreditanfragen ab“, bestätigt Uwe Niemann und sieht bereits seit April, wie erste „Leichenfledderer“ unterwegs sind und nach guten Deals spähen. „Die Konsolidierung wird besonders in den Städten die Hotels in schlechteren Lagen und veraltetem Zustand treffen. Auch einzelne kleine Franchise-Ketten könnten den Besitzer wechseln“, sagt er. Und mit Blick auf die jeweils unterschriebenen Pipelines, die viele Hotelbetreiber weiter verfolgen und realisieren wollen, werde sich zeigen, zu welchem Preis die Projekte verkauft werden können.

Dennoch: Viele glauben fest an eine Rückkehr des Tourismus und Tagungsgeschäftes und sehen dabei in 2021 ein Übergangsjahr und ab 2022 bis 2024 eine Rückkehr zum Vor-Covid-19-Niveau. Mit am schnellsten werden sich Budget- und Ferienhotels erholen. „Aber auch das Serviced Apartment-Segment, das sich durch sein abgeschlossenes Second-Home-Konzept als krisenresistenter als andere Beherbergungsbereiche gezeigt hat“, ist Anett Gregorius, Inhaberin des Consultingunternehmens Apartmentservice, überzeugt. Entwickler und Betreiber wie die GBI haben als Corona-Ergebnis bereits die neue Serviced Apartment-Marke Smartments Eco gelauncht – als „digitales, schlankes und absolut kosteneffizientes Produkt“, wie es heißt. Grundsätzlich will die GBI künftig vermehrt in Quartiersentwicklungen investieren, um alle selbst bespielten Bereiche wie Wohnen, Studentenapartments, Hotel und Serviced Apartments, Seniorenwohnen sowie Office krisenfest zu verbinden.

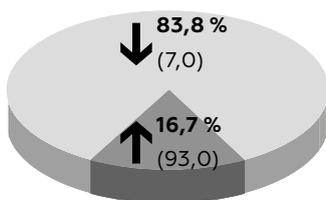
Im Mix denken und vor allem flexibel sein, „Liquidität und Diversität“ – darin sieht den aktuell richtigen Kurs auch Max Schlereth, Eigentümer der



Quelle: Motel One München

1

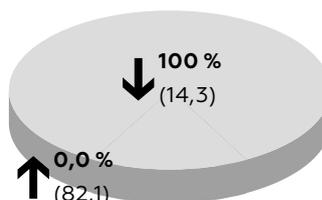
Umsatzerwartung 2020*



* 18 Nennungen

(Vorjahreswerte: 29 Nennungen)

Tatsächliche Umsätze**



** 23 Nennungen

(Vorjahreswerte: 28 Nennungen)

Quelle: AHGZ Umsatzerwartungen



2

Quelle: Living Hotels



3

- 1 Motel One München-Messe
- 2 Living Hotel Olympiapark in München
- 3 Max Schlereth

Münchner Living Hotels, die zur Unternehmensgruppe Derag mit Wohn- und Gewerbeimmobilien im Portfolio gehört. „Hotels, die beispielsweise ausschließlich auf das Geschäftssegment gesetzt haben, müssen eine Lösung dafür finden, dass sich die Grundnachfrage reduziert und sich dem Verdrängungswettbewerb stellen“, sagt er und sieht künftig vor allem in der Lage eine neue Schlüsselrolle: „Wer sein Hotel in einer objektiv guten Lage hat, kann auf verschiedenen Märkten agieren – mit

einem größeren Diversitätspotential. Die Hotels kommen gleichermaßen in Frage für die Segmente Tourismus, Privatreise, Geschäftsreise, Tagung und im Feld der Serviced Apartments auch für den Wohnungsmarkt. So agieren wir derzeit. Dank der Lagen unserer Häuser, unserer voll ausgestatteten Küchen und den vielen Balkonmöglichkeiten mit abgespecktem Service können wir auch auf dem Wohnungsmarkt tätig sein.“ In diesem Sinne werden die Hotelzimmer und Apartments gerade auch mit Monatspreisen für Studierende angeboten.

„Interessante Gelegenheiten“

Ob neue Zielgruppen oder Angebote – zahlreiche Betreiber sind in den letzten Monaten auf neue Weise kreativ geworden. Die Kapitalanleger haben

entsprechend die Asset-Klasse Hotel bisher nicht abgeschrieben. Laut der Juni-Umfrage Investor Beat von Cushman & Wakefield ziehen 90 Prozent der befragten Hotels als Anlageklasse weiter in Betracht. Die Mehrheit davon beschränkt sich hier jedoch im Moment auf Core-Objekte oder Deals mit entsprechenden Preisabschlägen. Betreiber, Garantien und Rent-Cover gewinnen bei Investitionen an Gewicht, gefolgt von der Mikrolage und der Bauqualität, auch mit Blick auf Nachhaltigkeitsaspekte. Max Schlereth ist entsprechend überzeugt: „Wir steuern momentan sicher auf weniger rosige Zeiten zu als in den letzten zehn Jahren. Aber zu sagen, dass die Hotellerie als Asset-Klasse tot ist, ist völlig übertrieben und sinnbefreit. Der Markt wird jetzt erstmals weiterhin stark schwanken, aber das bedeutet auch, dass sich ganz klar interessante Gelegenheiten ergeben werden.“

Sylvie Konzack



Quelle: BelForm

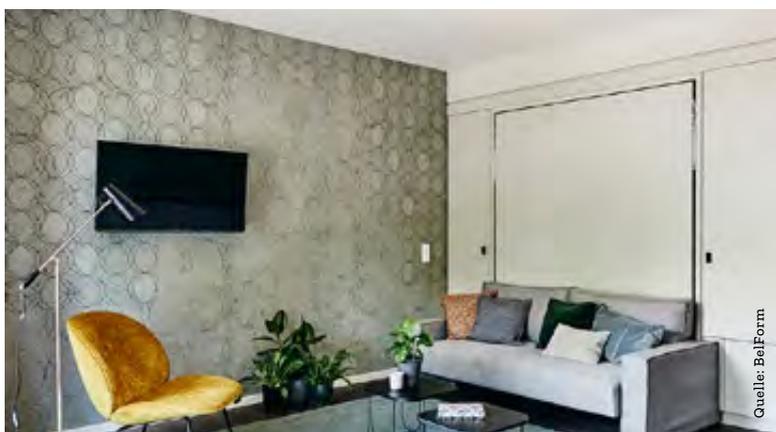
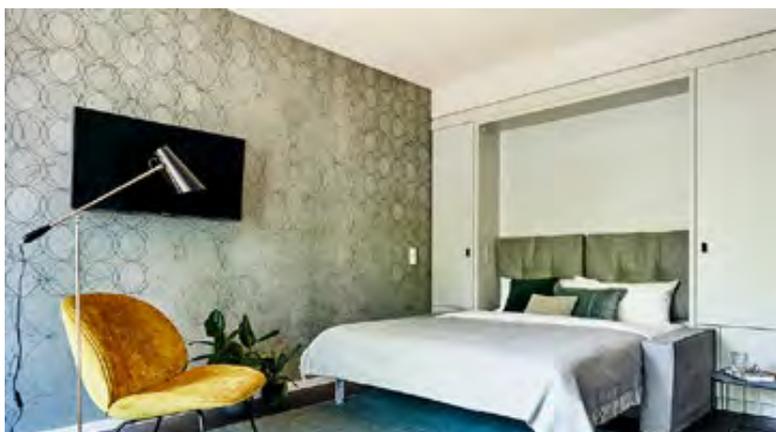


Eine große Nische

Micro-Living ist ein Wohnkonzept der Zukunft. Aber ist es auch DAS Konzept?

Es sind vor allem die Young Professionals, Fachkräfte, Berater, Wochenendpendler, Singles und Studenten, die Wohnungen mit geringen Flächen suchen. Wohnen am Gleispark in Berlin mit komplett „smarten“ Apartments, realisiert von BAUWENS, sind ein Beispiel dafür. Oder das stylische Behomie in Düsseldorf, welches ein Joint Venture mit Competo Capital Partners eingegangen ist. Beide Projekte wurden von BelForm begleitet, das Design und die Ausstattungen sind einzigartig, der Service komplett digital – unter anderem mit Wäscheservice, Paketbox, Smart Locks, Smart Home, digitaler Mietverwaltung, Quartiers-App, Hausmeisterservice, E-Bike-Verleih. Sie zeigen sich hochwertig, Schrank- und Podestbetten sowie Klappküchen machen selbst die kleinste Nische für die Bewohner nutzbar.

„Düsseldorf und Hamburg sind hervorragende Standorte für Micro-Living-Investments, da für beide Städte auch langfristig eine hohe Nachfrage bei diversen Nutzergruppen nach funktionalen, möblierten Apartments prognostiziert wird“, sagt Henrik von Bothmer, Senior Investment Manager Micro-Living bei Union Investment. Das Unternehmen erwarb für den Spezialfonds Urban Living Nr. 1 im Juni zwei projektierte Micro-Living-Immobilien mit 250 Apartments in diesen beiden Städten. Und ergänzt: „Auch wenn die



Quelle: BelForm

langfristigen Auswirkungen der Viruswelle derzeit noch nicht absehbar sind: Grundsätzlich bleibt die Lücke zwischen Wohnraumangebot und -nachfrage insbesondere bei kleineren Wohnungen in Großstädten bestehen. Der Trend hin zu Micro-Living ist langfristig intakt, auch wenn die Nutzungsart, wie die meisten anderen auch, nicht immun gegen die Corona-Krise ist.“

Doch es lohnt eine differenzierte Betrachtung. Wöchentlich gibt es neue Zahlen, je nach Betrachtungsweise changieren die Zukunftsaussichten von Weltuntergang bis zu „wird schon“. Betreiber von Studentenwohnheimen gehören zu denen, die optimistisch in die Zukunft blicken können. Trotz Ausfall von Präsenzveranstaltungen. Zumindest geht der Bundesverband Micro-Living e.V. (BML) davon aus. Der aktuelle Nachfrageüberhang, auch von Studenten aus dem Inland, könne den vermuteten Rückgang durch die Pandemie auffangen. Pessimistischer zeigen sich da bulwiengesa und Union Investment, die eine gemeinsame Studie vorgelegt haben. Keiner wisse derzeit sicher, wie viele Studierende im Herbst noch Ja zu ihrer Studentenwohnung sagen werden. Klamme Geldbörsen, fehlende Jobperspektiven und ein vermehrtes digitales Studieren könnten das Geschäft mittelfristig eintrüben.

Die Untersuchung zeigt aber auch, dass Micro-Living nicht – wie oft angenommen – ein reines Studentenprodukt ist. Zwar bilden sie mit 54 Prozent aller Mieter eine wichtige Zielgruppe, wenngleich aber eben nicht die einzige. In einem Interview formuliert Sven Henkes, CEO der ZIEGERT – Bank- und Immobilienconsulting GmbH, sehr klar: „Der Trend zu Micro-Apartments wird sich in Großstädten langfristig

nicht abschwächen.“ Denn der Wohnraummangel bleibe auch während und nach der Corona-Krise bestehen. Im ersten Marktreport des BML, der auf Daten von Oktober 2019 bis März 2020 basiert und damit eine Benchmark für die Nach-Corona-Zeit darstellt, steht es schwarz auf weiß: durchschnittliche Auslastungsquote von etwa 93 Prozent. Die monatlichen All-In-Mieten für Apartments lagen im Januar 2020 im Mittel bei 542 Euro, in den A-Städten wurden sogar fast 600 Euro erzielt.

Davon sind viele Betreiber nun weit entfernt. „Die Lage im gewerblichen Wohnen ist dramatisch“, beschreibt beispielsweise Amos Engelhardt, Geschäftsführer von iLive, in der Immobilien Zeitung die Situation. „Möblierte Appartements mit mehr

oder weniger Services haben einen klaren Vorteil gegenüber anderen gewerblichen Wohnformen“, ist Benjamin Oeckl, Geschäftsführer von BelForm, trotzdem sicher. Micro-Living für alle Zielgruppen, auch abseits der Studenten, sei aus der Wohn- und Übernachtungswelt nicht mehr wegzu-denken. Zudem zeige die Krise, welche Konzepte am besten die Anforderungen der Bewohner treffen. (siehe Interview)

„Micro-Living unterliegt ähnlichen Dynamiken wie das traditionelle Wohnsegment, ist aber deutlich vielseitiger, da es die verschiedensten Lebensphasen unserer Gesellschaft abdeckt“, sagt Michael Qamar, Executive Director bei der Corestate Capital Group. Das Spektrum reicht von den schon erwähnten Studentenwohnheimen, über Co-Living-Wohnformen für junge Berufstätige, welche für sechs bis 24 Monate eine temporäre Wohnung mit sozialen Anknüpfungspunkten suchen, bis hin zu Serviced Apartments für langfristig orientierte Geschäftsleute sowie Senior Living-Einheiten, die ein maximal unabhängiges Leben bis ins hohe Alter ermöglichen. Ein Punkt spricht ebenfalls für das Segment: Neubauvorhaben wurden bisher mit derselben Intensität vorangetrieben, auch wenn einige Investoren genauer prüfen und zurückhaltender sind. „Die Micro-Apartment-Welle wird nicht abebben“, sagt Guido Bode, Geschäftsführer der GBI Wohnungsbau. Er setzt mit SMARTments Living auf kleine Wohnungen für Menschen, die dauerhaft in City-Lage leben wollen. Einige Faktoren kehren wieder: Beim aktuellen GBI-Projekt in Wiesbaden ist die Ausstattung hochwertig, es liegt direkt am Hauptbahnhof. Es fand auch schnell einen Investor, die Union Investment. Und GBI macht weiter: in Hamburg.

Ivette Wagner



„Micro-Living durch Innovation krisenfester aufsetzen“

Benjamin Oeckl, Geschäftsführer von BelForm, Experte für Micro-Living und temporäres Wohnen, schaut positiv in die Zukunft.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Vor der Corona-Krise ging es für das Asset Micro-Living steil nach oben. Glauben Sie, dass es beispielsweise 30-prozentiges Mietpreiswachstum weitergeben wird?

BENJAMIN OECKL (BO): Wir gehen derzeit nicht davon aus, dass die Angebotspreise am Markt weiter anziehen. Aktuell ist es für Anbieter und Betreiber wichtig, dass sich die Apartment-Produkte am Markt trotz des immer noch wachsenden Wettbewerbes durchsetzen. Durch den Schock Corona müssen die Häuser sich aktuell beweisen und zeigen, dass sie mit ihrem Produkt die Bedürfnisse ihrer Zielgruppe getroffen haben und die Mietpreise weiterhin durchsetzen können. Oder anders gesagt: welcher Anbieter sich über Preisnachlässe die Vor-Corona-Auslastung jetzt teuer erkaufen muss.

IA: Ein solcher Einschnitt zieht meist eine Marktberreinigung nach sich. Wie wird diese aussehen?

BO: Die Anzeichen für eine Marktberreinigung waren bereits vorher zu sehen. Zum einen werden wir sicherlich eine stärkere Konsolidierung am Markt feststellen können. Zum anderen wird die Ausdifferenzierung der Produkte schneller und stärker voranschreiten, damit die Anbieter auch langfristig wettbewerbsfähig bleiben. Die Digitalisierung in Gebäuden und die Vollautomatisierung von Vermietungsprozessen ist dabei heute ein wichtiger Standard, welcher mittlerweile fast alle Anbieter verfolgen. Gleichzeitig sind die Ersparnisse im Bereich der Serviced Living-Produkte durch die

Digitalisierung nicht so groß wie beispielsweise im Segment der Hotellerie, daher ist es nur ein wichtiger Baustein für eine langfristig erfolgreiche Ausrichtung und kein Alleinretter. Das Produkt muss weiterhin den Geschmack der Zielgruppe treffen und sich dabei flexibel an die sich verändernden Bedürfnisse anpassen können.

IA: „Die Corona-Krise wird sicherlich Mieten und Kaufpreise beeinflussen. Damit scheint der Boom im Micro-Living-Segment erst einmal gestoppt.“ So steht es im ersten Marktbericht des Bundesverbandes Micro-Living e.V. (BML). Stimmen Sie dem zu?

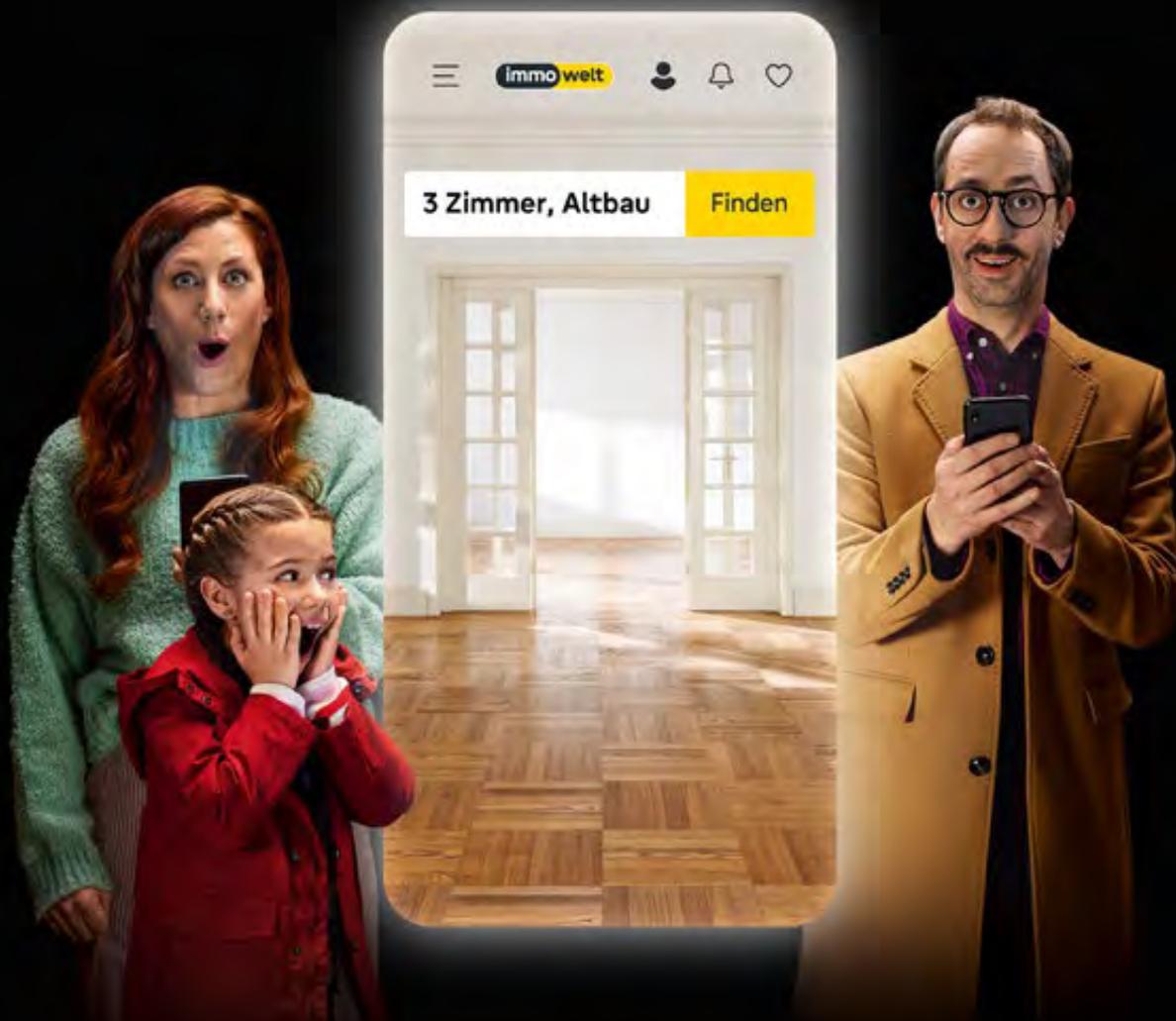
BO: Wir hören von unseren Partnern, dass die Vermarktung von Kapitalanlageprodukten im Bereich des Micro-Livings weiterhin erfolgreich verläuft und nur wenige bis keine Corona bedingten Einschnitte zu vernehmen sind. Zu Mietpreisen hinsichtlich der Wohnungswirtschaft und den gewerblichen Konzepten können wir nur sagen, dass sich das Verhalten der Geschäftsreisenden vorerst verändert hat und wir nicht wissen, wo die Entwicklung hingeht und wann beziehungsweise ob es sich zu Vor-Corona zurückbewegen wird. Auch das Arbeitsleben, die Großraumbüros und die Corporates durchleben aktuell eine starke Veränderung. Siemens hat die Anwesenheitspflicht vor Ort aufgehoben. Das heißt, Zielgruppen für möblierte Apartments werden sich teilweise neu zusammensetzen. Trotzdem sind und bleiben die kleinen, möblierten und flexiblen Apartments eine sehr wichtige Nische am Wohnungs- und Übernachtungsmarkt, womit wiederum die Nachfrage mittel- bis langfristig eher steigen als fallen wird. Im Markt des Studentischen Wohnens hat sich ergeben, dass durch den Brexit Deutschland noch mehr in den Fokus internationaler Studenten kommen wird. All dies sind interessante Entwicklungen, die Einfluss auf das Segment haben werden.

IA: Wenn über Micro-Living gesprochen wird, dann auch immer über neue Wohnkonzepte. Wie sehen diese für Sie aus?

BO: Bei BelForm ist es uns sehr wichtig, dass wir unsere Kunden bereits ab Entstehung eines Gebäudes von Anfang an begleiten. Zukunftsweisende und innovative Projekte schaffen Wettbewerbsvorteile, die im Nachhinein nur schwer von der Konkurrenz aufgeholt werden können. Denn diese Optimierungspotentiale ergeben sich früh in der Aufsetzung und Planung eines neuen Produktes. Wohnkonzepte, die von Anfang gut durchdacht sind und den Mieter oder Gast im Blick haben, schaffen eine nachhaltig erfolgreiche Vermietungsgrundlage, auch in Krisenzeiten. Unsere Kunden sind bisher alle sehr gut durch die Krise gekommen. Urban Living in Stuttgart, ein Projekt für die GIEAG AG, ist komplett als Werkwohnungen an ein großes Klinikum vermietet worden und war auch während Corona zu 100 Prozent ausgelastet. Behomie Living ist das Vorzeigehaus in Düsseldorf und Vorreiter für die gesamte Micro-Living-Branche abseits der Studentenhäuser. Gleispark in Berlin von Bauwens ist von Anfang an komplett digitalisiert aufgesetzt worden und konnte trotz Corona in die Vermietung gehen. Diese Häuser stechen aus der Masse heraus und bieten ihren Bewohnern echte Mehrwerte, daher haben diese Häuser es in Krisen leichter, glückliche Mieter zu finden und diese langfristig an sich zu binden.

Interview: Ivette Wagner

ÜBERALL GESUCHT.
NUR HIER



GEFUNDEN.

Entdecke Immobilien, die sonst keiner hat.*



* Jede fünfte der von immowelt bundesweit angebotenen Wohnimmobilien (ohne Wohngemeinschaften und befristete Mietverhältnisse) ist nur auf den Portalen immowelt.de und immonet.de sowie den Kooperationspartnern der immowelt Group zu finden. Vergleich führender Immobilienportale zwischen 02/2020 und 04/2020. Onlinemessung von immowelt AG.

Das Shopping geht weiter!

Es mehren sich die Meldungen über Transaktionen mit Fachmarktzentren und Nahversorgern. Die Pandemie hat gezeigt, dass diese Retail-Sparte mehr als attraktiv ist.



Quelle: Shutterstock

Zwei Mal Einkaufen macht acht Nahversorgungszentren: Innerhalb von kurzer Zeit hat die ILG Gruppe für einen offenen Spezial-AIF eingekauft. Objekte in Langen, Heiligenhaus und Hilpoltstein sowie in Gelsenkirchen, Salzgitter, Steinheim, Tirschenreuth und Wolfenbüttel mit insgesamt mehr als 30.000 Quadratmetern sind das Ergebnis. Wenig überraschend ähneln sich die Ankermieter: REWE, HIT, ALDI, Netto Marken-Discount und Lidl. Einen Superdeal vermeldete die M7 Real Estate, die in einer Off-Market-Transaktion und im Auftrag des Fonds M7 ISLAY 27 deutsche Einzelhandelsimmobilien an die FIM Unternehmensgruppe (FIM) verkauft. Der Preis beträgt satte 86,4 Millionen Euro. Im Portfolio: ein Mix aus qualitativ hochwertigen Nutzern und Ankermietern aus dem Lebensmittelbereich; die Gesamtmietsfläche: 72.594 Quadratmeter.

„Besonders in der aktuellen Krisensituation zeigt sich, dass die Versorgung der Bevölkerung durch den stationären Lebensmitteleinzelhandel in Deutschland eine zentrale Rolle spielt und sich im Vergleich zu anderen Einzelhandelssegmenten als deutlich robuster gegenüber der Konkurrenz durch den Online-Handel erweist“, sagt Susanne Klaußner, Geschäftsführerin der DIR Deutsche Investment Retail GmbH. Die logische Konsequenz: Es entstehen noch mehr Fonds. Die DIR managt den ersten Fonds in der Assetklasse Food Retail der Deutschen Investment KVG. Das geplante Investitionsvolumen von 300 Millionen Euro soll bundesweit in nachhaltige und zukunftsfähige Nahversorgungsstandorte fließen. Die angestrebte Ausschüttungsrendite auf Gesamtfondsebene beträgt durchschnittlich 5,25 bis 5,50 pro Jahr. „Der Lebensmitteleinzelhandel stellt aufgrund seiner langfristigen Mietverträge mit bonitätsstarken Mietern und stabilen Mietrenditen ein attraktives und nachhaltiges Anlageprodukt für institutionelle Anleger dar“, so Susanne Klaußner.

Weitere 12,5 Millionen Euro investierte die Arbireo Capital AG und kaufte fünf Lebensmittelmärkte mit einer Gesamtfläche von knapp 7.000 Quadratmetern. Die Objekte gliedern sich in den Arbireo Spezial-AIF Lebensmittel-Einzelhandel ein, der damit sein nachfragebedingt aufgestocktes Gesamtinvestitionsvolumen von 220 Millionen Euro fast erreicht. Damit nicht genug: Es läuft so gut, dass bereits ein Nachfolgefonds noch bis Ende des Jahres aufgelegt

werden soll. „Trotz der teils hohen Preisvorstellungen von Verkäufern konnten wir einen durchschnittlichen Ankauffaktor von 14,7 erzielen – obwohl alle Standorte in den alten Bundesländern in attraktivem Einzugsgebiet liegen“, sagt Marcus Neumann, Geschäftsführer der Arbireo Retail Invest. Dr. Martin Leinemann, Vorstand von Arbireo Capital, ergänzt: „Aktuell ist der Wettbewerb um Kapital für Investitionen in den Lebensmittel-Einzelhandel enorm groß. Der starke Track Record des Fonds spricht jedoch für sich. Entsprechend liegen bereits erste Interessenbekundungen für eine Kapitalzeichnung für das Nachfolgeprodukt vor.“ Die GRR Group sicherte sich im Juli in Dierdorf (Rheinland-Pfalz) eine Einzelhandelsimmobilie mit den Ankermietern REWE und NKD. Auch hier geht das Objekt in einen Fonds namens GRR German Retail Fund No. 4.

„Wir beschäftigen uns schon lange mit der Frage, wie Fachmarktzentren aussehen sollen, damit diese heute und in der Zukunft funktionieren“, sagt Stefan Wundrak, Head of Research bei Nuveen Real Estate. „Am attraktivsten sind jene, die einen hohen Anteil an Lebensmitteleinzelhändlern sowie Drogerien, Apotheken und anderen Gütern des täglichen Bedarfes haben. Viele dieser Produkte sind für Online-Händler nicht lohnend, da sie entweder nicht über die notwendigen Lieferkapazitäten verfügen, die Versandkosten im Vergleich zum Warenwert zu hoch sind oder eine teure und aufwendige Kühlkette benötigen. Vielmehr hat sich unsere Marktbeobachtung bestätigt, dass lokale Agglomerationen für den Einkauf des täglichen Bedarfes unersetzbar sind und langfristig nur wenig Veränderungsdruck von Online-Händlern ausgesetzt sein werden.“ Das Unternehmen erstand unlängst für seinen Core German Retail Fund II das neu entwickelte Fachmarktzentrum Hagen. Neben dem Campus Center Lübeck und der Neuwied Galerie handelt es sich um das dritte Objekt im Einzelhandelsfonds des Investmentmanagers. Marcus Mack, Senior Director Fund Management bei Nuveen Real Estate, schätzt ein: „Die Qualität des Zentrums wird durch den Neubau und die Mietverträge mit langen Laufzeiten unterstrichen. Der hohe Anteil an systemrelevanten und online-resistenten Mietern liefert zudem konstante Einnahmen für den Fonds.“ Das Shopping geht also weiter.

Ivetta Wagner

Der Aurelis UnternehmerPark Am Wasserturm, der in Duisburg als erstes Neubauprojekt der Marke entwickelt wird, soll das Vorbild für den Köln-Porzcer Gewerbeparks werden.

Sexy Gewerbepark!?

Unternehmensimmobilien werden für Investoren immer interessanter. Aktuell besonders beliebt: Gewerbeparks. Die Aurelis Real Estate GmbH weiß nicht nur, wovon hier die Rede ist, sie denkt das Asset weiter.



Aurelis Real Estate Service GmbH.

Die Studie Spotlight Gewerbeparks der Initiative Unternehmensimmobilien verkündete, dass 2019 das Jahr der deutschen Gewerbeparks war. Mit 1,2 Milliarden Euro Transaktionsumsatz standen sie für beinahe 40 Prozent des Investitionsvolumens im Bereich der Unternehmensimmobilien. Und wurden 2015 nur 90.000 Quadratmeter Gewerbeparkflächen fertiggestellt, lautete die Zahl vier Jahre später satte 210.000.

Seit 1970 werden Gewerbeparks in Deutschland entwickelt, doch so nachgefragt wie heute war die von vielen Investoren lange als intransparent abgeurteilte Assetklasse noch nie. Laut der Studie ist es vor allem ihre Flexibilität, die sie so interessant macht. Die Kombination aus Hallen- und Büroflächen spricht in Verbindung mit der stadtnahen Lage längst nicht mehr nur Unternehmen aus dem Logistik- und Transportsektor oder dem verarbeitenden Gewerbe an.

Eierlegende Wollmilchsau

Dem allgemeinen Flexibilisierungstrend folgend, mieten sich immer mehr Firmen aus dem B2C-Sektor in Gewerbeparks ein. Können dort doch Produktion, Logistik, Büro und Service intelligent verzahnt werden. Zudem müssen viele dieser Unternehmen in Zeiten des immer stärker wachsenden E-Commerce näher an ihre Kunden heranrücken, um es beispielsweise mit den Lieferzeiten der etablierten Online-Riesen aufnehmen zu können. Die Folge: jährliche Flächenumsätze, die in den letzten fünf Jahren teils deutlich über der 400.000-Quadratmeter-Marke lagen.

Allesamt Vorteile, die der Aurelis Real Estate GmbH nicht entgangen sind. Das 2002 gegründete Unternehmen hat bereits umfangreiche Erfahrungen mit dem Kauf, der Vermietung, der Revitalisierung und der Entwicklung von Gewerbeparks gesammelt. So übergab die Aurelis im Frühjahr

2020 die letzten umgebauten Flächen des Parkes Kontrastwerk in Köln-Ehrenfeld an ihre neuen Mieter. Das Finale eines knapp zwölfjährigen und 20 Millionen Euro teuren Revitalisierungsvorhabens, das in enger Abstimmung mit der Stadt Köln durchgeführt wurde.

Gewerbepark wird zum Unternehmerpark

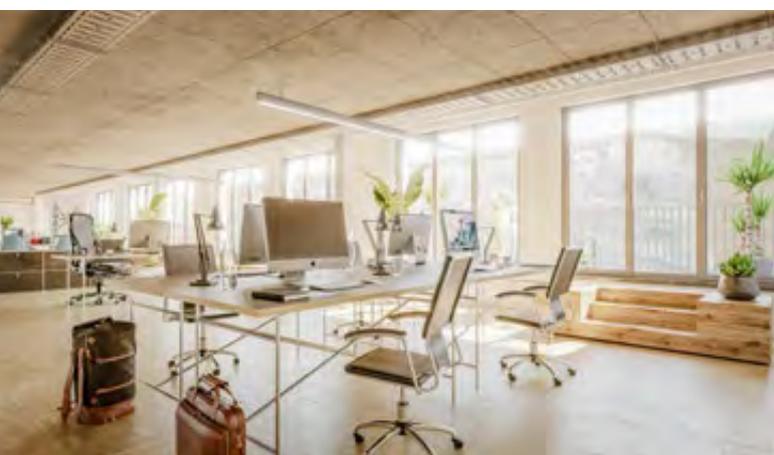
Die positiven Erfahrungen aus diesem Projekt nahm das Unternehmen zum Anlass, einen Gewerbepark seiner eigenen Marke Aurelis UnternehmerPark in Köln-Porz zu entwickeln. Ein solcher, wie er aktuell erstmals in Duisburg in Form des Projektes Am Wasserturm entsteht, denkt den Gewerbepark weiter und kombiniert standardisierte Leistungen (Gebäuderaster und -technik, Tragfähigkeit der Hallensole, Zuschnitt der Büros, Fassadenelemente und weitere Gestaltungsmerkmale) für verkürzte Planungszeiträume, unkompliziertere Bauantragsverfahren und kurze Bauzeiten mit individuellen Leistungen, welche von Anfang an komplett auf die Wünsche und Bedürfnisse der zukünftigen Nutzer abgestellt werden. Für das neue Kölner Gewerbegebiet hat das Unternehmen Anfang 2020 eine 76.825 Quadratmeter große Fläche an der Brucknerstraße erworben, die aktuell mit zwei großen Hallen bebaut ist.

„Wir möchten die vorhandenen Gebäude zurückbauen und planen die Errichtung eines Unternehmerparks mit rund 28.000 Quadratmetern Hallen- und 5.400 Quadratmetern Bürofläche“, erklärt Timo Hielscher, Leiter des Asset Managements der Aurelis Real Estate GmbH in der Region West. Wenn alles gut geht, sollen sich schon 2022 Türen und Tore für die ersten neuen Mieter öffnen. So sexy wie Gewerbeparks aktuell sind, werden die Flächen nicht lange besitzerlos bleiben.

Pierre Pawlik



Till Schwerdtfeger
Gründer und Vorstand der AOC-Gruppe



Quelle: AOC Immobilien AG

ADVERTORIAL

Die Projektentwicklung sieht beim UHLAND 187 eine Blockrandbebauung als Kopfbau vor.

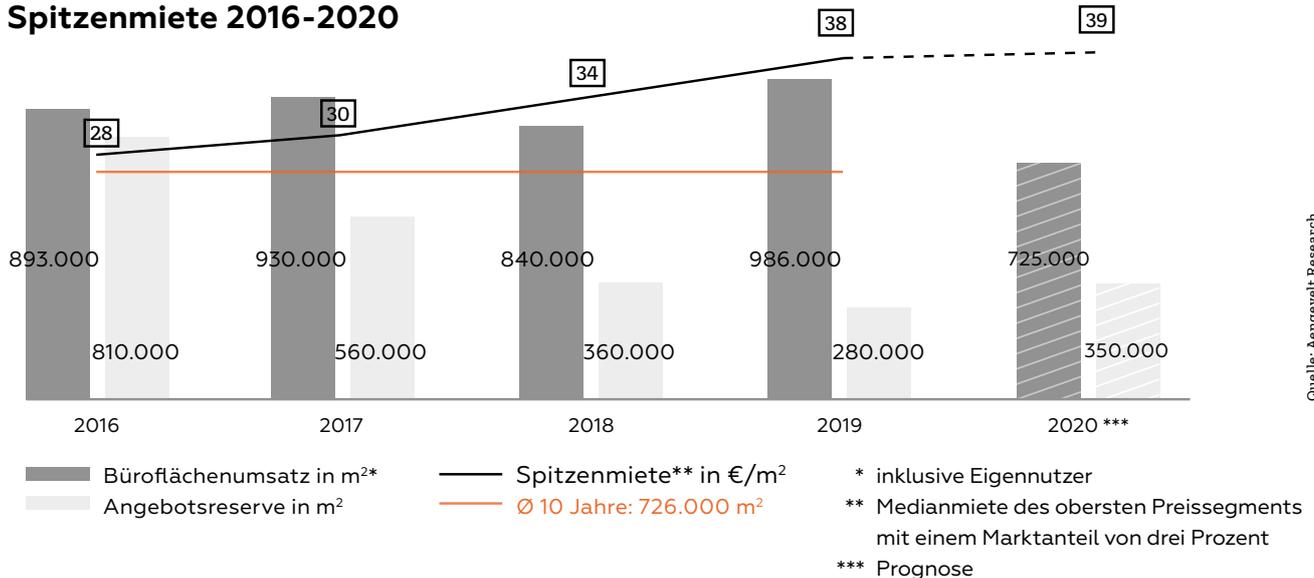
„Das Büro ist nicht tot“

Der Run auf Berliner Büroimmobilien ebbt nicht ab – auch, wenn die Coronapandemie die Marktaktivität beeinträchtigt. Gefragt sind variabel zu nutzende Objekte wie das UHLAND 187 im aufstrebenden Charlottenburg, entwickelt von der AOC Immobilien AG.

Nirgendwo ist Berlin kosmopolitischer: Der Kurfürstendamm zwischen Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche und Halensee ist die bekannteste Einkaufs- und Flaniermeile der Hauptstadt. Geprägt durch hochwertig modernisierte Stadthäuser aus Gründerzeit und Jahrhundertwende, durchmischt mit attraktiven Neubauten, hat das Zentrum des früheren Westberlins auch nach der Maueröffnung nichts von seiner Anziehungskraft verloren. So ist es wenig verwunderlich, dass der Prachtboulevard und seine Seitenstraßen zu den beliebtesten Bürostandorten der Spremetropole zählen. Wer hier seine Geschäftsadresse hat, kann sicher sein, dass diese bereits Eindruck bei Kunden und Investoren hinterlässt. Unter den zahlreichen Büroprojekten,

die derzeit am und in unmittelbarer Nähe zum Ku'damm in die Höhe wachsen, sticht das UHLAND 187 in der gleichnamigen Nebenstraße heraus – nur einen Steinwurf vom Kranzler Eck entfernt. Der 35-Millionen-Euro-Neubau bietet auf sieben Stockwerken eine vermietbare Gesamtfläche von gut 4.300 Quadratmetern. Das Besondere: Die Mieteinheiten sind ab 540 Quadratmetern teilbar und verfügen ab dem zweiten Obergeschoss über großzügige Balkone, die zu kreativen Pausen einladen. Entwickler ist die AOC Immobilien AG aus Magdeburg. Das Unternehmen, das sich auf Konzeption, Planung und Realisierung von Wohn- und Gewerbeprojekten in den neuen Bundesländern einschließlich Berlins spezialisiert hat, wirbt mit „modernsten Büroflächen“ in „hochwertiger

Flächenumsatz – Angebotsreserve – Spitzenmiete 2016-2020



Ausstattung“. Bodentiefe Fenster mit Wärme- und Sonnenschutzverglasung sorgen für eine helle und angenehme Arbeitsatmosphäre. „Lage und Ausstattung spielen natürlich die entscheidenden Rollen bei möglichen Mietern“, sagt AOC-Vorstand Till Schwerdtfeger. „Daran ändert auch die Pandemie nichts. Das Büro ist nicht tot.“

Invest Real Estate, übt sich ebenfalls in Optimismus: „Die Stimmung zieht derzeit die Märkte nach unten, sie wird sich aber wieder aufhellen.“ Die Herausforderung bestehe in der Plötzlichkeit der Krise, nicht in den langfristigen Folgen. „Die aktuellen Entwicklungen auf dem Büromarkt werden sich mittelfristig wieder zugunsten des Büromarkts nivellieren.“

Entlastung für leergefegten Markt

Das Bauvorhaben auf der Uhlandstraße trifft auf einen akuten Flächenmangel, der seit Jahren das gesamte Berliner Stadtgebiet in seinem Bann hält. Für das erste Halbjahr 2020 berichtet Colliers International von einer „weiter kritischen“ Leerstandsquote von 1,2 Prozent. Denselben Wert nennt das britische Maklerhaus Savills, während die Researcher von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) einen leichten Anstieg auf immerhin 1,9 Prozent analysieren. Erklärbar ist der Büroengpass vor allem mit den hohen Vorvermietungsquoten bei den Projektentwicklungen. Laut Colliers International kommen bis 2022 fast 1,7 Millionen Quadratmeter neue Flächen im Office-Bereich auf den Markt. Mehr als die Hälfte davon (52 Prozent) sei jedoch schon jetzt vorvermietet.

Kein Zweifel: Die hauptstädtische Bürolandschaft ist nach wie vor gefragt. Auch an ihr jedoch hat die Corona-Pandemie ihre Spuren hinterlassen. Das Umsatzvolumen der ersten sechs Monate des Jahres fiel aufgrund krisenbedingter Zurückhaltung mit rund 310.000 Quadratmetern um 20 Prozent geringer aus als im Vorjahr, bilanziert Aengevelt Research. Auf ein Minus von gar 27 Prozent kommt das Haus Cushman & Wakefield (circa 305.000 Quadratmeter). Positiv stimmt die Makler der Blick auf die zweite Jahreshälfte. Zwar werden „die Nachwirkungen des Lockdowns und die absehbare Rezession“ noch spürbar sein, glaubt Jan Dohrwardt, Geschäftsführer bei BNPPRE und Niederlassungsleiter in Berlin. Mittelfristig spreche aber alles dafür, „dass sich der langfristige Aufwärtstrend nach der Krise fortsetzen wird“. Hans-Joachim Lehmann, Geschäftsführer der Warburg-HIH

Arbeiten in Top-Lage

In diesem größeren Berliner Kontext punktet das UHLAND 187, das Anfang September Richtfest feierte und im kommenden März fertiggestellt sein wird, mit seiner zentralen Lage im angesagten Stadtteil Charlottenburg. Kurze Wege zum S-Bahnhof, zur U-Bahn und zu mehreren Buslinien garantieren zum Beispiel eine optimale Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz. Auch stellten Kurfürstendamm und Kantstraße eine schnelle Verbindung mit der Berliner Stadtautobahn her. „Ein besonderes Highlight des Standortes sind zudem die im späten 19. Jahrhundert erbauten Viadukte, deren Rundbögen durch diverse Läden und Gastronomieeinrichtungen bespielt werden“, betont AOC-Vorstand Till Schwerdtfeger. Dadurch entstehe eine belebte Passage, der das UHLAND 187 ein schützendes Vordach verleihe.

Die AOC Immobilien AG verfügt aktuell über Büros in Magdeburg, Erfurt, Leipzig und Dresden. In der Unternehmensgruppe werden wesentliche Eckpfeiler eines jeden Investments abgebildet. Gegründet im Jahr 2004, hat AOC bislang mehr als 500 Millionen Euro erfolgreich in Immobilienprojekte investiert. Neben dem UHLAND 187 realisiert der Entwickler derzeit mehrere attraktive Wohnquartiere in Sachsen, darunter das Prager-Riebeck in Leipzig, zu dem auch ein spekulativer Büroneubau mit circa 4.500 Quadratmetern Büronutzung gehört.

www.uhland187.de

Das grüne Herz

Land & Forst etablieren sich als neue Assetklasse.
Vorteil: langfristig stabil,
Nachteil: intransparent und reguliert.

Quelle: Shutterstock

Grün ist in: Das bahnt sich schon seit geraumer Zeit an. Und gerade in Deutschland wird dem Wald seit jeher eine besondere, fast mystische Bedeutung beimessen, was nicht nur mit den Märchen der Gebrüder Grimm und Wagners Opern zu tun hat. Das Potenzial von Land & Forst ist bekannt, nun etabliert sich eine Assetklasse. Wenn auch nicht mit großen, dann doch mit Achtungszeichen setzenden Aktionen.

Das Maklerhaus Colliers International steigt in diesen Markt ein – in Deutschland neu, in Kanada oder Neuseeland bereits etabliert. Felix von Saucken, bei Colliers International Head of Residential, dem Land & Forst zugeordnet ist, sagt: „Wir sind überzeugt, dass diese Assetklasse als Portfolioergänzung mittelfristig eine größere Bedeutung für Anleger außerhalb der Branche gewinnen wird.“ Engel & Völkers widmet sich ebenfalls Land- und Forstimmobilien. Das Unternehmen nehme „einen stetigen Zuwachs von Investoren“ wahr, die sich für Wald, Ackerflächen und Rebberge interessieren.

Land- und Forstwirtschaft sind auf dem Vormarsch, zum einen wirtschaftlich, zum anderen ökologisch betrachtet. Der Wald habe „zahlreiche Nutz-, Schutz- und Erholungsfunktionen“, so Matthias Leube, CEO bei Colliers International Deutschland. „Er produziert den wichtigen Roh-, Bau- und Werkstoff Holz, sichert die Lebensgrundlage für uns Menschen und ist eines der Ökosysteme mit der höchsten Artenvielfalt.“ Die Landwirtschaft sei ein essentieller Bereich zur Versorgung der Bevölkerung – erst recht in Pandemie-Zeiten.

Dass dieser Bereich so lange unter dem Radar flog, hat Gründe. Experten schätzen den Markt als sehr intransparent ein. Ein großer Teil der Flächen gehören dem Staat und Privatpersonen. Zudem sind die Parzellierungen oft sehr kleinteilig. Den Verkauf von derlei Grundstücken regelt in Deutschland das Grundstücksverkehrsgesetz, das eine Genehmigung durch die Landwirtschafts- oder Forstbehörde notwendig macht. Damit will der Staat verhindern, dass Agrar- und Forstflächen anderweitig genutzt werden. Trotz der

Hürden bahnt sich die Assetklasse ihren Weg. War es bisher ein Handel unter Experten, kommen nun fachfremde Anleger dazu. 25 bis 30 Prozent der verkauften Flächen gehen mittlerweile an Nicht-Fachleute, sagt Nils von Schmidt von Colliers International. Die Renditen können sich ebenfalls sehen lassen, liegen nach seinen Aussagen bei etwa zwei Prozent. Man könnte es einen sicheren Anlagehafen nennen, halten sich die Werte von Grund und Boden doch sehr stabil – und das langfristig.

Die DEUTSCHLAND FORST INVEST hat den DFI Waldfonds Deutschland GmbH & Co. KG aufgelegt, bezeichnet sich „als Pionier in unserem Marktsegment“. Der Fonds besitzt bereits Wälder, geographisch diversifiziert an mehreren Standorten. Wichtig: Risiken und Nebenwirkungen. Hauptbaumarten sind Kiefer, Buche und Eiche, das Unternehmen weist explizit darauf hin, dass es „keinen Fichtenbestand“ hat und somit „von der Borkenkäferproblematik nicht betroffen“ sei.

Nuveen, der Vermögensverwalter der amerikanischen Teachers Insurance and Annuity Association (TIAA), setzt ebenfalls auf stabile Erträge im Bereich der Agrarwirtschaft. Martin Davies, Präsident und CEO von Westchester Investment Management, einer auf Farmland Investments spezialisierten Boutique von Nuveen, sagt: „Die Anlageklasse bietet Investoren, die verantwortungsvoll sein wollen, mehr als nur die nachhaltige Lebensmittelproduktion. So treibt die regenerative Landwirtschaft positive Veränderungen.“ Indem man Immobilien an Rohstoffproduzenten verpachtet, könne beispielsweise das Portfolio gegen schwankende Rohstoffpreise und Marktvolatilität abgeschirmt werden. „Die Folgen des durch den Lockdown verursachten Ausfalls der Arbeitskräfte können begrenzt werden, indem man sich auf die automatisierte Landwirtschaft konzentriert. Der bevorzugte Anbau von haltbaren Nutzpflanzen kann die Auswirkungen unterbrochener Lieferketten verringern.“ Liegt hier die Zukunft der Assetklasse, die sich auf den Weg aus der Nische macht?

Ivette Wagner

Raus aus der Nische

Nicht planen und bauen, um zu verkaufen, sondern planen und bauen, um eine Immobilie nachhaltig als Investment zu managen – diese Strategie rückt in den deutschen Top-7 zunehmend in den Fokus. Vor allem auch bei nichtöffentlichen Investoren.

Allen Krisenerscheinungen zum Trotz hält sich der Markt für Wohnimmobilien weitestgehend stabil. Die Nachfrage nach Häusern und Wohnungen, gerade in den Metropolen, bleibt anhaltend hoch, ein sinkendes Preisniveau ist auch künftig nicht zu erwarten, sagen Branchenkenner wie Sotheby's International Realty. Auswirkungen hat das jedoch auf die Renditen, die kaum die nötigen Mindestanforderungen vieler institutioneller Anleger erreichen. In den Top 7-Städten ist der Markt zudem sehr umkämpft, profitable Bestandsobjekte in aussichtsreichen Lagen sind ein rares Gut. Worin also investieren?

Entwickeln für den eigenen Bestand

Der in Deutschland aktive Schweizer Investmentmanager Empira wirbt seit geraumer Zeit mit einem neuen Konzept. Statt klassisch Bestand anzukaufen, bietet sich die Investition in Projektentwicklungen an. Develop and hold heißt die Strategie, mit der sich enorme Renditevorteile erwirtschaften ließen, so Lahcen Knapp, CEO der Empira Gruppe.

Der englische Branchenbegriff bedarf selbst für so manchen Immobilienfachmann einer Erklärung. Der Standard in Deutschland ist Trading Development. Ein Unternehmen entwickelt ein Projekt bis zur Fertigstellung und veräußert es dann oder noch während der Bauphase an Dritte. Im Gegensatz dazu wird eine Immobilie beim Develop and hold-Ansatz nach der Fertigstellung in das eigene Portfolio übernommen und fortan vom Asset Management betreut. Der große Vorteil für Anleger: Ersparnisse bei Transaktionskosten und Gewinnmargen.

Die PROJECT Investment Gruppe gehört zu den Unternehmen, die diese Strategie aufgegriffen haben. Mit dem neuen offenen Spezial-AIF WohnInvest MS Fonds will sie ein Mietwohnungsportfolio in ausgewählten deutschen Metropolregionen erwerben, entwickeln und langfristig vermieten. Zwei Investitionen in Höhe von insgesamt rund 62,5 Millionen Euro sind bereits im Berliner Raum getätigt. Jürgen Uriwa, Geschäftsführer der PROJECT Real Estate Trust GmbH, betont: „Die Kombination aus Immobilienentwicklung und langfristiger Bewirtschaftung ist ein Lösungsweg, der Produktknappheit zu begegnen und in ausgewählten Lagen

bezahlbaren Mietwohnraum in den Metropolregionen zu schaffen.“

Nichtöffentliche Investoren erobern Markt

Wie sich der Marktanteil des Develop and hold-Sektors zur Zeit darstellt, hat Empira gemeinsam mit bulwiengesa in einer unlängst publizierten Studie offengelegt. So beträgt das Marktvolumen der Projekte für den Eigenbestand rund 33 Milliarden Euro respektive 5,2 Millionen Quadratmeter Wohnfläche (Zeitraum 2019 bis 2023). Das entspricht über einer Million Quadratmeter pro Jahr. Zum Vergleich: Beim Trading Development sind es jährlich etwa 2,2 Millionen Quadratmeter. Gleichwohl werden sich die Marktanteile in den kommenden Jahren weiter zugunsten des Develop and hold-Geschäftes verschieben, glauben die Studienautoren. Sie rechnen mit einem Anstieg auf 40 Milliarden Euro. Diese Strategie, sagt Lahcen Knapp, hat inzwischen „das Nischen-dasein hinter sich gelassen“ und werde „mittelfristig den Großteil des Neubauvolumens in Deutschlands Großstädten auf sich vereinen“.

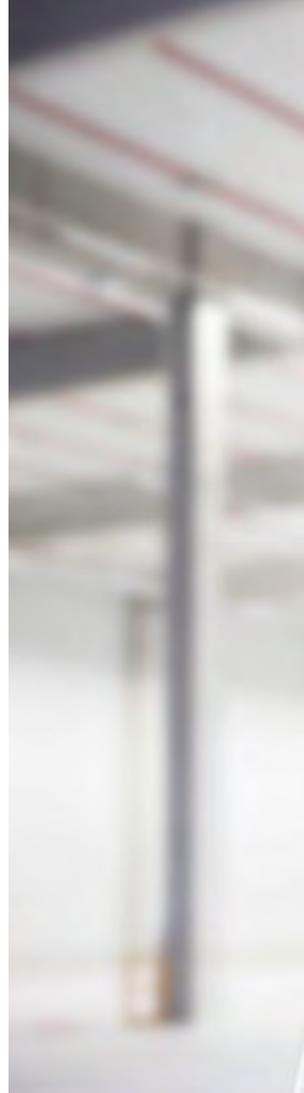
Den höchsten Anteil im Develop and hold-Geschäft am Wohnungsneubau bietet laut der Studie Stuttgart mit 41 Prozent. In absteigender Reihenfolge folgen München (35 Prozent), Berlin (34 Prozent), Köln (33 Prozent), Frankfurt am Main (30 Prozent) und Hamburg (27 Prozent). Schlusslicht ist Düsseldorf mit 22 Prozent. In Relation zur Einwohnerzahl wird in Frankfurt am Main und München besonders für den Eigenbestand gebaut. Beide Städte kommen auf 0,77 Quadratmeter je Einwohner.

Unter den Investoren dominieren laut Empira und bulwiengesa öffentliche Akteure wie kommunale oder landeseigene Wohnungsgesellschaften. Auf sie entfallen 54 Prozent der Projektpipeline, 27 Prozent gehen auf nicht öffentliche Anleger zurück. Ein Vergleich der Flächenvolumina, die sich in den Top-7 im Develop and hold-Bereich in der Bau- oder Planungsphase befinden, veranschaulicht indes den doppelt so hohen Anteil nicht öffentlicher Anleger. Dies spreche für einen Trend zum stark steigenden Engagement bei privatwirtschaftlichen und besonders institutionellen Investoren, heißt es.

Matthias Klöppel

„Wir sind als systemrelevant angenommen“

Umut Ertan, Gründer und Gesellschafter der RLI Unternehmensgruppe, bündelt die Bereiche Fonds- Investment- sowie Asset Management als Logistikspezialist. IMMOBILIEN AKTUELL sprach mit ihm über eine Marktberreinigung, die Chance auf gutes Personal, den stetigen Boom und Logistikfonds.



IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Logistikimmobilien sind die Gewinner der Corona-Krise: Stimmen Sie dieser Aussage zu?

Umut Ertan (UE): Ja, uneingeschränkt. Über 80 Prozent der indirekten Investoren aus dem institutionellen Bereich in Deutschland denken darüber nach, ihre nicht ausgeschöpften Immobilienquoten Richtung Logistik umzuschichten. Wie viele es letztlich sein werden, wird man sehen. Es herrscht nach wie vor ein Mangel an hochwertigen Logistikimmobilien. Nur über eine eigene Entwicklungspipeline an Assets kann die Nachfrage an Toplagen überhaupt halbwegs bedient werden. Reine Endinvestoren ohne Zugang zu eigenen Entwicklungen werden nur sehr geringe Renditen ausschütten oder in weniger guten Lagen kaufen können. Vermeintliche Spezialisten kommen hier schnell an ihre Grenzen.

IA: Sie sagten bereits im April, dass diese Situation zu einer Bereinigung und einer Qualitätssteigerung führen wird. Können Sie Ihre These bitte erläutern.

UE: Wir hatten eine ähnliche Entwicklung der Marktberreinigung bereits 2008. Heute wird jedoch die Logistikimmobilienbranche, im Gegensatz zu allen anderen Gewerbeimmobilien-Assetklassen, praktisch verschont. Dennoch haben Logistikbranchenspezialisten jetzt die Chance, die weniger leistungsfähigen Mitarbeiter gegen leistungsfähigere auszutauschen. Wir spüren, dass wir heute als Branchenspezialist Spitzenmitarbeiter gewinnen können,

die vor Corona bei Universalunternehmen tätig waren. Auch Mitarbeiter suchen heute mehr Sicherheit und wollen in zukunftsträchtigen Bereichen tätig sein. Office und Retail werden weiterhin Federn lassen, die Logistikimmobilienbranche wird an Qualität gewinnen.

IA: Die kurzfristige Flächennachfrage ist angestiegen. Bleibt das so und was bedeutet das für die Mieten?

UE: Richtig, wir hatten von März bis Mai überwiegend kurzläufige Anfragen für Überproduktionen oder saisonale Ware, welche zunächst durchschnittlich für zwölf Monate eingelagert werden musste. Seit Juni springt die Nachfrage nach – für die Logistikimmobilien-Branche langfristigen – Mietdauern von drei bis fünf Jahren wieder an. Wir hatten vor Corona bereits ein bis drei Prozent Leerstandquote in den Top 8-Ballungszentren. Dies hat sich praktisch überhaupt nicht entspannt durch Corona. Ganz im Gegenteil. Nur abseits der Ballungszentren in den abgelegenen Regionen ist die Nachfrage etwas

„Wir gehen davon aus, dass bereits in fünf Jahren die Hälfte aller Waren im Handelssegment aus Logistikimmobilien beliefert wird.“

geringer, aber immer noch vorhanden. In den Ballungszentren steigen die Mieten oft um fünf bis zehn Prozent, manchmal auch um bis zu 20 Prozent. Abseits gehen sie um fünf Prozent, in Ausnahmefällen um zehn Prozent zurück. Vergleichen Sie das mal mit den Mietentwicklungen im Office, Retail oder gar Hotelsegment. Wir haben im Vergleich paradiesische Zustände.



Quelle: RLI Investors GmbH

IA: Retail gehört zu den am stärksten betroffenen Assets und war bisher entscheidender Faktor für den Logistikmarkt. Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein?

UE: Der Onlinehandel, sprich die Verlagerung von den stationären Einzelhandelsflächen in den Innenstädten zu den E-Commerce-Logistikcentern an den Ballungszentren, ist unaufhaltsam und hat sich durch Corona noch weiter verstärkt. Bisher wuchs der Onlinehandel jährlich um 14 Prozent. Wir gehen davon aus, dass bereits in fünf Jahren die Hälfte aller Waren im Handelssegment aus Logistikkimmobilien beliefert wird. Die Innenstädte müssen dringend andere Konzepte für die Belegung der Zentren finden, bevor diese veröden. Mehr Event-, Gastronomie- und Erlebnisflächen in Kombination mit einem Teilsortiment. Auch die ältere Generation ist während des Lockdowns auf den Geschmack des Onlineshoppings gekommen. Die hören jetzt damit nicht einfach wieder auf.

IA: „Viele Transaktionsmanager kaufen rein nach Google Maps, weil sie sich nicht die Mühe machen, die Objekte anzusehen oder glauben, dass es bei einer rechteckig geschnittenen Immobilie nicht auf Details ankommt“, lassen Sie sich zitieren. Sind also zu viele Nicht-Experten auf dem Markt unterwegs?

UE: Ich würde jedem empfehlen, zum Spezialisten zu gehen und sich nicht von Hochglanzbroschüren oder weltweitem Schein blenden zu lassen. Für Logistik braucht es keine internationalen Player, die sprechen oft nicht die Sprache der Gemeinden, haben einen zu kurzen Anlagehorizont, denken einfach anders. Logistikkunden brauchen Flexibilität. Die kann nur ein Spezialinvestor mit mindestens 15 Jahren Erfahrung im Logistiksegment in der geforderten Form

mitbringen. Deutschland ist der größte und stabilste Markt in Europa für Logistikkimmobilien. Auch die Niederlande, Österreich sowie Tschechien und Polen sind top. Alle anderen Länder oder Investoren, die diese als Kauf im Logistiksegment einstufen, bevorzugen oft Länder wie Italien, Spanien oder England, in denen die Pipeline gut funktioniert, aber aussichtsreich ist das nicht unbedingt. Auch die Qualität und Funktionalität der Immobilien können viele Universalinvestoren oft nicht einschätzen.

IA: Sie verwalten zwei Logistik-Spezialfonds. Die steigende Beliebtheit dieser Immobilien führte zu einer großen Erweiterung des Angebotes. Setzt sich dieser Trend fort?

UE: Die Erweiterung greift leider nur für die Investoren, nicht für die guten Assets (lacht). Aber Scherz beiseite, wir legen gerade einen Zwei-Milliarden-Fonds für Logistikkimmobilien in Europas stabilsten Kernländern auf. Die Nachfrage seitens der indirekten Investoren ist immens. Wir spüren, dass sich Logistikkimmobilien sowohl bei den institutionellen Investoren, als auch in der Mitte der Gesellschaft als systemrelevante Assetklasse etablieren. Durch Corona ist jedem beim Anblick der Nachrichten während des Lockdowns bewusst geworden, dass ohne die LKW-Fahrer und ohne Logistikkimmobilien nichts mehr funktioniert hätte. Natürlich sind die Auswirkungen der Pandemie schrecklich und traurig, aber wir haben endlich das Bewusstsein für diese wichtigste Assetklasse in Bezug auf die tägliche Allgemeinversorgung vor Augen geführt bekommen. Das ist mehr als nur ein Trend. Wir sind in der Mitte der Gesellschaft als systemrelevant angekommen.

Interview: Ivette Wagner

Stabile Massenware

Eine neue Marktstudie fokussiert auf Offene Immobilienfonds, offenbart Trends und betrachtet die ersten Auswirkungen von Corona.

Investmentfonds, bei denen mehrere Investoren in einen Topf einzahlen, aus dem verschiedene Immobilien aller denkbaren Asset-Klassen gekauft werden, bezeichnet man als Offene Immobilienfonds (OIF). Der wichtigste Vorteil dieser Kapitalanlage: Mittels kleinster Beträge kann man Miteigentümer von attraktiven Objekten werden, aus deren Verkauf oder Vermietung Renditen erwirtschaftet werden.

Der größte Nachteil: Die Wertentwicklung ist immer abhängig von der Entwicklung der jeweiligen Immobilienmärkte, in die investiert wird. Risikominimierend wirkt, dass Offene Immobilienfonds in der Regel breit streuen, etwa in Bezug auf den Standort, die Asset-Klassen, die Größe, das Alter oder den Mietermix der Immobilien. Dennoch ist es angeraten, die Anlage immer im Blick zu behalten.

Das 2002 gegründete Unternehmen Scope Analysis macht genau das, indem es Fonds und Asset Manager analysiert und bewertet. In seiner aktuellsten Marktstudie „Offene Immobilienfonds 2020“ wird das Jahr 2019 unter die Lupe genommen und gewährt darauf aufbauend erste Ausblicke in das aktuelle Jahr. Demnach haben die von dem Analysehaus bewerteten Offenen Immobilienfonds 2019 neue Objekte im Gesamtwert von rund acht Milliarden Euro angekauft. Das entspricht einer Investitionstätigkeit auf dem Niveau der Vorjahre: 2018 wurden rund 7,8 Milliarden und im Jahr darauf 8,3 Milliarden Euro investiert.

Deutschland bleibt im Fokus

Der größte Anteil der Ankäufe entfiel 2019 auf deutsche Objekte. Diese machten 45 Prozent (entspricht 3,6 Milliarden Euro) des gesamten Investitionsvolumens aus. Damit konnte Deutschland seinen Status als beliebtestes Investitionsziel Offener Immobilienpublikumsfonds im Vergleich zum Vorjahr um sechs Prozent ausbauen.

Großer Verlierer: Amerika. Von 12,6 Prozent im Jahr 2018 auf gerade einmal drei Prozent im Folgejahr fiel der Anteil von US-Immobilien. Als Ursache dieser Entwicklung benennt die Marktstudie die hohen Hedging-Kosten für die Absicherung der Währung, die US-Investments für europäische Investoren unattraktiv machen.

Büro am beliebtesten

Wenn es um Ankäufe geht, sind Büroimmobilien mit Abstand am beliebtesten – ihr Anteil lag 2019 bei 60,9 Prozent. Als

neuen Trend benennt Scope Analysis das Einkufen von Wohnimmobilien für die Bestandsportfolios. Ihr Anteil lag 2019 zwar nur bei 2,3 Prozent, allerdings ist die Ankaufsdynamik zuletzt schlagartig angestiegen.

Schon vor Corona haben Einzelhandels- und Hotelimmobilien für Offene Immobilienfonds erheblich an Attraktivität eingebüßt. Der Anteil der Einzelhandelsimmobilien an den Ankäufen betrug 2019 nur noch 10,4 Prozent – fast sieben Prozent weniger als im Vorjahr. Bei den Hotelimmobilien verringerte sich der Anteil von 8,5 Prozent (2018) auf 4,6 Prozent (2019).

Relative Krisenresistenz

Die ebenfalls untersuchten ersten beiden Quartale in 2020 standen natürlich überdeutlich unter dem Schatten der Corona-Pandemie. Dahingehend hält die Studie vorerst fest, dass kaum ein anderes Anlagensegment in der Corona-Krise so stabil geblieben sei wie die Offenen Immobilienfonds (Stand: Ende Mai). Ausreichend liquide Mittel, keine außergewöhnlichen Mittelabflüsse und positive Nettomittelzuflüsse – sogar in der Pandemie – begünstigten laut den Analysten die Liquiditätsstabilität der Fonds. Letztere wird zusätzlich wesentlich gestützt durch die im Jahr 2013 eingeführten Mindesthalte- und Kündigungsfristen der Fonds.

Trotzdem wird Corona nicht spurlos an der Anlageform vorbeigehen. So musste das Analysehaus von zwölf der beobachteten Offenen Immobilienfonds die Ratings herabstufen, weil die Risiken in einzelnen Immobiliensegmenten deutlich anstiegen, während gleichzeitig die Ertragsaussichten absanken – besonders betroffen: Einzelhandel und Hotel. In Verbindung mit den von Scope Analysis vorhergesagten sinkenden Investitionsvolumina, die aus einer Corona-induzierten Zurückhaltung auf den Transaktionsmärkten und zu erwartenden geringeren Nettomittelzuflüssen resultieren, lassen diese Entwicklungen 2020 laut der Studie voraussichtlich nur Fondsrenditen zwischen 1,5 und 2,0 Prozent zu.

Die Fondsmanager selbst sind laut einer Scope-Analyse-Umfrage optimistischer und erwarten Renditen zwischen 2,0 bis 2,5 Prozent. Im Vergleich zu den erreichten 3,1 Prozent im Jahr 2019 gehen jedoch alle Parteien von sinkenden Erträgen aus. Der Hauptgrund: Viele Mieter setzen in der Krise Mietpreissenkungen durch, was kurzfristig Effekte auf die Einnahmen der Offenen Immobilienfonds hat und sich langfristig auf die Bewertung der Objekte auswirken wird.

Profit durch Corona?

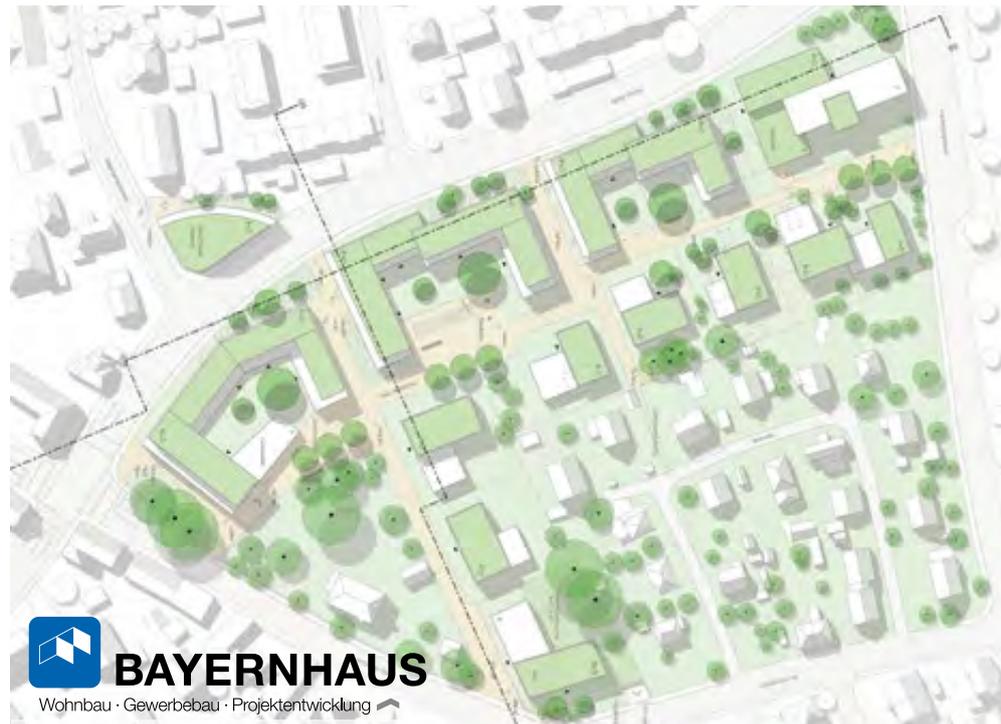
Die in den vergangenen drei Jahren neu aufgelegten Offenen Immobilienfonds verwalten laut Scope Analysis ein Vermögen von rund fünf Milliarden Euro. Weitere entsprechende Produkte sind in Planung. Für solch junge Fonds birgt die Corona-Krise Chancen und Risiken zugleich. Einerseits offerieren sich durch die Krise günstigere Ankaufsmöglichkeiten zum umfassenden Portfolioaufbau. Andererseits können derartige sich bietende Möglichkeiten nur genutzt werden, wenn die Mittelzuflüsse der Fonds im Zuge der Krise stabil bleiben.

Pierre Pawlik

StadtGOLD: Innovative Quartiersentwicklung in Schwabach

ADVERTORIAL

Auf rund 17.000
Quadratmetern
entsteht ein vielseitiges
Projekt mit Wohn- und
Gewerbeeinheiten.



BAYERNHAUS
Wohnbau · Gewerbebau · Projektentwicklung

In der Metropolregion Nürnberg wird im Herzen der historischen Goldschlägerstadt Schwabach ein vielfältiges Quartier realisiert. Die Bayernhaus Wohn- und Gewerbebau GmbH entwickelt eine Gesamtnutzfläche von circa 22.500 Quadratmetern bestehend aus insgesamt über 200 kostengünstigen, geförderten und gehobenen Wohnungen, verschiedenen Gewerbeeinheiten, Quartiersplätzen sowie einer Kindertagesstätte. Das Ensemble ist in fünf Bauabschnitte unterteilt.

Städtebauliches Gesamtkonzept

Die Größe des geplanten Wohnquartiers prägt das Stadtbild nachhaltig. Aufgrund dessen wurde im Rahmen einer Mehrfachbeauftragung und eines Bürgerworkshops sowie gemeinsam mit der Stadt Schwabach ein städtebauliches Gesamtkonzept entworfen. Dieses bezieht über die Grenzen des erworbenen Grundstückes hinaus auch langfristige Entwicklungsmöglichkeiten des Gebietes mit ein. „Wir beauftragten mehrere Entwürfe und nahmen die Wünsche und Anregungen der Anwohner in einem Bürgerworkshop auf. So können wir sicherstellen, dass sich unser Projekt perfekt in die Umgebung einfügt, wir die Lebensqualität in der Stadt verbessern und sich die späteren Bewohner zuhause fühlen.“

erklärt Ringo Haritz, Geschäftsführer der Bayernhaus Wohn- und Gewerbebau GmbH.

Wirtschaftlich, hochwertig, lebendig

Im Zuge der Mehrfachbeauftragung überzeugt ein Konzept besonders durch eine klare Lärmschutzbebauung sowie innenliegende, hochwertige und lebendige Erschließungs- und Kommunikationszonen. Dieser Entwurf passt sich zudem an den Charakter der Umgebung an und bietet gute und wirtschaftliche Grundrisslösungen. Im nächsten Schritt wird auf Basis dieses Konzeptes und mit Hilfe der besten Ideen aus den anderen Entwürfen ein städtebaulicher Rahmenplan entwickelt. Dieser bildet die Grundlage für den späteren Bebauungsplan.

Zentrale Lage

Neben dem aufwendigen und durchdachten Verfahren ist das Neubauprojekt an der Fürther Straße äußerst verkehrsgünstig gelegen und überzeugt durch seine zentrale Lage. Die Schwabacher Innenstadt ist in zehn Gehminuten zu erreichen. Für Pendler ist die schnelle Anbindung an die Bundesstraße B2 sowie die Autobahn A6 zudem ideal.



Investieren und Gutes tun

Immer mehr Anleger möchten nicht nur eine ordentliche Rendite erzielen, sondern mit ihrem Geld auch eine positive Wirkung auf Umwelt und Gesellschaft ausüben. Deshalb gewinnt Impact Investing an Bedeutung.

Eigentlich ist das Generationen-Quartier im Bielefelder Stadtteil Sennestadt nur eine kleine Anlage – in drei Gebäuden befinden sich öffentlich geförderte Wohnungen, zwei betreute Wohngemeinschaften und eine Kindertagesstätte. Auch wenn das nicht besonders aufregend klingt, lohnt sich ein genauerer Blick auf das Gebäudeensemble. Denn es steht für eine neue Art des Investierens, bei dem es nicht nur um Rendite, sondern auch um soziale Verantwortung geht.

Vor kurzem hat nämlich der von der Catella Real Estate AG aufgelegte Fonds „KCD-Catella Immobilien mit sozialer Verantwortung“ das Generationen-Quartier erworben. Dieser Fonds für professionelle und semi-professionelle Investoren, an dem sich bisher die Bank im Bistum Essen eG und die DKM Darlehnskasse Münster eG beteiligt haben, verfolgt eine Investitionsstrategie, die einerseits ein ausgewogenes Rendite-Risiko-Profil aufweist, andererseits aber auch einen positiven Beitrag für die Gesellschaft leistet. Die nachhaltige Ausrichtung des Fonds, sagt Henrik Fillibeck, Sprecher des Vorstandes der Catella Real Estate AG, „fördert den langfristigen Werterhalt, ermöglicht stabile und langfristige Mieterträge und schafft darüber hinaus gesellschaftlichen Mehrwert.“

Commerz Real geht voran

Genau diesen Investitionsansatz bezeichnet der englische Begriff Impact Investing, was sich als wirkungsorientiertes Investieren übersetzen lässt. Während die Bezeichnung im angelsächsischen Raum schon länger verbreitet ist, setzt sie sich hierzulande erst langsam durch. Eine

Vorreiterrolle nimmt dabei die Fondsgesellschaft Commerz Real ein, indem sie Anfang dieses Jahres den Bereich Impact Investment schuf. „Immer mehr Anleger möchten nicht nur Geld verdienen, sondern mit ihrer Investition auch Gutes tun“, begründete dies der damalige Commerz-Real-Chef Dr. Andreas Muschter. Nach Angaben von Tobias Huzarski, Head of Impact Investment bei Commerz Real, plant das Unternehmen derzeit ein entsprechendes Fondsprodukt, „wobei wir in Richtung erneuerbare Energien, nachhaltige Infrastruktur und E-Mobilität denken“.

Was aber ist Impact Investing? Ausschlaggebend seien vier Kriterien, antwortet Tobias Huzarski: „Impact Investments müssen einen positiven Beitrag leisten; sie müssen messbar sein; bei der Erreichung eines Zieles darf kein anderes Ziel erheblich geschädigt werden; und Mindeststandards etwa in Bezug auf Arbeitnehmerrechte und Umwelt müssen eingehalten werden.“ Damit bezieht sich Huzarski auf die Definition, die das Global Impact Investing Network (GIIN) entwickelt hat: „Impact investments are investments made with the intention to generate positive, measurable social and environmental impact alongside a financial return.“ Wirkungsorientierte Investitionen sollen also nicht nur eine positive Wirkung haben, sondern auch eine Rendite erzielen. Damit unterscheiden sie sich von Spenden und anderen philanthropischen Maßnahmen.

Schwieriger ist die Abgrenzung zu weiteren Formen nachhaltigen Investierens, die sich an ESG-Kriterien orientieren. ESG steht für Environmental (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (gute Unternehmensführung). „ESG-Investments sind dadurch gekennzeichnet, dass sie mit Ausschlusskriterien arbeiten und keinen Schaden anrichten


Einordnung von Nachhaltigkeitsbegriffen
Quelle: Catella Research 2020

sollen“, bringt Tobias Huzarski den Unterschied auf den Punkt. „Impact Investment verfolgt hingegen das Ziel, einen positiven Beitrag zu Umwelt und Gesellschaft zu leisten.“

Von Kitas und Sozialwohnungen

Einen Schub bekommen hat dieser Ansatz durch den Investment-Giganten KKR, der zu Beginn dieses Jahres seinen mit 1,3 Milliarden US-Dollar ausgestatteten Global Impact Fund aufgelegt hat. In Deutschland brachte kürzlich Deka, das Wertpapierhaus der Sparkassen, zwei Impact-Fonds für Privatanleger auf den Markt, die allerdings nicht in Sachwerte investieren, sondern in Aktien beziehungsweise Anleihen. Doch auch im Immobilienbereich tut sich etwas: Ein Fonds des französischen Asset Manager Primonial investiert seit kurzem das Geld seiner institutionellen Anleger in Einrichtungen der sozialen Infrastruktur wie Gesundheitsimmobilien und Sozialwohnungen.

„Das Thema ESG beschäftigt unsere Investoren stark“, sagt auch Jens Nagelmeier, Head of Transaction Management Retail beim Investmentmanager Warburg-HIH Invest. Laut einer von Warburg-HIH Invest in Auftrag gegebenen Befragung halten rund 70 Prozent der institutionellen Anleger ESG-Kriterien für relevant. Warburg-HIH Invest hat deshalb in diesem Jahr einen Kindergartenfonds aufgelegt. „Schnell merkten wir, dass wir damit einen Nerv unserer institutionellen Investoren getroffen hatten“, berichtet Jens Nagelmeier. „Denn Kitas decken den sozialen Aspekt im Begriff ESG ab.“

Die Frage der Rendite

Ganz freiwillig ist dieses Engagement allerdings nicht. Ein kräftiger Treiber der ESG-Investitionen ist die Europäische

Union, die mit ihrem Aktionsplan für ein nachhaltiges Finanzsystem Finanzinstitute verpflichtet, verstärkt nachhaltige Kriterien einzuhalten. Teil des Aktionsplanes ist ein Klassifikationssystem (Taxonomie), das Kriterien für nachhaltige Wirtschaftstätigkeiten definiert.

Doch wie sieht es dabei mit der Rendite aus? „Die Berücksichtigung qualitativer Aspekte muss nicht zulasten der risikoadjustierten Rendite gehen“, antwortet Tobias Huzarski von Commerz Real. „Es gibt langfristige Studien, die zeigen, dass ESG-Fonds einen Renditevorsprung erwirtschaften.“ Für Produkte des Impact Investing im engen Sinn liegen solche Untersuchungen allerdings noch nicht vor.

Noch eine andere Frage muss beantwortet werden: wie sich die positive Wirkung messen lässt. Auch wenn dazu die Global Real Estate Sustainability Benchmark (GRESB) Ansätze liefert, fehlt es insbesondere bei den sozialen Wirkungen noch an etablierten Bewertungsinstrumenten. Doch genau daran wird derzeit intensiv gearbeitet. So hat es sich der Lehrstuhl für Infrastruktur- und Immobilienmanagement an der TU Braunschweig laut Lehrstuhlinhaberin Prof. Dr. Tanja Kessel zum Ziel gesetzt, „einen Bewertungsansatz mit entsprechenden Nachhaltigkeitskriterien zu entwickeln, der die Abbildung der ökologischen und sozialen Mehrwerte von Immobilienprojekten ermöglicht“.

Auch das Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) erarbeitet unter Mitwirkung zahlreicher Marktteilnehmer einen Leitfaden zum Thema Social Impact Investing. Die Mühe lohnt sich, ist Susanne Eickermann-Riepe, Vorstandsvorsitzende der am Projekt beteiligten RICS Deutschland, überzeugt: „Die Frage nach dem Impact von Investitionen wird sich zukünftig verstärkt stellen. Investoren wollen nicht mehr nur Profit, sondern auch eine positive Wirkung erzielen.“

Christian Hunziker

Weitere Informationen: www.thegiin.org



Das Bewusstsein für ESG-Themen wächst

Am Lehrstuhl für Infrastruktur- und Immobilienmanagement der Technischen Universität Braunschweig forschen Prof. Dr.-Ing. Tanja Kessel und ihr wissenschaftlicher Mitarbeiter Benjamin Schramm am Thema Impact Investing. Im Interview erklären sie, warum diese Investitionsform nicht zwingend mit niedrigen Renditen verbunden ist.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Wie verbreitet ist Impact Investing in der deutschen Immobilienbranche?

Tanja Kessel (TK): Mit Investitionen, die ESG-Kriterien (Environment, Social, Governance) entsprechen, setzen sich bereits recht viele Immobilienunternehmen auseinander. Impact Investing ist hingegen für die meisten Firmen noch kein großes Thema.

Benjamin Schramm (BS): Im Rahmen meiner Masterarbeit habe ich festgestellt, dass es in Deutschland keine klare Abgrenzung von Impact Investing zu anderen Formen des nachhaltigen Investierens – Responsible oder Sustainable Investing oder auch ESG-Investitionen – gibt.

IA: Was ist denn der Unterschied zwischen Impact Investing und anderen Formen des nachhaltigen Investierens?

BS: Die gebräuchlichste Definition stammt vom Global Impact Investing Network (GIIN). Sie versteht unter Impact Investments Investitionen in Unternehmen, Organisationen oder Fonds, welche die Absicht haben, neben der Verzinsung

des eingesetzten Kapitals eine positive gesellschaftliche und ökologische Wirkung (Impact) zu erzielen. Dabei muss diese Wirkung messbar sein. Der Fokus liegt also auf diesem positiven Impact, während ESG-Investitionen vor allem dadurch gekennzeichnet sind, dass sie bestimmte Bereiche, wie zum Beispiel die Produktion von oder den Handel mit kontroversen Waffen, im Rahmen der Investitionsentscheidung ausschließen.

TK: Impact Investments beziehen sich auf Projekte, die eine soziale Wirkung entfalten. Ein Beispiel dafür ist das Gundeldinger Feld in Basel. Das ist eine ehemalige Industriebrache, die nicht meistbietend verkauft wurde, sondern unter dem Einfluss einer Bürgerinitiative von einer Stiftung erworben und zu einem „grünen Sofa“ entwickelt wurde. Mittlerweile haben sich dort viele kleine, individuelle Unternehmen angesiedelt. Neben der Stiftung, die eine angemessene Rendite erzielt, profitiert also auch das ganze Quartier.

IA: Ist Impact Investing mit einer niedrigen Rendite verbunden?

BS: Nicht zwangsläufig. Aus den vorliegenden Daten aus den USA geht hervor, dass die Rendite von Impact Investments allenfalls leicht unter marktüblichen Renditen liegt. Oftmals können durch die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten und ESG-Kriterien Risiken minimiert und neue Investmentchancen realisiert werden, was langfristig zu einer stabileren finanziellen Performance führt.

IA: Wenn Unternehmen sich einen nachhaltigen Anstrich geben, spricht man von Greenwashing. Besteht eine ähnliche Gefahr beim Impact Investing?

TK: Diese Gefahr ist nicht von der Hand zu weisen, da es noch kein umfassendes Label für ESG-Aspekte gibt. Damit es kein Social Washing gibt, muss man diese Themen möglichst schnell messbar machen.

IA: Wie wichtig ist nachhaltiges Investieren eigentlich für die Anleger?

BS: Durch die immer häufigeren globalen Krisen wächst das Bewusstsein für die Bedeutung der ESG-Themen. Vor allem bei jungen Anlegern ist das Interesse an nachhaltigen Geldanlagen sehr groß. Der Gedanke, mit Investitionen etwas Gutes zu tun, setzt sich durch.

Interview: Christian Hunziker

EUROPÄISCHE ENERGIE- UND KLIMAZIELE:

bis 2020

- Verringerung CO₂-Emissionen (20 Prozent)
- Erhöhung erneuerbare Energien (20 Prozent)
- Verbesserung Energieeffizienz (20 Prozent)

bis 2030

- EU-Taxonomie
- CO₂-Bepreisung
- Weltmarktführer in erneuerbaren Energien
- Senkung CO₂-Emissionen um 40Prozent

bis 2050

- emissionsarme & -freie Gebäude
- Klimaneutralität (als erster Kontinent)



Neue Wege für mehr Expansion

Noratis gibt es bereits seit fast 20 Jahren. Wirklich auffällig wurde der Bestandsentwickler allerdings erst 2017, als das Unternehmen an die Börse ging. Grund für den Schritt zur AG war damals der Wunsch zu wachsen. Betrachtet man die jährlichen Umsätze – der Erlös stieg zwischen 2015 und 2019 von 23,8 auf 75,9 Millionen Euro –, ist dies auch gelungen. Nun brachte das Jahr 2020 für die Immobilienprofis aus Eschborn bei Frankfurt am Main wieder größere Veränderungen mit sich. Die Gründung eines Joint Ventures sowie einer Tochtergesellschaft zeigen: Der Wachstumswunsch ist noch nicht befriedigt. Nichtsdestotrotz setzt man hier mehr auf Bedacht denn auf Eile.

Das Geschäftskonzept von Noratis ist relativ simpel: sanierungsbedürftige Objekte günstig kaufen, „schön“ machen und dann entweder vermieten oder gewinnbringend wiederverkaufen. In der Regel betrifft dies Wohnimmobilien (in Ausnahmefällen auch mit geringem Gewerbeanteil) ab etwa 20 Einheiten, vorzugsweise Werkswohnungen, Quartiere und Siedlungen, und zwar in Randlagen von Ballungsgebieten sowie in Städten ab circa 10.000 Einwohnern, sprich: Sekundärlagen. Die Objekte verfügen entweder über kaufmännisches oder technisches Entwicklungspotenzial (beispielsweise in Form von Modernisierungsbedarf oder einer hohen Leerstandsquote) oder beides und werden durch intensives Asset Management in den jeweiligen Bereichen entsprechend entwickelt. Dabei wird sowohl der Objektwert als auch das Wohnklima nachhaltig verbessert. Momentan verfügt das Unternehmen über knapp 3.000 Wohneinheiten an 23 Standorten in ganz Deutschland.

„Als Bestandsentwickler schaffen und erhalten wir bezahlbaren Wohnraum. Dabei haben wir alle Stakeholder im Blick, von unseren Aktionären bis zu unseren Mietern“, sagt André Speth, CFO der Noratis AG. „Entwickelte Objekte behalten wir im Bestand oder entscheiden im Einzelfall, ob

wir einen Verkaufsprozess anschieben. Dabei sind sowohl Blockverkäufe als auch Privatisierungen, bei denen unsere Mieter Eigentum erwerben können, möglich. Dies hängt jeweils unter anderem vom Objekt, der Lage und der Objektgröße ab.“

Joint Venture für energetische Optimierung

Seit Kurzem geht die Noratis AG nun neue Wege, um ihr Geschäftskonzept noch zu verfeinern und weiter auszubauen. Die jüngste Entwicklung betrifft dabei das Asset Management: Für die energetische Optimierung seiner Anlagen hat das Unternehmen im Juni zusammen mit dem Energiedienstleister GETEC eine Effizienzgesellschaft gegründet. Diese G+N Energieeffizienz GmbH soll nach und nach die Wärmeversorgung aller Noratis-Liegenschaften übernehmen, bestehende Anlagen betreuen und im Bedarfsfall auf eigene Kosten durch moderne Systeme ersetzen. Auch hierbei geht es letzten Endes um eine Aufwertung der Immobilien, wobei bei entsprechend hoher Effizienz wohlgerneht die Kosten für die Mieter sogar sinken.

Töchter für bessere Marktdurchdringung

Ein bedeutsamer Wachstumsschritt fand indes bereits im Februar statt. Da Sekundärlagen die Zielmärkte darstellen, ist das Risiko vergleichsweise hoch. Aufgrund der „Schnäppchenkäufe“ winken jedoch auch wesentlich höhere Renditen.

Die Noratis AG will wachsen und beschreitet zu diesem Zweck neue Pfade: mit einem Joint Venture und (vorerst) einer regionalen Tochtergesellschaft.


Quelle: Noratis AG

Noratis-CFO André Speth geht davon aus, dass sein Unternehmen in den kommenden Jahren weitere Gesellschaften gründen wird.

Entsprechende Objekte sind allerdings oftmals gar nicht so leicht zu finden. „Wir kaufen bevorzugt ab 20 Wohneinheiten aufwärts. Gerade beim sehr kleinteiligen Ankauf bis fünf Millionen Euro haben wir die Erfahrung gemacht, dass regionale Präsenz für einen guten Marktzugang notwendig ist“, erklärt André Speth. „So konnten wir im Rhein-Main-Gebiet, also in der Nähe unseres Firmensitzes, zusätzlich zu größeren Portfolios mit mehreren 100 Einheiten auch einzelne Objekte und kleine Portfolios kaufen.“ Um künftig diese kleineren Fische auch in fremden Gewässern außerhalb ihrer Homebase zu angeln, hat sich Noratis dazu entschlossen, Töchter in die Welt zu setzen. André Speth: „Durch Tochtergesellschaften in vielversprechenden Regionalmärkten mit unternehmerisch agierenden Geschäftsführern vor Ort, die den Markt kennen, wollen wir diese positive Erfahrung auf weitere Märkte übertragen.“

Das erste derartige Tochterunternehmen ist die Noratis West GmbH mit Sitz in Ratingen, die sich auf die Region Rhein / Ruhr konzentriert. Geführt wird diese von Ulrich und Christoph Holschbach, die reichlich Expertise im An- und Verkauf in der Region mitbringen und gleichsam über ein ausgezeichnetes Netzwerk vor Ort verfügen, was die

Brüder auch gleich unter Beweis stellen: Schon kurz nach der Gründung wurde das erste Portfolio mit drei Wohnhäusern und 25 Einheiten in Mönchengladbach und Krefeld erworben. Dass beide Geschäftsführer an der Gesellschaft beteiligt sind, dürfte sie umso mehr motivieren.

Behutsames Vorgehen

Künftig sollen wohl noch weitere Töchter nach gleichem Modell gegründet werden. Momentan lässt man die Sache allerdings noch ruhig angehen. „Wir gehen hier behutsam vor und wollen erst eine Regionalgesellschaft entwickelt haben, bevor wir die nächste anschieben“, sagt André Speth. „Aber nach den Erfahrungen der vergangenen Monate gehe ich davon aus, dass wir in den kommenden Jahren weitere Gesellschaften gründen werden.“ Wo dies sein wird, habe man noch nicht entschieden. Spannend könnten laut André Speth zum Beispiel Schleswig-Holstein oder auch der Raum Leipzig sein.

Jan Zimmermann

Veranstaltungen 2020

DRESDNER IMMOBILIENTAG

Hotel Taschenbergpalais Kempinski Dresden
15. Oktober 2020

MÜNCHNER IMMOBILIENKONGRESS

ISARPOST Eventlocation
27. Oktober 2020

POTSDAMER IMMOBILIENTAG

Kongresshotel Potsdam am Templiner See
04. November 2020

THÜRINGER IMMOBILIENKONGRESS

CongressCenter Messe Erfurt
12. November 2020

RUHR IMMOBILIENKONGRESS

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

MAGDEBURGER IMMOBILIENGEPRÄCH

Ratswaage Hotel Magdeburg
19. November 2020

BERLINER IMMOBILIENGEPRÄCH

MERCURE HOTEL MOA BERLIN
23. November 2020

GERAER IMMOBILIENGEPRÄCH

Kultur- und Kongresszentrum Gera
24. November 2020

FRANKFURTER IMMOBILIENKONGRESS

Frankfurt School of Finance & Management
01. Dezember 2020

STUTTARTER IMMOBILIENTAG

Maritim Hotel Stuttgart
03. Dezember 2020

LEIPZIGER IMMOBILIENGEPRÄCH

Kupfersaal Leipzig
08. Dezember 2020

DRESDNER IMMOBILIENGEPRÄCH

BILDERBERG BELLEVUE DRESDEN
15. Dezember 2020

Aufgrund der Corona-Pandemie kann es zu Verschiebungen der Veranstaltungen kommen.

Impressum

IMMOBILIEN AKTUELL

Herausgeber

Michael Rücker
W&R Media KG
Richterstraße 7
04105 Leipzig
ruecker@immocom.com

Redaktionsleitung

Ivette Wagner
wagner@immocom.com

Layout

Andreas Späthe
Fabian Tholen
grafik@immocom.com

Autoren

Angelika Breuer
David Eckel
Christian Hunziker
Matthias Klöppel
Sylvie Konzack
Pierre Pawlik
Ariane Stahn
Jan Zimmermann

Anzeigenverkauf

Marcus Grundmann
grundmann@immocom.com

Druck

Druckerei Vettters GmbH & Co. KG

Bildnachweis

Shutterstock:
Titelseite: Donna Ellen Coleman
Seite 5: Who is Danny
Seite 16: ffikretow@hotmail.com
Seite 18: Vollverglasung
Seite 21: torstengrieger
Seite 24: PR Image Factory
Seite 25: Monkey Business Images
Seite 26: ColorMaker
Seite 28: 99Art
Seite 42: FabrikaSimf
Seite 50: GoodStudio

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.

Ich mache Ihre Jahresverbrauchsabrechnung komfortabler.



Verwalten Sie Ihre Zählerstände jetzt mit der digitalen Servicelösung von **goldgas**!

Die Jahresverbrauchsabrechnung ist jedes Jahr ein wichtiges und aufwändiges Thema. Profitieren Sie ab sofort vom digitalen Zählerstanderfassungs-Service von goldgas. Erfassen und verwalten Sie Ihre Erdgas- und Stromzählerstände ganz einfach per App oder über die Website. Das ist für Sie nicht nur deutlich komfortabler, Sie sparen zudem viel Zeit und Geld. Mit unserem Service setzen wir uns einmal mehr dafür ein, dass Sie alles haben, was Sie für Ihre Arbeit brauchen.

- Selbstverwaltung der Zählerstände im Portal
- Einfaches Organisieren der Ablesung
- Einfaches und praktikables Handling
- Sicher, schnell und transparent
- Modernes Arbeiten per App



Ab sofort
auch als App
verfügbar!



Jetzt zu unserem neuen Service beraten lassen: 06196/7740-190

immobilienwirtschaft@goldgas.de | www.goldgas.de/immobilienwirtschaft

Weil echtes Kümmern **goldwert** ist.

Über 1.200 Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft zählen auf goldgas.

 **goldgas**

ein Unternehmen der VNG

Unsere Partner



PREMIUM-PARTNER
Bund



Bundesverband Freier
Immobilien- und Wohnungs-
unternehmen



Bundefachverband der
Immobilienverwalter e.V.



Immobilienverband Deutschland IVD
Verband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und
Sachverständigen Region West e.V.



PREMIUM-PARTNER
Berlin,
Brandenburg