



KAIRONOS

EIGENKAPITAL FÜR
PROJEKTENTWICKLUNGEN

www.equitypartnership.de

W&R
IMMOCOM

IMMOBILIEN AKTUELL

Immobilienmagazin
Deutschland

**„HALTE NICHTS
VON EINER
VERGESELLSCHAFTUNG
VON WOHNUNGEN“**

Bau-Staatssekretärin
Anne Katrin Bohle im Interview

**„MIT REGULIERUNG
VERSCHÄRFT
SICH DIE SITUATION“**

Jakob Mähren im Interview

**DIE GROSSE
LEERE:**

Fachkräfte
nirgendwo



Ich helfe Ihnen,
Betriebskosten
zu reduzieren.

Das **goldgas** Beratungsangebot zur Optimierung der Fernwärmekosten.

Als Immobilienverwalter wissen Sie, dass Fernwärme eine saubere und komfortable, aber unter Umständen auch teure Art der Wärmeversorgung sein kann. Zudem macht die intransparente und nicht beeinflussbare Preisgestaltung es schwer, Betriebskosten zu reduzieren. Doch die fachlich fundierte Beratung von goldgas unterstützt Sie dabei, zum Teil deutliche Einsparungen bei den Fernwärmekosten zu realisieren und so die Attraktivität der von Ihnen verwalteten Immobilie zu steigern. Auf uns können Sie sich verlassen:

- Persönliche Ansprechpartner in Ihrer Nähe
- Direkter Kontakt – kein Callcenter
- Zuverlässige und freundliche Mitarbeiter/-innen im Vertriebsinnendienst
- Mehrfach ausgezeichnete Kundenservice

Jetzt 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.

Sie profitieren bereits
im ersten Jahr!

 **goldgas**
ein Unternehmen der VNG

Unsere Partner



Auf zu neuen Welten!?



Kalauer gefällig? „Ein kleiner Schritt für einen Menschen, aber ein großer Sprung für die Menschheit“, soll der Astronaut Neil Armstrong damals bei seiner Mondlandung gesagt haben. Bis heute herrscht Unklarheit darüber, ob er das wirklich so sagte, wer die Idee generierte und welches Wortspiel sich dahinter genau verbirgt. Nun bedarf es keiner Wortspiele, sie ist da, die Leere. Gut, vielleicht könnte man noch die Kombination gähnende Leere verwenden. Um die Dramatik wuchtiger werden zu lassen. Das Phänomen: ein abgeräumter Markt für Fachkräfte. Einem schwarzen Loch gleich scheint sich dieses Nichts auszudehnen und jede fähige Person in sich aufzusaugen. Das Personalkarussell dreht sich so rasant, dass selbst Muttis Warnung, vor dem Kettenkarussell nur keine Brause zu trinken, die Lächerlichkeit an sich ist. Wegen diesem bisschen Blubberzeug! Viel schlimmer: Allerorten Mangel, Mangel, Mangel. Zum fähigen Mitarbeiter gesellen sich noch entwicklungsfähige Grundstücke, kompetente Verwaltungen, sinnvolle Kommunikation.

Summieren wir dazu noch die Regulierungswut, Mietendeckel, die Frustration aller Beteiligten an den ach so vielfältigen Prozessen hin zur Gleichmacherei, dem nie so richtig entrümpelten Dschungel an Verordnungen, Auflagen und Ansprüchen kommen wir sehr flink zu nur einem Ergebnis: Raus aus der Hölle, auf zu neuen Welten!

Nun kann uns in der hiesigen nicht der Teufel holen, sehr wohl aber die über Jahre aufgebaute Welt mit großen Investitionen, dynamischen

Städten und großen Quartieren um die Ohren fliegen. Zum einen, das sagen viele, weil der Zyklus doch nun mal zu Ende gehen muss. Das allerdings war schon immer so – all jene, die länger als drei Tage in der Branche sind, wissen vorzusorgen. Zum anderen aber, und das ist weitaus gewichtiger, stößt die Verwaltung des Mangels an Grenzen. Irgendwie kommen wir dann nicht in die Hölle, aber die Hölle kommt zu uns.

Denn das Geschwafel über das theoretische Müssen und allerlei Willensbekundungen ändert weder über Nacht, noch über Lichtjahre irgendetwas. Es gibt der Varianten nicht sehr viele: Entweder wird an den Stellschrauben gedreht und Politik und Verwaltungen erkennen, dass es eben nicht reicht, schönste Wortmalerei zu betreiben. Oder die Branche macht einen Schnell-Astronauten-Kurs und geht im weiten All auf die Suche. Nach einem neuen, fremden Planeten.

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

Herzliche Grüße,

Redaktionsleiterin
Ivette Wagner



Bau-Staatssekretärin Anne Katrin Bohle: „Halte nichts von einer Vergesellschaftung von Wohnungen“

SEITE **12**



Langen als Mittelstadt im Fokus: Die pantera AG und ihr größtes Einzelprojekt

SEITE **20**



Serviced Apartments & Microliving: Wohnen auf Zeit als nachhaltiger Trend für die Zukunft?

SEITE **30**

Kurz & Kompakt

- 6** Stuttgarts Turm am Mailänder Platz
- 7** Münchens Coworking zum Abheben
- 8** Mannheims Großprojekt LIV.
- 9** Zukunftscampus in Ingolstadt

Rubriken

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

Trend

- 12** Bau-Staatssekretärin Anne Katrin Bohle: „Halte nichts von Vergesellschaftung“
- 16** Nachverdichtung: Baulücken zwischen Himmel und Bestand
- 20** Lage, Lage, Langen: Die pantera AG und ihr größtes Einzelprojekt
- 26** Grünes Herz zur Versöhnung: Der Düsseldorfer Kö-Bogen II
- 28** Keimzelle für Synergien: Hamburgs Science City Bahrenfeld
- 30** Lifestyle-Wohnen on demand: Wohnform der Zukunft?
- 32** Summa cum laude: Landbau mit und für Studenten in Freising
- 32** „Miete kein Auswahlkriterium“: Interview mit dem BfSW-Vorsitzenden

Schwerpunkt

- 22** Die große Leere: Fachkräfte nirgendwo
- 24** Nachwuchs und Wissen: Interview zu einem Schweizer Projekt
- 25** Koordination und Voraussicht: Prof. Wolfgang Schäfers vom ZIA-Ausschuss Human Resources spricht über Voraussicht und intelligente Koordination



Eine Schwarmregion legt los:
Mönchengladbach macht sich für
Investoren schön

SEITE **36**



Hybride Bürogebäude:
Neue Arbeitswelten mit dem Menschen
im Mittelpunkt

SEITE **40**



Bewährt und neu:
Offene Immobilienfonds zeigen sich
vielseitig und locken Privatanleger

SEITE **68**

Macher & Märkte

- 34** Cluster statt Ranking:
Über die Diskussion der
Klassifizierung von Standorten
- 36** Der rote Faden:
Mönchengladbach hat
einen Plan
- 38** Ein Hoch auf Altes:
Die Schwaiger Group und
ihre Revitalisierungen
- 40** Büro oder Wohnzimmer:
Wie wollen wir arbeiten?
- 42** Eine Macht:
Frankfurt am Main und sein Ruf
als Mainhattan
- 44** Quartier wechsele dich:
Die GEIAG baut in Stuttgart
- 46** Gute Gründe für eine Trennung:
Das Erbbaurecht als Alternative

- 48** „Sehr weit hinter der Kurve“:
Architrave-CEO Maurice Grassau
über die Digitalisierung
- 50** „Mieter und Vermieter werden
gegeneinander ausgespielt“:
Jakob Mähren im Interview
- 52** Neue Mut-Generation:
Die Privathotellerie rüstet auf

Gewerbe

- 56** Fahrlässig:
BIM bei vielen noch nicht
auf dem Schirm
- 57** „Logistik ist relativ sicher“:
Interview mit Goodman-Chef
Christof Prange
- 60** Meilensteine:
Der deutsche Logistikmarkt
und seine Herausforderungen

Investment

- 64** Neuer Markt im Visier:
Die Real Exchange AG zielt
auf Sekundärmarkt
- 65** Subvention an falscher Stelle?
Zwischenbilanz zum Baukindergeld
- 66** Branche unter Druck:
Immobilienbanken vor unsicherer
Zukunft?
- 68** Begehrte Klassiker:
Offene Immobilienfonds kommen
neu auf den Markt

Fonds für Büroobjekte

Hamburg. Die Warburg-HIH Invest Real Estate startet einen neuen offenen Spezial-AIF. Der Deutschland Selektiv Immobilien Invest II soll in Core / Core-plus Büroimmobilien in ausgewählten deutschen Wachstumsstädten investieren. Eine bis zu 30-prozentige Beimischung anderer Nutzungsarten ist möglich. Bei einem Fondsvolumen von mindestens 400 Millionen Euro und einer Fremdkapitalquote von bis zu maximal 50 Prozent auf Fondsebene soll die Ausschüttungsrendite vier Prozent betragen. Institutionelle Investoren können sich ab einer Summe von fünf Millionen Euro an dem Fonds beteiligen. Mit dem Deutschland Selektiv Immobilien Invest II knüpft die Warburg-HIH Invest an einen Vorgängerfonds an. Bei gleichen Investitionskriterien generierte der Deutschland Selektiv Immobilien Invest I seit Auflage im März 2017 eine durchschnittliche Ausschüttungsrendite von 11,7 Prozent pro Jahr. Die durchschnittliche Kapitalabrufgeschwindigkeit für Investoren lag bei circa sechs Monaten.

Wohnungen dank Sixplaces

Mühlheim am Main. Auf einem rund 6.700 Quadratmeter großen Grundstück Am Wingertsweg in Dietesheim baut die BIEN-RIES AG 116 Wohnungen mit einer Gesamtfläche von rund 8.100 Quadratmetern. Bereits Ende 2020 sollen die ersten Bewohner ihr neues Zuhause beziehen können. Die Anderthalb- bis Vier-Zimmer-Einheiten verteilen sich auf sechs Gebäude und werden mit Wohnflächen von rund 30 bis 120 Quadratmetern realisiert. Die Wohnungen verfügen über einen Freisitz in Form einer Terrasse, eines Balkons oder einer Dachterrasse und zu jeder Einheit gehört ein Stellplatz in der Tiefgarage. Sechs Stellplätze erhalten zudem eine Lademöglichkeit für Elektroautos. Zusätzlich stehen im Außenbereich und in der Tiefgarage 230 Fahrradabstellplätze zur Verfügung.

Neues Stadtquartier west.side



Quelle: Instone Real Estate

Bonn. Im Bonner Westen hat der Entwickler Instone Real Estate mit den Hochbauarbeiten für das neue Stadtquartier west.side begonnen. Reinhard Limbach, Erster Bürgermeister der Stadt Bonn, betont: „Das neue Stadtquartier west.side ist von hoher Bedeutung für den hiesigen Immobilienmarkt und führt das einstige Fabrikgelände einer neuen zukunftsweisenden Nut-

zung zu. Die Entwicklung von rund 550 Wohnungen trägt zur Entspannung des Wohnungsmarktes in Bonn bei.“ Auf dem rund 60.000 Quadratmeter großen Areal entstehen Ein- bis Fünf-Zimmer-Wohnungen, die zwischen 45 und 160 Quadratmetern variieren, und eine viergruppige Kindertagesstätte. Der Einzug der ersten Mieter ist für Mitte 2021 geplant.

Turm am Mailänder Platz

Stuttgart. Für circa 150 Millionen Euro entsteht am Mailänder Platz zwischen Stadtbibliothek und Milaneo Shoppingcenter ein turmhoher Hotelkomplex mit 21.000 Quadratmetern Gesamtmietfläche. Diese sind größtenteils an zwei Hotelgesellschaften langjährig verpachtet. Neben 169 Apartments wird das Adina Apartment Hotel über einen Wellnessbereich mit Pool, Fitnessraum und Sauna sowie über einen öffentlich zugänglichen Restaurant- und Bar-Bereich mit Dachterrasse verfügen. Des Weiteren wird Premier Inn in dem Turm ein 260-Zimmer-Haus betreiben. Im Erdgeschoss ist ein Costa Coffee vorgesehen. Zudem werden circa 500 Quadratmeter Laden- und Bistrotflächen im Erdgeschoss zur Verfügung stehen. Der Turm ist mit 66 Metern Höhe der dritte und letzte genehmigte Hochpunkt im Stuttgarter Europaviertel. Die Errichtung des Bauwerkes hat die Ed. Züblin AG als General-



Quelle: RKW Architektur + für STRABAG Real Estate GmbH

unternehmen übernommen. Bis Mitte 2021 sollen die Hotels bezugsfertig sein.

Baugenehmigung für kupa



Quelle: Bauwerk Capital GmbH & Co. KG.

München. Die Lokalbaukommission (LBK) hat die Baugenehmigung für den Neubau des Wohn- und Büroensembles kupa – Quartier Kuvertfabrik Pasing in der Lands-

berger Straße 444-446 erteilt. Dabei wurde zunächst dem Antrag für fünf Neubauten stattgegeben. Ein Neubau soll als Wohn- und Geschäftsgebäude, die restlichen als reine Wohngebäude genutzt werden. Die Pläne des Projektentwicklers Bauwerk Development GmbH sehen Eigentumswohnungen zwischen 40 bis 120 Quadratmetern Größe vor, die Ende 2021 fertiggestellt sein sollen. Die Baugenehmigung für die Revitalisierung der früheren Kuvertfabrik folgt. Das Besondere an dem Genehmigungsverfahren: Aufgrund von Initiativen aus der Bevölkerung, der Politik und von Verbänden war die frühere Kuvertfabrik 2011 in die Denkmalliste eingetragen worden. Das machte eine große Anzahl an Befreiungsanträgen vom rechtskräftigen Bebauungsplan aus dem Jahr 2006 notwendig. Dieser hatte die Kuvertfabrik zum Abbruch freigegeben. Jetzt wird sie saniert und zu einem modernen Bürogebäude ausgebaut.

Logistik-Rarität in Eisenach auf dem Markt

Eisenach. Logistikimmobilienspezialist Realogis wurde von der Autotest Eisenach GmbH mit der Vermarktung der firmeneigenen Liegenschaft im etablierten Industriegebiet Kindel beauftragt. Es handelt sich um einen 11.300 Quadratmeter großen Produktions- und Logistikkomplex. „Das Objekt ist eine Rarität auf dem Eisenacher Markt. Es handelt sich um eine der ersten Bestandsimmobilien in dieser Größenordnung, die in die Vermarktung, sowohl zur Vermietung als auch zum Verkauf geht“, erklärt der Realogis-Geschäftsführer Christian Beran.

Coworking zum Abheben

München. Dunkle Vorhänge, graue Wände, viel indirektes Licht: SVYT, die erste First Class Lounge in der Münchner Innenstadt, setzt auf Diskretion. Vielreisende und Geschäftsleute können dank des neuartigen Konzeptes konzentriert arbeiten und sich in repräsentativen Ambiente treffen. „Weil immer mehr Geschäftsleute von unterwegs und außerhalb der eigenen Büros arbeiten, sind flexible Büroflächen weiter im Kommen“, erklärt Alexandra Lindner, Founder von SVYT. Mit SVYT greift sie Ansätze aus exklusiven Flughafenlounges ebenso auf wie die Atmosphäre einer mondänen Hotellobby und kombiniert dies mit einem Business-

club. Ob Büroarbeiten, Meetings oder kleinere Events: Auf einer Gesamtfläche von 300 Quadratmetern hat Lindner mit einem Team von Coworking- und Hotelpartnern passende Bereiche kreiert. Raumtrennende Elemente schaffen individuelle Sitzplatzangebote und bieten Rückzugsmöglichkeiten zum Arbeiten oder Entspannen. Die Lage? Direkt in der Münchner Innenstadt



Quelle: SVYT - The executive space

zwischen Maximilianstraße und Hofbräuhaus.

Uptownhouses

Hamburg. Beim internationalen Wettbewerb für Projektentwicklungen FIABCI World Prix gewann das deutsche Projekt upTOWNHOUSES der wph Wohnbau und Projektentwicklung Hamburg GmbH Silber in der „Residential (Low rise)“-Kategorie. Für das Projekt in Hamburg-Nord am Do-rothea-Bernstein-Weg entwarfen sechs renommierte Architektenbüros unabhängig voneinander insgesamt 26 ebenso indivi-



Quelle: Rolf Otzjiska Fotografie

duelle wie exklusive Townhouses. Parallel entwarfen zwei namhafte Landschaftsarchitekten gemeinschaftlich ein harmonisches Freiraumkonzept für die Außenflächen. Von 2015 bis 2017 wurde das Quartier errichtet. Kostenpunkt: 31,5 Millionen Euro. Die entstandenen exklusiven Townhouses tragen die Handschrift ihrer jeweiligen Designer. So unterscheiden sie sich jeweils durch eine eigene Fassadengestaltung und spiegeln damit die Individualität ihrer Bewohner wider.

N A S Invest kauft Campus

Nürnberg. N A S Invest hat in Nürnberg eine Multi-Tenant-Büroimmobilie mit hohem Wertsteigerungspotenzial erworben. Die voraussichtlichen Gesamtinvestitionskosten betragen rund 120 Millionen Euro. Die Liegenschaft befindet sich in der Thurn-und-Taxis-Straße im etablierten Nordostpark und ist bestens an das wenige Kilometer entfernte Nürnberger Stadtzentrum angebunden. Das Objekt definiert sich als eine Core Plus-Immobilie mit Value Add-Charakter – aufgrund der stabilen Mieteinnahmen zum einen und dem Wertschöpfungspotenzial aus Modernisierungsmaßnahmen zum anderen. Neben dem Abbau des geringfügigen Leerstandes ist vorgesehen, den technischen Standard durch umfangreiche Investitionen marktgerecht für die Zukunft zu machen. Hauptnutzer sind namhafte Automotive- und Beratungsunternehmen des deutschen Mittelstands.

Premiere für Eigenmarke

München. Die Münchner Betriebsgesellschaft Munich Apart Rooms GmbH errichtet am Stahlgruberring 45 auf einer Gesamtnutzfläche von 8.000 Quadratmetern eine fünfgeschossige Immobilie mit 366 Einheiten sowie eine Tiefgarage und einen Parkplatz mit insgesamt 183 Stellplätzen. Mit Leben gefüllt wird das Projekt M-Rooms II mit einer Kombination aus Boardinghouse und Serviced Apartments. Die Betreibergesellschaft, die Gorgeous Smiling Hotels GmbH, wird mit dem Bentō INN Munich Messe das erste Haus ihrer neuen Eigenmarke Bentō INN und das 15. Haus in der Münchner Region eröffnen. Neben komfortablen Gästezimmern (Größen zwischen 18 und 33 Quadratmeter) und modernen Bädern, Smart-TVs und kostenlosem WLAN kommen auch die Service-Annehmlichkeiten nicht zu kurz. Eine 24-Stunden-Rezeption, Co-Working-Spaces, eine Social Kitchen, ein Waschsalon und ein Shop ergänzen das Gesamtpaket.

Discount in Holzbauweise



Quelle: RATISBONA Handelsimmobilien

Lappersdorf. Der Investor und Projektentwickler RATISBONA Handelsimmobilien aus Regensburg errichtet im Oberpfälzischen einen besonders nachhaltigen Netto Marken-Discount. Der Neubau, zu dem eine Bäckerei mit Café, ein Schreibwarenladen und 70 kostenfreie Stellplätze gehören, umfasst 1.840 Quadratmeter und stellt das erste komplett in Holzbauweise errichtete Projekt des Lebensmitteldiscounters dar. Sowohl die Tragkonstruktion als auch die Wände werden aus Holz angefertigt.

Obwohl die Wände im Vergleich zu herkömmlichen Bauten dünner sind, ist die Wärmedämmung besser. Bei dieser Bauweise verkürzt sich die Bauzeit gegenüber herkömmlichen Verfahren deutlich. Eine offene Deckenkonstruktion reduziert zudem den Materialverbrauch. Des Weiteren wird erstmals das ressourcenschonende Begrünungskonzept Smart Green Keeping umgesetzt, das die Pflegeintensität rund um die Außenanlagen vermindert. Die Eröffnung ist für Herbst 2019 geplant.

Wohnungen an der Hörn

Kiel. Noch 2019 wird die Hamburger TAS-Unternehmensgruppe mit dem Bau von hochwertigen Wohnungen an der Hörn beginnen. In bester Wasserlage entstehen unter dem Namen LUV Kiel - Anker am Bug der Hörn auf rund 34.000 Quadratmetern Mietfläche drei eigenständige Gebäude. Diese sollen mit 240 Wohnungen aufwarten. Die Planung sieht weiter Studentenappartements

und eine Kita vor, die das Ensemble nach Osten vervollständigen. Flächen für Gastronomie und Gewerbe sind ebenso vorgesehen wie zwei Tiefgaragen mit rund 360 Stellplätzen. „Wohnen direkt am Ufer der Förde – das ist in Kiel leider viel zu selten möglich. Daher hat die Hörn-Bebauung eine ganz besondere Bedeutung für unsere Stadt“, erklärt Doris Grondke, Baudezernentin von Kiel.

Baubeginn für Großprojekt LIV.

Mannheim. Neben einem Bürohaus mit rund 8.600 Quadratmetern Büromietfläche entstehen im neuen Großprojekt LIV. Im Glückstein-Quartier auch 62 Zwei- bis Vier-Zimmer-Eigentumswohnungen. Diese sollen zwischen 63 und 128 Quadratmeter Fläche bieten. Die Baugenehmigung für das 85 Millionen Euro schwere Großprojekt ist erteilt. Es basiert auf den Entwürfen der Architekten Schmucker und Partner. Gemeinsam mit der DIRINGER & SCHEIDEL Wohn- und Gewerbebau GmbH, die als Projektentwickler und Bauherr agiert, hatten sie einen von der Stadt Mannheim



Quelle: D&S/Schmucker und Partner, Mannheim

ausgelobten Wettbewerb für sich entschieden. Unter dem Areal des Großprojektes LIV. Mannheim befindet sich eine eingeschossige Tiefgarage mit 164 Kfz-Stellplätzen, wovon 20 bereits für E-Fahrzeuge vorgerüstet sind. Auch 90 Fahrradstellplätze werden hier untergebracht.

Zukunftscampus auf 75 Hektar

Ingolstadt. Auf dem Gelände einer ehemaligen Erdölraffinerie im Osten entwickeln Audi und die Stadt Ingolstadt auf einer Fläche von 75 Hektar einen modernen Gewerbe- und Technologiepark: den IN-Campus. In die Denkfabrik mit hochwertigen Arbeitsplätzen in modernen Gebäuden sollen Audi-Mitarbeiter und auch Partnerfirmen, Projektteams und Start-ups einziehen. Bereits im Herbst 2018 haben die Bauarbeiten für den ersten von drei Bauabschnitten begonnen. Das Projekthaus mit vier Gebäudeteilen befindet sich im Bau. Dort werden

ab Ende 2020 etwa 1.400 Entwickler von Audi und Partnerfirmen arbeiten. Bauabschnitt 1 umfasst außerdem ein Fahrzeug-Sicherheitszentrum mit einer modernen CrashArena, ein Rechenzentrum, ein Funktionsgebäude samt Feuerwache und eine Energiezentrale. Bauabschnitt 1 soll bis 2023 fertiggestellt sein. Die restlichen Teilflächen werden dann schrittweise entwickelt. Um das Areal überhaupt bebauen zu können, kommen innovative Methoden der Bodensanierung zum Einsatz, um die Altlasten des Grundstücks zu beheben.



Quelle: AUDI AG



Quelle: Zollhafen Mainz

Zollhafen als Stadtquartier

Mainz. Die Trei Real Estate GmbH, Projektentwickler und Bestandshalter für Wohn- und Einzelhandelsimmobilien, hat im neuen Stadtquartier Zollhafen Mainz die Baufelder Hafensinsel II und III erworben. Auf dem 11.500 Quadratmeter großen Grundstück ist der Bau von circa 150 Miet- und Eigentumswohnungen geplant. Die Trei Real Estate GmbH setzte sich bei diesem Ankauf in einem mehrstufigen, strukturierten Bietprozess erfolgreich durch. Verkäufer des Grundstücks ist die Zollhafen Mainz GmbH & Co. KG – ein Joint-Venture aus CA Immo Deutschland GmbH und der Mainzer Stadtwerke AG. Diese ist für die Entwicklung des in direkter Wasserlage – auf dem Gelände eines 2013 geschlossenen Hafens – entstehenden neuen Quartiers zuständig. Selbiges wird von 2010 bis voraussichtlich 2025 realisiert. Im Stadtquartier Zollhafen sollen insgesamt 1.400 Wohnungen entstehen.

Commodus erwirbt Objekt in Regensburg

Regensburg. Value-Add-Spezialist Commodus hat für seinen Fonds Commodus Deutschland Fund II SCSp, RAIF das vollvermietete Objekt Dr.-Gessler-Straße 12 im Regensburger Stadtteil Königswiesen von einem privaten Verkäufer erworben. Die 4.000 Quadratmeter Gesamtnutzfläche sind Büro- sowie Retail-Mietflächen vorbehalten. Mit dem Auszug des Hauptmieters Osram Continental werden 645 Quadratmeter Bürofläche frei. Dadurch ergeben sich für Commodus Möglichkeiten zur Umsetzung eines neuen Konzeptes und Flächendesigns. Im Mittelpunkt stehen dabei flexible Nutzungskonzepte. Commodus prüft zudem die Möglichkeiten eines Anbaus beziehungsweise einer Erweiterung der Immobilie aus den 1990er Jahren.



Quelle: Commodus

Die Mietpreisbremse – der Weisheit letzter Schluss?

von Prof. Dr. Thomas Dünchheim, Rechtsanwalt und Partner der internationalen Sozietät Hogan Lovells International LLP sowie Honorarprofessor für Staats- und Verwaltungsrecht sowie öffentliches Wirtschaftsrecht an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht



Quelle: Hogan Lovells International LLP

Mit dem Mietrechtsnovellierungsgesetz vom 21.04.2015 hat der Bundesgesetzgeber in Gestalt von § 556d BGB eine Mietpreisbegrenzung beim Abschluss von Wohnraummietverträgen eingeführt. Daneben sind in jüngster Zeit Vorschläge einzelner politischer Parteien publik geworden, die dazu ergänzend eine landesrechtliche Mietpreisregelung fordern. Eine Vorreiterrolle übernimmt hierbei die rot-rot-grüne Koalition in Berlin. Auf ihren Antrag hin entschied der Berliner Senat in seiner Sitzung am 18.06.2019 über ein von der Senatorin für Stadtentwicklung Katrin Lompscher vorgelegtes Eckpunktepapier, welches als Blaupause für einen Berliner Mietendeckel fungiert. Für alle bestehenden Mietverhältnisse soll künftig ein gesetzlich festgelegter Mietenstopp durch Mietobergrenzen gelten. Bei überhöhten Mieten kann sogar ein Antrag auf Mietsenkung durchgesetzt werden. Im Falle von Neuvermie-

tungen darf höchstens die Miete verlangt werden, die mit dem vorherigen Mieter vertraglich vereinbart wurde, sofern diese die jeweils festgelegte Mietobergrenze nicht übersteigt. Vom Mietendeckel ausgenommen sind Neubauten bei der Erstvermietung und der soziale Wohnungsbau. Die Regelungen zur Miethöhe haben eine Befristung auf fünf Jahre. Das Gesetz soll im Januar 2020 in Kraft treten, jedoch bereits rückwirkend ab dem 18. Juni 2019 gelten.

Inmitten der aufgeheizten Mietmarktdebatte mag das „Einfrieren“ von Mieten politisch opportun erscheinen. Eine nachhaltige und strukturelle Mietmarktförderung geht damit jedoch nicht einher. Dass die geplante Berliner Mietpreisregulierung nach ihrem Inkrafttreten einer verfassungsgerichtlichen Überprüfung unterzogen wird, ist absehbar. Dass die Regelung dieser höchstrichterlichen Kontrolle standhält, ist unwahrscheinlich. So fehlt dem Landesgesetzgeber bereits die

Kompetenz zum Erlass eines Mietendeckels, der die abschließende Bundesregelung des Mietrechtsnovellierungsgesetzes gleichsam „durch die Hintertür“ modifizieren würde. Diese Rechtsunsicherheit lässt sowohl Vermieter als auch Mieter ratlos zurück.

Unabhängig von derartigen rechtlichen Erwägungen hält der Mietendeckel auch in tatsächlicher Hinsicht nicht das, was er verspricht. Im Gegenteil: Er droht, den Mietmarkt auf lange Sicht sogar zu verschärfen. Die kontraproduktive Wirkung eines Mietendeckels ist vor allem am Börsenkurs der großen deutschen Wohnungsbaunternehmen ablesbar. Bereits im Zuge der Diskussionen über die Einführung einer Mietpreisbegrenzung fielen die Aktien von Unternehmen wie Vonovia und Deutsche Wohnen rasant. Die Ratingagentur Moody's und die US-Bank Morgan Stanley warnen vor nachteiligen Konsequenzen eines Mietendeckels: Potenzielle Investoren des Immobilienmarktes dürften verschreckt und somit der Bau von Neubauwohnungen erschwert werden – es wäre schlicht nicht mehr attraktiv, in Berlin zu bauen. Es steht zu befürchten, dass Investitionen in die Bausubstanz künftig heruntergefahren und Modernisierungen des Wohnraums nicht mehr vorgenommen werden.

Staatliche Mietpreisregulierungen gehen ferner mit einem typischen Vorzieheffekt für Bestandsmieten einher: Es ist davon auszugehen, dass zahlreiche Berliner Vermieter dem Aufruf des Eigentümerverbandes Haus & Grund gefolgt sind und ihre Mieten vor der Entscheidung des Senates über das Eckpapier vom 18.06.2019 nochmals vorsorglich angehoben haben.

All dies zeigt, dass eine nachhaltige und langfristige Deckung des Bedarfs an bezahlbaren Wohnraum nur durch die Schaffung von neuem Wohnraum gelingen kann. Die Politik, allen voran der Berliner Senat, wäre gut beraten, anstelle eines starren, in seiner Wirkung begrenzten Mietendeckels die intensive Förderung des Wohnungsneubaus auf die politische Agenda zu setzen.

immo der King in Sachen Baufinanzierung.



Jetzt Finanzierungspartner finden auf [immowelt.de/Baufi](https://www.immowelt.de/Baufi) 🔍

immo erst zu [immowelt.de](https://www.immowelt.de)

„Halte nichts von einer Vergesellschaftung von Wohnungen“

Bau-Staatssekretärin Anne Katrin Bohle spricht über Quartiere, soziale Wohnraumförderung, Polarisierung, Enteignung und einen wichtigen Dreiklang.



Quelle: BMI

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Ist der zwanghafte Ruf nach gemischten Quartieren eine Illusion?

Anne Katrin Bohle (AKB): Nein. Unsere Kommunen und Quartiere in Ballungsräumen und in ländlichen Regionen sind Orte der Vielfalt, Lebendigkeit und Integration. Das waren sie schon in der Vergangenheit. Sie sind Orte des Ankommens, der Begegnung von Menschen unterschiedlichster Herkunft und sozialem Status, und damit auch der Mischung. Diese lebendigen, at-

traktiven Nachbarschaften sind wichtig für unsere Städte und Gemeinden, für die Gesellschaft, unser gutes Zusammenleben Tür an Tür, für die soziale Balance insgesamt. Die Vielfalt und Lebendigkeit unserer Kommunen leistet im Übrigen einen wichtigen Beitrag zu gesellschaftlichem Fortschritt und dem wirtschaftlichen Wachstum.

IA: Eine große Problematik bleibt auf der Strecke: Zwischen Luxus und den geförderten Wohnungen besteht eine große Anzahl von Menschen, die weder das eine

bekommen, noch sich das andere leisten können. Wie lautet Ihr Konzept für diese „Mittelschicht“?

AKB: Wohnen muss für alle Bevölkerungsschichten bezahlbar bleiben. Daher haben wir nicht nur die Bedingungen für die soziale Wohnraumförderung verbessert. Mit der Grundgesetzänderung haben wir erreicht, dass sich der Bund hier zukünftig dauerhaft engagieren kann. Zusätzlich haben wir auch den freifinanzierten Mietwohnungsbau gestärkt. Mit der Sonderabschreibung



unserer Gesellschaft aus? Wäre eine solche Form der Gleichheit gerecht?

AKB: Gegenfrage: Ist es gerecht, wenn sich Menschen aufgrund ihres Einkommens, nicht mehr aussuchen können, wo sie wohnen können – andere aber schon? Nein, das ist nicht gerecht, und das wollen wir auch nicht. Die Entwicklungstendenzen der Segregation sehen wir in unseren Städten und Gemeinden. Wenn sich nur noch Wohlhabende die Stadt leisten können und andere verdrängt werden, schadet dies unserer Gesellschaft, unseren Kommunen insgesamt. Dieser Polarisierung wollen wir entgegenreten. Unsere Städte und Quartiere müssen allen Bevölkerungsgruppen zugänglich sein. Unser Ziel ist die Schaffung nachhaltiger städtebaulicher Strukturen, für starke, gut funktionierende und lebendige Städte und Gemeinden mit hoher Lebensqualität für alle. Dazu stellen wir in diesem Jahr erneut 790 Millionen Euro Städtebaufördermittel bereit, um lebendige Ortschaften, gesellschaftlichen Zusammenhalt zu fördern und so auch das Funktionieren der Städte insgesamt sicherzustellen.

IA: „Bauen, bauen, bauen“ lautet die Grundweisheit gegen die derzeitigen Probleme. Auch wenn es alle wissen, es funktioniert nicht. Wie kann Abhilfe geschaffen werden?

AKB: Mit der Wohnraumoffensive haben wir auf dem Wohnungspfeil entscheidende Weichen gestellt und ein einmaliges Maßnahmenpaket geschnürt. Dieses umfasst neben investiven Impulsen für den Wohnungsneubau auch die Sicherung der Bezahlbarkeit sowie den Bereich der Baukostensenkung und der Fachkräftesicherung. Mit diesem Dreiklang setzen wir auf verschiedenen Ebenen an, um den Herausforderungen auf dem Wohnungsmarkt zu begegnen. Eines ist klar: Nur wenn alle Akteure auf den Wohnungsmärkten zusammenarbeiten, kann es gelingen. Viele dieser Maßnahmen sind bereits umgesetzt, andere sind in Vorbereitung. Die Erhöhung des Wohngeldes und die bereits in Kraft getretene Grundgesetzänderung, die es dem Bund dauerhaft ermöglicht, den Ländern Finanzhilfen für die soziale Wohnraumförderung zu gewähren, sind nur zwei Beispiele dafür.

im Gesetz zur steuerlichen Förderung des Mietwohnungsneubaus schaffen wir einen erheblichen zusätzlichen Anreiz für den Wohnungsneubau – auch im bezahlbaren Mietsegment. Ich begrüße, dass der Bundesrat – nach gut einem halben Jahr Bedenkzeit – diesem wichtigen Vorhaben Ende Juni zugestimmt hat. Hier hat sich unsere Hartnäckigkeit ausgezahlt.

IA: Jeder soll überall wohnen können, eine „Wohngleichheit“ ist angestrebt. Hebelt das nicht die prinzipiellen Gegebenheiten

IA: Ein Vorhaben aus dem Wohnungsgipfel vor einem Jahr waren „Genehmigungs-erleichterungen für Wohnungsbauvorha-

ben im Bebauungsplangebiet“. Was ist in den vergangenen zwölf Monaten konkret zu diesem Thema passiert?

AKB: Im September 2018 wurde die Kommission „Nachhaltige Baulandmobilisierung und Bodenpolitik“ beim Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat eingerichtet. Aufbauend auf den Anfang Juli 2019 vorgelegten Ergebnissen der Baulandkommission wird sich die Bundesregierung einer Bauplanungsrechtsnovelle widmen. Auch hier gilt, dass die Empfehlungen, die sich an die weiteren Akteure, wie Länder, Kommunen und Bau- und Immobilienwirtschaft, richten, ebenso umgesetzt werden.

IA: In Berlin fordert eine Gruppe die Enteignung großer Wohnungsunternehmen: Würde das, wie die Initiatoren behaupten, alle Probleme lösen?

AKB: Unabhängig von der rechtlichen Bewertung halte ich nichts von einer Vergesellschaftung von Wohnungen. Dies schafft keine einzige zusätzliche Wohnung, belastet die öffentlichen Haushalte unverhältnismäßig und zerstört das Vertrauen von Investoren, auf deren Engagement wir dringend angewiesen sind. Unsere Wohnungspolitik beruht vielmehr auf dem Konzept der sozialen Marktwirtschaft. Nach diesem Konzept ist es Aufgabe des Staates, gute und verlässliche Rahmenbedingungen für die Akteure auf den Wohnungs- und Bodenmärkten zu setzen. Das heißt, er muss Planungssicherheit für eine quantitativ und qualitativ hochwertige Wohnraumversorgung breiter Bevölkerungsschichten entsprechend ihrer eigenen Wünsche und Zahlungsbereitschaft schaffen. Zur sozialen Marktwirtschaft gehört aber selbstverständlich auch der soziale Ausgleich. Insbesondere muss der Staat mit geeigneten Instrumenten dafür sorgen, dass einkommensschwächere und sozial benachteiligte Haushalte angemessen wohnen können.

IA: Auch wenn es um Enteignungen und Macht der Unternehmen geht, am Ende wollen die Menschen fest gesetzte Mietpreise. Eine umsetzbare Sehnsucht?

AKB: Wohin staatliche Mietregulierung führt, haben die Erfahrungen mit den Wohnungsbeständen in der ehemaligen DDR gezeigt. Sie waren in einem schlechten Zustand, da Investitionen in notwendige Instandsetzungen aus den Mieten nicht erwirtschaftet werden konnten. Staatlich festgesetzte Mietpreise sind daher keine Lö-

sung. Die sprunghafte Mietenwicklung, wie wir sie derzeit beobachten, signalisiert uns vielmehr, dass das Angebot an Wohnungen nicht ausreicht. Die Verfügbarkeit ausreichenden und bezahlbaren Wohnraumes ist daher der Hebel, an dem wir ansetzen müssen. Hieran arbeiten wir mit Hochdruck.

IA: Das Narrativ hat sich gewandelt, die Branche ist zu einem renditehungrigen Monster geworden. Welche Kommunikationsfehler gab es aus Ihrer Sicht, und wie kann das Image wieder aufpoliert werden?

AKB: Ich denke Schwarz-Weiß-Malerei hilft uns nicht weiter. Ich habe die Branche stets als konstruktiven und kritischen Partner wahrgenommen. Die zahlreichen Bündnisse auf Bundes-, Landes- und Kommunalebene haben doch in den letzten Jahren das Gegenteil bewiesen und zu mehr Verständnis zwischen Politik und „der Branche“ geführt. Diesen Gesprächsfaden werde ich aufrechterhalten.

IA: Grundstückspreise schießen nach oben, der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BlmA) kommt eine große Rolle hinsichtlich der Vergabe zu. Wie zufrieden sind Sie mit dem Agieren?

AKB: Die BlmA trägt mit ihren Aktivitäten zur Verbesserung der Baulandbereitstellung bei. Mit dem Haushaltsgesetz 2018 wurde der bisher geltende Haushaltsvermerk zur verbilligten Abgabe von BlmA-Liegenschaften deutlich ausgeweitet und die Verbilligungsrichtlinie entsprechend angepasst. Damit können Länder und Kommunen auf alle entbehrlichen BlmA-Liegenschaften zugreifen und diese auch an private Dritte für Zwecke des sozialen Wohnungsbaus weiterveräußern. Die verbilligte Abgabe von BlmA-Liegenschaften für Zwecke des sozialen Wohnungsbaus wird dadurch spürbar erleichtert. Die BlmA bietet den Kommunen geeignete Grundstücke aktiv zum Erwerb an und treibt so die verbilligten Verkäufe für den sozialen Wohnungsbau aktiv voran. Eine gute Nachricht: Die Anzahl der Verkaufsfälle für diesen Zweck ist seitdem spürbar gestiegen.

IA: Welche Rolle spielen in Ihren Überlegungen Erbpacht oder die Verdichtung beispielsweise auf Dächern von Supermärkten?

AKB: Aus meiner Sicht sind beides wichtige Zukunftsthemen. Zum einen das Kon-

zept der Erbpacht. Wir wollen dies stärker als ergänzendes Instrument zur Bereitstellung von bezahlbarem Bauland nutzen und dessen Bekanntheitsgrad erhöhen. Langfristig können Grundstücke gesichert und der Nutzen für alle erhöht werden. Das Thema Verdichtung entspricht dem Vorrang der Innen- vor Außenentwicklung und wird im Rahmen der Baugesetzbuchnovelle eine wichtige Rolle spielen. Verdichtung auf Dächern von Supermärkten bietet dabei zahlreiche Potenziale gerade in bereits dicht besiedelten Großstädten und Ballungszentren. Hierzu hat es im Übrigen schon zahlreiche Gespräche mit verschiedenen Marktakteuren und dem BMI gegeben.

IA: Birgt es nicht eine Gefahr in sich, wenn alle hauptsächlich über Wohnen sprechen? In den A-Städten gibt es kaum noch Büros, viele entsprechen nicht mehr den Standards.

AKB: Gemäß der Charta von Leipzig ist die Nutzungsgemischte, europäische Stadt der kurzen Wege das Leitziel unserer Stadtentwicklung. Dazu gehört die Mischung aus Wohnen und Arbeiten selbstverständlich dazu. Das Bauministerium sieht beide Aspekte im direkten Zusammenhang. Mit dem „Urbanen Gebiet“ haben wir unlängst eine Gebietskategorie eingeführt, die es Kommunen ermöglicht, beide Aspekte wieder enger miteinander zu verbinden.

IA: In großen Städten gehen die Menschen gegen hohe Mieten auf die Straße, in kleinen Städten wünschen sich die verbliebenen Einwohner, dass auf der Straße mehr los wäre. Infrastrukturausbau ist in aller Munde, so richtig geht die Entwicklung nicht voran. Welches Ziel verfolgen Sie hier?

AKB: Politik für gleichwertige Lebensverhältnisse in Deutschland ist ein Schwerpunkt des Handelns der Bundesregierung. In allen Regionen Deutschlands sollen die Menschen die Chance haben, ihr Leben nach ihren Vorstellungen zu gestalten – und zwar an dem Ort, an dem sie leben möchten. Dazu gehören vor allem Arbeitsplätze, die Perspektiven bieten, ausreichender und bezahlbarer Wohnraum, zeitgemäße Mobilitätsangebote, eine starke digitale und soziale Infrastruktur. Im Sommer 2018 wurde die Kommission Gleichwertige Lebensverhältnisse eingesetzt, um Handlungsempfehlungen mit Blick auf unterschiedliche regionale Entwicklun-

gen und den demografischen Wandel in Deutschland zu erarbeiten. Mit den Vorschlägen sollen bis zum Ende der 19. Legislaturperiode und darüber hinaus effektive und sichtbare Schritte hin zu einer Gleichwertigkeit der Lebensverhältnisse erreicht werden.

IA: In naher Zukunft stehen ein Sanierungs- und Investitionszyklus für viele Gebäude an. Kann der zu einer zusätzlichen Belastung werden?

AKB: Nicht, wenn man die notwendigen Sanierungsmaßnahmen ausreichend fördert und dadurch die Auswirkungen auf die Mieten sozialverträglich abfedert. Minister Horst Seehofer wird dazu dem Klimakabinett entsprechende Vorschläge unterbreiten. Dabei geht es auch um die Einführung einer steuerlichen Förderung für energetische Sanierungen.

IA: Zum Abschluss noch eine Frage zur Zukunft: Inwiefern kann die Digitalisierung aus Ihrer Sicht einen Beitrag zur Effizienz der Branche und gegen den Fachkräftemangel helfen?

AKB: Zunächst einmal: Es ist ja nicht so, dass das Thema Digitalisierung für die Bauwirtschaft etwas völlig Neues ist. In Bereichen wie Unternehmensorganisation, Baustellenlogistik, RFID-Anwendungen, Cloud-Computing und anderen spielt das Thema schon seit Jahren eine wichtige Rolle. Und die Unternehmen wissen auch, dass der Einfluss der Digitalisierung künftig weiter zunehmen wird und beschäftigen sich intensiv mit dem Thema. Wie andere Branchen wird auch die Bauwirtschaft von der Digitalisierung profitieren. Digitale Prozesse bedeuten für die Wertschöpfungskette Bau eine Erhöhung der Effizienz und Transparenz und die Verminderung von Risiken. Wir rechnen insbesondere mit erhöhter Umsetzungs- und Terminalsicherheit. Schon in der ersten Umsetzungsphase digitaler Methoden werden spürbare Produktivitätsgewinne erwartet. Die Bauwirtschaft wird sich mit der Digitalisierung weiter wandeln: Mit digitalen Prozessen wird es zum Beispiel zu einer besseren Abstimmung zwischen allen am Bau Beteiligten kommen. Und die Digitalisierung erlaubt neue datengetriebene Geschäftsmodelle, zum Beispiel auch die Nutzung von Plattformen. Diese Veränderungen werden die Attraktivität der Baubranche im Wettbewerb um Fachkräfte verbessern.

Interview: Ivette Wagner



Leipzig | Visualisierung des Objektes

Industrielofts Karl Krause

Großzügiges Wohneigentum in einer Denkmalimmobilie,
den ehemaligen Maschinenwerken Karl Krause.

- intelligente Raumkonzepte von 63 bis 250 qm
- KfW-70-Haus (KfW-Programm 151)
- altersgerechtes Wohnen (KfW-Programm 159)
- z.T. barrierefreie oder behindertengerechte Wohneinheiten
- geeignet für Kapitalanleger und Eigennutzer

Alle Informationen unter

T +49 (0) 341 21829780

E info@iks-holding.de

Beratung & Verkauf



Invest Concept GmbH
Engertstraße 5
04177 Leipzig
www.invest-concept-leipzig.de

Baulücken zwischen Himmel und Bestand

Eine Forschungsgruppe um die TU Darmstadt propagiert die rigorose Nachverdichtung auf bereits bebauten Flächen. Ihren Berechnungen zufolge gebe es in Deutschland Potenzial für bis zu 2,7 Millionen Wohnungen – vor allem in der Vertikale.



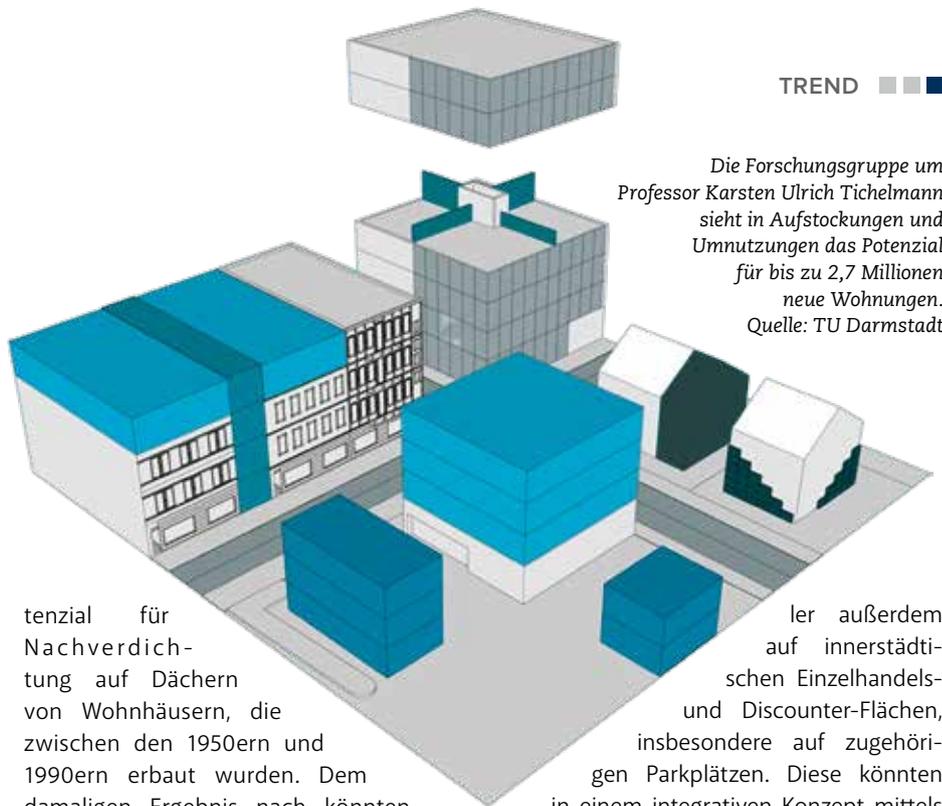
Die deutschen Ballungsgebiete lechzen nach mehr Wohnraum. Mieten werden immer teurer, Menschen zunehmend besorgter. Die Angst vor Armut und Verdrängung geht um und treibt bisweilen, zu Panik hochgesteigert, in gedankliche Irrwege – Enteignungsfantasien lassen grüßen. Unterdessen sind sich Politik und Immobilienwirtschaft ausnahmsweise einig: Mehr Wohnungen müssen her. Dummerweise lässt jedoch nicht nur der Fachkräftemangel den Wohnungsbau stocken, es mangelt auch schlicht an Bauland. Weiteres Wachstum in der Peripherie ist zeitlich und finanziell mit hohen Erschließungskosten und dem Risiko einer ungewissen Entwicklung verbunden. Eine Nachverdichtung in vorhandenen, funktionierenden urbanen Strukturen erscheint da wesentlich sinnvoller, doch gibt es auch hier Nachteile: Neue Nachbarbauten nehmen dem Bestand Sicht und Licht, Parkplätze werden weniger, Grünflächen versiegelt – mit der Dichte kommt die Enge. Ein Forscherteam um Universitätsprofessor Karsten Ulrich Tichelmann propagiert daher seit einigen Jahren bereits eine extensive vertikale Nachverdichtung.

Unverbauter Blick nach oben

„Deutschlandstudie 2019“ heißt das neueste Werk, das die Wissenschaftler der TU Darmstadt, des ISP Eduard Pestel Institutes für Systemforschung e.V. sowie des VHT Institutes für Leichtbau Trockenbau Holzbau in Berlin vorstellten. Mit „Wohnraumpotenziale ohne Bauland“ ist die Einleitung der etwas werbigeren Kurzfassung der Studie scheinbar paradox betitelt – ein perfekter Teaser für die folgenden neun Seiten dieser Broschüre. Natürlich handelt es sich hier um waschechte Wissenschaft, doch will man deren Ergebnisse auch verwirklicht sehen. Zu gut ist einfach die Idee, zu groß die Potenziale, um sie ungenutzt zu lassen. In erster Linie geht es um Aufstockung. Deren mögliche Anwendung: nahezu überall. Denn während die meisten beim Spaziergang durch die dicht bebauten Regionen der Republik hauptsächlich fertige Häuser erblicken, sehen die Ingenieure stattdessen Baulücken zwischen Himmel und Bestand.

Aufstocken, umnutzen, umstrukturieren

In der früheren „Deutschlandstudie 2015“ beschrieben Karsten Ulrich Tichelmann und seine Kollegen bereits das Po-



tenzial für Nachverdichtung auf Dächern von Wohnhäusern, die zwischen den 1950ern und 1990ern erbaut wurden. Dem damaligen Ergebnis nach könnten in Deutschlands Regionen mit erhöhtem Wohnungsbedarf 1,1 bis 1,5 Millionen Wohneinheiten entstehen. Die aktuelle Studie wendet sich hingegen Nichtwohnhäusern wie Büro- und Verwaltungsgebäuden, eingeschossigen Einzelhandels- und Discounter-Märkten sowie Parkhäusern zu. Und noch etwas ist neu: Trug die 2015er Arbeit noch den Zusatztitel „Wohnraumpotenziale durch Aufstockung“, wurde dieser nun um „und Umnutzung von Nichtwohnegebäuden“ ergänzt. Letztere umfasst sowohl regionale Überhänge (Leerstand) bei Büro- und Verwaltungsgebäuden als auch Flächen von eingeschossigem Einzelhandel, Discountern et cetera.

Insgesamt sind die Resultate äußerst vielversprechend: Durch Aufstockung könnten 560.000 Wohneinheiten auf Büro- und Verwaltungshäusern entstehen, weitere 20.000 auf innerstädtischen Parkhäusern. Letztere kämen, je nach Bedarf, auch für soziale Infrastruktur infrage. Zusammen mit den maximal 1,5 Millionen Wohnungen auf Wohngebäuden ergäben sich allein durch Aufstockung maximal zwei Millionen Einheiten. Ein zusätzliches Potenzial von 350.000 Wohneinheiten bestünde zudem in der Umnutzung von zwischen 1960 und 2000 erbauten Büro- und Verwaltungsgebäuden, die häufig leer stehen, da sie den Anforderungen moderner Büros nicht mehr gerecht werden. Möglichen Wohnraum im Umfang von weiteren 400.000 Einheiten sehen die Wissenschaft-

Die Forschungsgruppe um Professor Karsten Ulrich Tichelmann sieht in Aufstockungen und Umnutzungen das Potenzial für bis zu 2,7 Millionen neue Wohnungen.
Quelle: TU Darmstadt

ler außerdem auf innerstädtischen Einzelhandels- und Discounter-Flächen, insbesondere auf zugehörigen Parkplätzen. Diese könnten in einem integrativen Konzept mittels Modernisierung und Ersatzneubauten erschlossen werden. Stellplätze würden dabei unter die Erde verlegt, Verkaufsfächen von Wohnbebauung umschlossen und integriert.

Mehr Flexibilität für gute Lösungen

Unterm Strich zählt das Konzept vom „Raumschaffen ohne Platz“ sicherlich zu den klügeren Ideen für ein sinnvolles Wachstum von und in Ballungsräumen.

Allein hapert es derzeit noch am bürokratischen Rahmen. Die Auftraggeber der Studie, ein Bündnis aus 16 Verbänden der Baubranche und Immobilienwirtschaft, haben daher baurechtliche Rahmenbedingungen wie beispielsweise erleichterte Genehmigungsverfahren, Zulassung von Überschreitungen der Geschosswohnungszahl oder reduzierte Anforderungen

an Barrierefreiheit erarbeitet, die für eine breite Umsetzung erforderlich wären. Darüber hinaus hält das Bündnis finanzielle Anreize, etwa in Form höherer Abschreibungen, für notwendig, um verstärkt auch private Investoren für die Sache zu gewinnen. Holger Ortleb, Koordinator des Verbändebündnisses, fasst treffend zusammen: „Wir brauchen weniger bürokratische Hürden und mehr Bereitschaft zu guten, konzeptionellen Lösungen.“ Dem kann man nur beipflichten.

Jan Zimmermann

WENIGER
HÜRDEN,
MEHR
ANREIZE

„Es gibt keine Grenzen in der Kreativität, Gebäude umzunutzen“

Im Gespräch verrät Professor Karsten Ulrich Tichelmann unter anderem, welche Resonanz die „Deutschlandstudie 2019“ und ihre Handlungsempfehlungen bislang erfahren haben.



Quelle: Andreas Reeg

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Die Möglichkeiten einer extensiven Nachverdichtung durch Aufstockung haben Sie bereits in der „Deutschlandstudie 2015“ aufgezeigt. Ihre Handlungsempfehlungen bezüglich baurechtlicher Hindernisse sowie finanzieller Anreize sind in der aktuellen Untersuchung mehr oder weniger die gleichen wie damals. Hat sich im Zeitraum zwischen den Studien in der Gesetzgebung denn gar nichts getan?

Karsten Ulrich Tichelmann (KT): In der Tat sind grundlegende Handlungsempfehlungen der ersten Studie auch in der „Deutschlandstudie 2019“ noch präsent. Diese wurden um weitergehende fiskalische, planungsrechtliche und bauordnungsrechtliche Handlungsempfehlungen ergänzt. Letztere wurden auf der Ebene des Bundes sowie einzelner Länder diskutiert und im Wesentlichen bestätigt. Bis auf lokale Veränderungen in einigen Gemeinden, Städten und Kommunen im Hinblick zum Beispiel auf Stellplatz-

satzungen oder die Weiterentwicklung von Bebauungsplänen hin zu Quartiersplänen mit einer höheren urbanen Dichte, also höherer Geschossigkeit und effizienterer Flächenausnutzung, hat sich wenig getan. Auch eine erhöhte AfA in der Größenordnung von vier bis fünf Prozent wurde auf Bundesebene diskutiert, vom Finanzministerium des Bundes aber nicht mitgetragen.

IA: 2019 erscheint der Wohnungsmarkt wesentlich angespannter als 2015 –

Stichwort Enteignung oder „#Mietenwahnsinn“. Wie war bislang die Resonanz auf die neue Studie? Gibt es inzwischen ein stärkeres Entgegenkommen seitens politischer Entscheidungsträger hinsichtlich besserer Rahmenbedingungen?

KT: Die „Deutschlandstudie 2019“ hat breite Aufmerksamkeit erfahren. Es gibt nach wie vor ein großes Interesse an der Förderung zur Schaffung von neuem Wohnraum in ungesättigten Wohnungsmärkten. Letztlich ist der Wohnungsmarkt 2019 nicht angespannter als er es bereits 2015 war.

Auch damals schon wurde ein Bedarf von 1,3 Millionen Wohnungen prognostiziert. Seitdem wurden circa 500.000 Wohnungen neu gebaut, und dennoch wird in den Ballungszentren und den vitalen Städten, Kreisen und Kommunen nach wie vor ein Bedarf von etwa einer Million Wohnungen diskutiert. Es

zeigt sich, dass es eben nicht egal ist, wo neuer Wohnraum entsteht. Benötigt wird er dringend dort, wo die Wohnungsmärkte angespannt sind, und das sind in der Regel nicht die Randgebiete und Neubaugebiete, sondern die Kernlagen. Ziel muss also sein, die Kernlagen unserer Städte hochwertig nachzuverdichten. Einige Städte haben dies erkannt und beschäftigen sich sehr intensiv mit einer hochwertigen und zukunftsfähigen Verdichtung und Weiterentwicklung. Hier sind allen voran zum Beispiel Freiburg, Nürnberg sowie auch Köln und Düsseldorf zu nennen.

IA: Sind Ihnen Zahlen zu Projekten bekannt, in denen in Ihrem Sinne bereits nachverdichtet wird oder wurde? In welcher deutschen Stadt finden wir demnächst die meisten Aufstockungen?

KT: Die Nachverdichtung in Form von Aufstockungen und der effizienteren Flächennutzung vorhandener innerstädtischer Grundstücke ist ja letztlich nicht neu. Sie findet flankierend zu Neubauvorhaben statt und seit 2015 sogar zunehmend. Dennoch sind nur etwa 25 bis 30 Prozent des fertiggestellten neuen Wohnraums

durch Aufstockungen und Nachverdichtungen in Kernlagen entstanden. Wie bereits beschrieben, sind einige Städte und Gemeinden sehr engagiert beim Anlegen eines Baulückenkatasters und der Erstellung von Quartiers-Entwicklungsplänen, bei denen künftig Geschossigkeit und Flächenausnutzung an eine urbane Stadtentwicklung angepasst werden.

IA: Medienberichten zufolge sehen Sie die durch Dachaufbauten entstehenden Wohnungen grundsätzlich eher nicht als kostengünstigen Wohnraum. Der Logik nach sollen günstigere Wohnungen freierwerden, wenn Gutbetuchte in die Neubauten einziehen. Was ist jedoch mit Regionen, wo ein erheblicher Mehrbedarf an Sozialwohnungen besteht? Würden hier weitere Luxuswohnungen nicht eher noch für Unmut unter den Bürgern sorgen?

KT: Wohnungen, die auf vorhandenen Gebäuden entstehen, sind per se attraktiv. Das heißt aber nicht, dass sie zwangsläufig teuer sein müssen. Auch kommunale Wohnungsbaugesellschaften haben große Wohnungsbestände, die für eine Aufstockung und Nachverdichtung geeignet sind. Im Rahmen ihres sozialen Auftrages können diese neuen Wohnungen auch als förderfähiger Wohnraum entstehen. Grundsätzlich kann der Wohnraum auf vorhandenen Gebäuden oder durch die Umnutzung bestehender Gebäude wirtschaftlich entstehen, da die Grundstückskosten sowie die Kosten für Erschließung und für die Außenanlagen nicht mehr auf den neu entstandenen Wohnraum umgelegt werden müssen. Es gibt eine Vielzahl von Beispielen, dass in Universitätsstädten studentischer Wohnraum auf bestehenden Gebäuden geschaffen wurde. Auch dies sind keine Luxuswohnungen. Ein weiterer Aspekt sind die Sicker-effekte. Ziel ist ja letztendlich, vermehrt neuen Wohnraum anzubieten, sodass Angebot und Nachfrage in einem gesunden Gleichgewicht stehen. Hierzu können Nachverdichtungen, Aufstockungen und Umnutzungen be-

stehender Gebäude einen wesentlichen Beitrag leisten.

IA: 2015 wurden Wohngebäude untersucht, 2019 nun Nichtwohngebäude – und aus maximal 1,5 Millionen Wohneinheiten wurden bis zu 2,7 Millionen. Sind damit jetzt alle Möglichkeiten für eine Nachverdichtung im Bestand in Betracht gezogen oder sehen Sie noch weitere Flächen, die uns verborgen bleiben?

KT: Die beiden „Deutschlandstudien“ zeigen auf, wie groß das Potenzial alleine bei ausgewählten Gebäudetypologien ist. Hierin ist eine Vielzahl von weitergehenden Potenzialen nicht berücksichtigt. Dies betrifft Baulücken und ineffizient entwickelte Grundstücke in hochurbanen Lagen. Auch Wohngebäude von 1950 wurden nicht berücksichtigt, besitzen aber ebenfalls Potenzial im Hinblick auf eine Aufstockung oder einen Dachgeschossausbau. In der funktionsdurchmischten Stadt oder wie es europäisch allgemein genannt wird, im „mixed-use“, gibt es kaum Tabus bei der Effizienzsteigerung und Nutzung der bestehenden Bausubstanz. Noch in den 1970er-Jahren galt die Umnutzung von alten Speichergebäuden zum Wohnen als absurd und unangemessen. Heute sind die Lofts in solchen Gebäuden eine hochbegehrte Wohnform. Es gibt also keine Grenzen in der Kreativität, Gebäude umzunutzen und weiter zu denken und damit Städte vitaler, lebendiger und attraktiver zu machen. *Interview: Jan Zimmermann*

BEDARF
VON EINER
MILLION
WOHNUNGEN



Lage, Lage, Langen

Die pantera AG plant in der hessischen Gemeinde ihr bislang größtes Einzelprojekt. Verblüffenderweise erscheint die Mittelstadt in einer Hinsicht sogar lukrativer als die große Metropole von nebenan.

Beim Gedanken an das Rhein-Main-Gebiet werden deutschlandweit wahrscheinlich die Wenigsten die Stadt Langen auf dem Schirm haben. Dabei entpuppt sich der 40.000-Seelen-Ort schnell als regelrechtes El Dorado. Das heißt, zumindest wenn man die Investorenbrille aufhat. Der Grund hierfür liegt in Langens Lage. Die Mittelstadt befindet sich auf halbem Wege

zwischen Frankfurt (Main) und Darmstadt, praktisch direkt am Frankfurter Flughafen. Zieht man eine Linie von Mainz oder Wiesbaden nach Aschaffenburg, führt auch diese durch Langen. Klein und unscheinbar, bildet es das heimliche Herz im Herzen von Frankfurt Rhein / Main. Vor diesem Hintergrund erscheint es nur allzu nachvollziehbar, dass die pantera AG hier ihr bislang größtes Einzelpro-

jekt realisiert. Insbesondere da sich eine der geplanten Assetklassen im augenscheinlich attraktiveren Frankfurt zukünftig als schwierig erweisen könnte.

MAIN BASE LANGEN nennt das Kölner Unternehmen sein Vorhaben, das auf dem Grundstück des ehemaligen Hightech-Centers Langener Stern Gestalt annehmen soll. Den Plänen nach wird ein bestehendes

HERZ
IM HERZEN
EINER
REGION

*Ein Wohn- und Geschäftshaus von 1996 soll für ein Hotel und Serviced Apartments umgebaut werden.
Quelle: pantera AG*



Wohn- und Geschäftshaus von 1996 komplett entkernt und anschließend zu einem Drei- bis Vier-Sterne-Hotel mit 220 Zimmern sowie 180 Serviced Apartments umgebaut. Neben dieser 15.000 Quadratmeter großen Umnutzung ist ein Büroneubau mit einer Bruttogeschossfläche von 8.000 Quadratmetern vorgesehen. Wann genau das alles passieren soll, steht noch nicht fest. Positive Bauvorbescheide sowohl für den Um- als auch für den Neubau liegen schon seit Herbst 2018 vor. Momentan läuft der Bauantrag. Die veranschlagten Kosten belaufen sich auf 85 Millionen Euro.

Am Plan weiter festhalten

Besonders interessant wird das Konzept, wenn man Langen – in einem breiteren Kontext – als Frankfurter Vorort begreift, was es im Grunde ja auch ist: Gerade mal eine Viertelstunde dauert die Fahrt mit der S-Bahn bis zum Frankfurter Hauptbahnhof. Der Charakter von MAIN BASE legt da einen Blick auf den Frankfurter Hotelmarkt nahe. Letzterer erregt derzeit recht gemischte Gefühle. Laut Hotelmarktreport 2019 von Engel & Völkers verfügte Frankfurt 2018 mit stattlichen 532 Millionen Euro nach Berlin über das zweithöchste Transaktionsvolumen. Auch die Zahl der Übernachtungen stieg um beachtliche 6,6 Prozent. Für Hoteliers eigentlich ein Grund zum Feiern, wäre nicht gleichzeitig das Angebot an Betten um 7,7 Prozent gestiegen. Der RevPAR blieb praktisch gleich. In Anbetracht der derzeit entstehenden Schlafplätze bräuchte Frankfurt bis 2021 ganze 1,4 Millionen Übernachtungen mehr (2018 waren es insgesamt 10,2 Millionen), um überhaupt nur die aktuelle Auslastung von 69 Prozent zu halten. Der Blick auf diese Zahlen ändert nichts an dem Vorhaben der pantera AG. The-

oretisch bestünde zwar noch die Möglichkeit, das Projekt zu modifizieren. „Wir rücken aber eindeutig nicht von den Plänen ab“, betont Vorstand Michael Ries. „Dass es zahlreiche Hotel-Neubauten in Frankfurt und Umgebung geben wird, ist ja auch keine neue Information.“ Dies sei der pantera AG bereits im Herbst 2018, also zum Zeitpunkt der Ankündigung des Projektes, bekannt gewesen. „Und trotzdem hat unsere aktuelle Marktanalyse ein eindeutiges Ergebnis erbracht, nämlich dass es am Standort Langen einen erheblichen Bedarf an Hotelzimmern und Serviced Apartments gibt“, bekräftigt der Unternehmensgründer.

Und immer wieder die Lage

Diese Betrachtung führt zwangsläufig wieder zurück zur Lage. Neben der schnellen Anbindung zum Hauptbahnhof Frankfurt braucht es mit der S-Bahn lediglich fünf Minuten länger bis zur Messe. Der wichtigste Flughafen Deutschlands ist nur zehn Auto-Minuten entfernt, die Universitäten von Frankfurt, Mainz und Darmstadt allesamt gut erreichbar. „Langen hat da eine ganz besondere Qualität. Die neuen Übernachtungsmöglichkeiten werden dort deshalb – selbst im Falle einer veränderten Marktlage – noch eine Nachfrage finden, wenn andere, weniger günstig gelegene Standorte in der Region, Probleme bekommen“, ist sich Michael Ries sicher. Diese Überlegungen hätten er und seine Kollegen als vorsichtige Kaufleute anstellen müssen. Dass es zu solch negativen Veränderungen tatsächlich kommt, sieht die pantera AG allerdings nicht. „Wir gehen aufgrund des deutlichen Trends zum Städtetourismus, der hervorragenden wirtschaftlichen Entwicklung der Region Frankfurt und dem voraussichtlich bevorstehenden Brexit davon aus, dass die Betten-Nachfrage im gesamten Rhein-Main-Gebiet weiterhin deutlich steigt.“

Ein weiteres Verkaufsargument ist natürlich, dass fast die Hälfte der geplanten Zimmer auf Serviced Apartments für Langzeitgäste entfällt. Gerade hier gebe es Michael Ries zufolge einen überdurchschnittlich wachsenden Bedarf im Großraum Frankfurt. Verkauft ist das Projekt übrigens bislang noch nicht, was in Anbetracht bereits mehrerer Interessenten wohl nur noch eine Frage der Zeit darstellt. Und auf der Investorenlandkarte steht an Stelle von Langen längst: Lage, Lage, Lage!

Jan Zimmermann

Neben der Umnutzung des Bestandsgebäudes wird ein Bürogebäude mit 8.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche entstehen.

Quelle: pantera AG



Gesucht: Alleskönner

Die Immobilienbranche bietet vielfältige Berufsbilder mit Aufstiegsmöglichkeiten und guter Bezahlung – eigentlich. Trotzdem bleibt der Fachkräftebedarf ein Dauerthema. Digitalisierung und BIM verändern Anforderungsprofile dabei im Kern.

Mehr als 100 Stellen hat die CG Gruppe AG im Frühsommer ausgeschrieben – vom Fachbauleiter bis zum Projektmanager und zur Assistenz. Die Branche boomt, und der Projektentwickler sucht händeringend Mitarbeiter, um die Auftragsbücher abzarbeiten. „Unser Unternehmen wächst seit Jahren in einem hohem Maß; wenn wir eine Stelle besetzt haben, bleiben wir dennoch mit der Ausschreibung im Markt, um gleich die nächste Stelle zu besetzen“, erklärt der Leiter Perso-

nal der CG Gruppe AG, Michael Dombrowski, die fortlaufend hohe Zahl an veröffentlichten Anzeigen.

Mit der Angst vor personellen Engpässen entspricht das Branchenschwergewicht der Stimmung in der Immobilienwirtschaft, wie Ergebnisse einer Umfrage des Beratungshauses PricewaterhouseCoopers International (PwC) unter Unternehmenschefs belegen. Demzufolge zeigen sich die Top-Entscheider der Immobilienwirtschaft „sehr besorgt“ über den Fachkräftemangel:

29 Prozent nennen dies als größte Gefahr für die Geschäftsentwicklung. Mehr als die Hälfte der Unternehmenschefs (56 Prozent) gibt zudem an, dass es schwieriger sei, qualifizierte Mitarbeiter zu finden – und zwar nach Ansicht von 54 Prozent der Befragten vor allem, weil entsprechende Talente fehlen.

Dieser Bedarf erfasst die gesamte Branche von den Projektentwicklern über die Immobilienverwalter bis hin zu Property Managern. „Der Markt ist extrem heiß um-

kämpft“, bekräftigt für letztere Sparte die Geschäftsführerin von HIH Property Management, Annegret Kirchner. „Gerade wenn man jemand mit mehr Berufserfahrung möchte, wird die Suche richtig hart.“ Vor allem an den Top-Standorten in Deutschland – und damit dort, wo die umfassendsten und technisch anspruchsvollsten Objekte zu verwalten sind – gestalte sich die Suche nach Fachkräften und hochkarätigen Berufseinsteigern schwierig.

In den beruflichen Vertiefungen unterscheiden sich die Ausgangslagen. Die Herausforderungen im Property Management betreffen vor allem den technischen Bereich, erklärt etwa der Geschäftsführer Real Estate Management bei STRABAG Property and Facility Services, Marko Bohm. „Eine kaufmännische Ausbildung mit ein bisschen Technik reicht nicht.“ Gefragt seien Hochschulabsolventen aus dem Ingenieurbereich und erfahrene, kommunikationsstarke Praktiker, etwa Kälte- oder Energietechniker. Durch die Errungenschaften im Bereich künstlicher Intelligenz dürfte sich die Bandbreite seiner Ansicht nach zusätzlich erweitern. „Damit brauchen wir auch Menschen mit Skills, die wir vorher nicht so im Unternehmen hatten, etwa Informatiker“, sagt Marko Bohm.

Bei Projektentwicklern mit ihren umspannenden Planungs- und Bauprozessen kommt es bei akuten Suchen auch darauf an, in welchem Stadium sich Einzelprojekte gerade befinden. „Ein großer Teil unserer Immobilienprojekte ist in der Ausführungsphase“, sagt

CG-Personalleiter Michael Dombrowski. Deshalb fokussiere sich die Suche derzeit beispielsweise auf erfahrene Projektmanager, Oberbauleiter und staatlich geprüfte Poliere sowie Maurer.

Die Folgen des Teilabschiedes vom Analogen zeigen sich dabei nicht nur konkret bei auf Building Information Modeling (BIM) umgestellten Prozessen, sondern auch in Bezug auf die Anforderungen an die ganze Berufspalette in der Branche: Grundsätzlich werde sich die Personalstruktur den erforderlichen Qualifikationen entsprechend verändern, ist Michael Dombrowski überzeugt. Technische Fähigkeiten und Kenntnisse von IT-Systemen bis zur Blockchain-Strategie seien das eine, ergänzt Jana Schäfer, bei Commerz Real als Transformation Manager verantwortlich für die kulturellen Veränderungen, die die Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie mit sich bringt. Die könne

man allerdings im Zweifel lernen. „Entscheidend sind in dieser flexibilisierten, mobilen Arbeitswelt Kompetenzen wie Kommunikationsfähigkeit, die Bereitschaft zu übergreifender Kooperation, die Bereitschaft, sich auf die schnellere Geschwindigkeit von Prozessen und Entscheidungen einzulassen“, sagt Jana Schäfer. Gestiegen seien die Bedeutung von Methodenwissen und Transferleistung in die Praxis.

Dass durch die Digitalisierung Jobs in Summe verschwinden, glauben angesichts dieses Spektrums an sich wandelnden Anforderungen die wenigsten. Durch das Entschlacken von Prozessen schaffe man Freiräume für höherwertige Tätigkeiten und mehr Verantwortungsübernahme, bekräftigt Jana Schäfer. Wo Künstliche Intelligenz Standardaufgaben abwickelt, wird Platz frei für Innovation und gesteigertes Servicedenken. „Es sind neue Skills gefragt, gerade auf der empathischen Seite, also, sich in den Kunden hineinzusetzen, das Kundenerlebnis zu gestalten“, so die Expertin weiter. Auch Michael Dombrowski von der CG Gruppe AG ist überzeugt, dass sich die oft in der Branche genannten Einsparpotenziale von bis zu 25 Prozent vor allem bezogen auf das Immobilienprojekt selbst realisieren lassen dürften – ohne, dass in gleichem Maß Arbeitsplätze entfallen. „Die neuen Technologien schaffen aus unserer Sicht vielmehr neue Möglichkeiten, unser Wachstum durch die Entwicklung neuer Geschäftsfelder weiter fortzusetzen.“

Rundumtalente sind freilich heiß umkämpft auf dem Markt. Wie sehr, merke man an der Gehälterfrage, ergänzt Marko Bohm von STRABAG pfs. „An den Top-Standorten muss man da Zugeständnisse machen und sich auf Konditionen einlassen, die man sich als Arbeitgeber vielleicht so nicht gewünscht hätte.“ Michael Dombrowski von der CG Gruppe bestätigt, das Selbstbewusstsein der Kandidaten sei in den letzten Jahren gestiegen. Insbesondere seien die Gehaltswünsche von Berufseinsteigern nach einem BA, Bachelor oder Master Studium zum Teil „deutlich überzogen“ – im Zweifel müsse man da als Arbeitgeber auch einmal „Nein“ bei Gehaltsverhandlungen sagen können.

Moderne Arbeitswelten zählen für den Großteil der Branche inzwischen zum Standard – der Digitalisierung sei dank: Wo Rechnungsläufe digital erfolgen und das Dokumentenmanagement auf papierlos umgestellt ist, erhalten Mitarbeiter in der Regel mobile Endgeräte. Auch bei der Commerz Real arbeiten beispielsweise viele Beschäftigte inzwischen mit einem Laptop oder Tablet und können sich unabhängig vom Ort in das Firmennetz einwählen. „Unsere

UMFRAGE: ES FEHLEN TALENTE

Bewerber fragen schnell nach der Zusammensetzung von Teams, der Möglichkeit von eigenverantwortlichem und vor allem mobilen Arbeiten“, berichtet Jana Schäfer und bestätigt damit Eindrücke aus anderen Unternehmen. Quasi als Gegengewicht zur Flexibilität dank digitaler Prozesse werden für den Nachwuchs Bindungskräfte und ein strategisch und konzeptionell fest umrissener Arbeitsplatz wichtig.

Neben der Talentsuche bis hinunter auf die Schulebene (siehe Interview) setzen die Top-Entscheider der Immobilienwirtschaft auf die Stärken im eigenen Haus: Der PwC-Umfrage zufolge zählen Qualifizierung und Nachschulung eigener Mitarbeiter zu den

Hauptstrategien, mit denen Unternehmen den Fachkräftemangel beheben wollen – 44 Prozent äußerten sich so. „Bei uns arbeiten Menschen mit langjährig erworbener Expertise im Immobilienbereich“, sagt Jana Schäfer von Commerz Real. „Natürlich wollen wir diese Skills halten und bei erfahrenen Teamplayern lieber ihre digitalen Kompetenzen entwickeln, als sie auszutauschen.“ Bei der CG Gruppe AG werden Mitarbeiter bei Weiterbildungen unterstützt, die der aktuellen Tätigkeit dienen; bei Bedarf erhalten sie einen internen Coach.

Außerdem suchen Verbände und Einzelunternehmen gezielte Zusammenarbeiten mit Hochschulen und Weiterbildungs-

instituten wie der EBZ Akademie in Bochum, beispielsweise in Form von Fortbildungen mit einer Mischung aus Fernstudium und Präsenzphasen. Neben maßgeschneiderten Programmen und Studiengängen, die auf den Praxisaustausch mit und die Qualifizierung in einzelnen Sparten wie Property Management oder Immobilienverwaltung abzielen, engagieren sich Branchengrößen in Form von Stiftungsprofessuren. Der Vorteil dabei: Auf dem Weg etwa von Studienarbeiten und Projekten werden Nachwuchskräfte mit dem Unternehmen, seiner Mentalität und dem Portfolio vertraut – lange bevor die Bewerbungsphase überhaupt beginnt.

Kristina Pezzeri

„Es kursieren viele Vorurteile und Falschwissen“

Quelle: WBGS



Rebecca Omoregie, Sprecherin des Verbandes der Wohnbaugenossenschaften Schweiz, hat ein prämiertes Projekt für Jugendliche initiiert – gegen den Fachkräftemangel und für mehr Wissen.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Genossenschaften machen Schule heißt ein von Ihnen mitinitiiertes Projekt, womit Sie Berufsschüler auf das Wohnen aufmerksam machen wollen. Wie funktioniert das?

Rebecca Omoregie (RO): Auf der Online-Plattform www.genossenschaften-machenschule.ch stellen wir kostenlos fünf Module rund um die Themen genossenschaftliches Wohnen, Wohnungssuche, Wohnkosten oder Zusammenleben zur Verfügung. Diese können die Lernenden direkt online bearbeiten. Die Unterrichtsmodule dauern je etwa eine bis drei Lektionen. Sie können je nach Zeitbudget der Klassen entweder nur einzeln, alle nacheinander oder parallel in Gruppen behandelt werden. Dazu bieten wir Schulbesuche von Fachleuten, Siedlungsbesichtigungen und anschauliches Zusatzmaterial wie Filmausschnitte, Zeitungsartikel oder Themenvorschläge für Vertiefungsarbeiten an.

IA: Auf welchen Wissensstand treffen Sie?

RO: Wir beobachten, dass die wenigsten jungen Menschen genau wissen, was eine Wohnbaugenossenschaft ist. Allenfalls wissen sie, dass es dort günstige Wohnungen gibt. Aber weshalb dies so ist und wie Wohnbaugenossenschaften funktionieren, darüber sind sie kaum informiert. Außerdem kursieren auch viele Vorurteile und Falschwissen.

IA: Was erhoffen Sie sich von dieser frühzeitigen Sensibilisierung junger Menschen?

RO: Wir möchten, dass die jungen Menschen, für die das Thema erste eigene Wohnung vielleicht bald aktuell wird, Bescheid wissen über die Zusammenhänge auf dem Wohnungsmarkt. Denn sie sind die nächste Generation der Wohnungssuchenden und Stimmbürgerinnen und Stimmbürger. Mit der Wahl ihrer Wohnform werden sie den Markt der Zukunft prägen und über wohnungspolitische Fragen abstimmen. Und vielleicht sind sie es, die sich dereinst in einer Wohnbaugenossenschaft engagieren

oder gar selbst eine gründen. Die Branche braucht kompetente Menschen, die helfen, ihre Ideale weiterzutragen und sich auch politisch dafür einsetzen.

IA: Für Ihr Konzept bekamen Sie den internationalen Worlddidac Award, mit dem besonders innovative, pädagogisch sinnvolle und nachhaltige Bildungsprodukte ausgezeichnet werden. Welche Weiterentwicklung wird das Projekt erfahren?

RO: Wir sind laufend daran, die Plattform zu optimieren und auch immer wieder mit aktuellen und attraktiven Inhalten zu ergänzen. Eine große Herausforderung ist es immer noch, das Angebot bei den Berufsschulen noch bekannter zu machen. Künftig könnten wir uns vorstellen, die Unterrichtsmaterialien für andere Schulstufen anzupassen, etwa für Gymnasien, Fachhochschulen oder für immobilien-spezifische Weiterbildungen. Auch Architekten und Immobilienfachleute sollten über das Modell der Wohnbaugenossenschaft genau Bescheid wissen.

Interview: Ivette Wagner

Intelligente Koordination und umfangreiche Voraussicht

Quelle: ZIA



Prof. Wolfgang Schäfers, Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Human Resources, spricht über Talente, Internationalisierung und mögliche Änderungen in den Behörden.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Der Mangel an Fachkräften trifft die Immobilienbranche. Welche Profile fehlen?

Prof. Wolfgang Schäfers (WS): Laut aktuellen Personalentwicklungsstudien ist es insbesondere der technische Bereich, in dem Fachkräfte fehlen. Im Juni 2018 kamen nach Angaben der Statistik der Bundesagentur für Arbeit im Bereich Klempnerei, Sanitär, Heiz- und Klimatechnik auf 100 offene Stellen nur 55 Arbeitslose, in den Berufen der Aufsicht im Tiefbau liegt dieses Verhältnis sogar bei 49 zu 100. Der Branche fehlt aber insgesamt der Nachwuchs. Wir müssen die jungen Arbeitskräfte für unsere Branche begeistern, stehen dabei aber natürlich im Wettbewerb mit anderen großen und bedeutenden volkswirtschaftlichen Branchen. Gefragt sind junge Talente, die Bewährtes um neue Ansätze bereichern und bestehende Prozesse konstant in Frage stellen. Sie finden eine Vielfalt an Berufsbildern, Gestaltungsmöglichkeiten und Karrierechancen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft.

IA: Welche Ansätze hat der ZIA für eine nachhaltige Lösung des Problems?

WS: Der ZIA begegnet diesen Herausforderungen gemeinsam mit seinen Mitgliedern. Im Verbund entwickeln wir branchenspezifische Strategien und besprechen aktuelle Herausforderungen aller Mitglieder. Nur durch eine intelligente Koordination und umfangreiche Voraussicht können wir in der Immobilienwirtschaft den Fachkräftemangel als ganzheitliches Thema adressieren. Dabei ist die internationale Fachkräftegewinnung hier Chance und Notwendigkeit für die Branche zugleich. Wir setzen uns

daher schon seit langer Zeit für eine klug gesteuerte Zuwanderung von Fachkräften nach Deutschland ein. Das Ende 2018 von der Bundesregierung vorgelegte Fachkräfteeinwanderungsgesetz sehen wir als einen wichtigen Schritt im Kampf gegen den Fachkräftemangel. Wichtig ist hierbei vor allem, dass mit dem Gesetz eine Aufenthaltserlaubnis zum Zweck der betrieblichen Aus- und Weiterbildung leichter erteilt werden kann. Auch die Möglichkeit, im Anschluss an diese Ausbildung eine zweijährige Verlängerung des Aufenthalts zu gewähren, um Berufspraxis zu sammeln, begrüßen wir.

IA: Führt die Knappheit an Human Resources zu einem verschärften Konkurrenzkampf zwischen den einzelnen Unternehmen?

WS: Natürlich gibt es nicht nur zwischen den Branchen in Deutschland einen Wettbewerb um die besten Köpfe. Die Unternehmen selbst konkurrieren um die Talente von morgen. In der Regel fördert dies aber den Wettbewerb und die Anstrengungen der Unternehmen.

IA: Der ZIA hat bereits vor mehreren Jahren einen kapazitätsorientierten Verteilungsschlüssel gemeinsam mit empirica entwickelt, der aufzeigt, in welchen Regionen das Potenzial der schon in Deutschland lebenden Flüchtlinge hinsichtlich der Fachkräftegewinnung am höchsten ist. Ist das bereits in der Realität angekommen?

WS: Zumindest greift der Entwurf für das Fachkräfteeinwanderungsgesetz die Forderung des ZIA auf, die schon in Deutschland lebenden Flüchtlinge in die Fachkräftegewinnung einzubeziehen. Das ist ein Anfang, wenngleich hier sicherlich noch einige Schritte zu gehen sind, um die Wohnungsnot und die verfügbaren Arbeitsplätze mit zu berücksichtigen.

IA: Welche Rolle spielt in diesem Bereich eine Internationalisierung, und wie anziehend ist die deutsche Immobilienbranche?

WS: Die Internationalisierung ist in diesem Bereich besonders entscheidend. Unsere Branche ist schon lange Zeit geprägt von internationalem Kapital und Kapitalgebern. Die Unternehmensstrukturen und die Unternehmen der Branche selbst internationalisieren sich stetig. Eine solche Ausrichtung der Branche hat eine gewisse Strahlkraft, ist aber sicherlich nicht das Allheilmittel. Der Wettbewerb um die besten Köpfe bedeutet mehr. Da hilft es etwa, dass in den letzten Jahren die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft einige Schritte nach vorne getan hat. Diese kann eben nicht nur helfen, Prozesse zu verschlanken und zu vereinfachen, sie trägt entscheidend zur Attraktivität eines potenziellen Arbeitgebers bei.

IA: Der Mangel an geeignetem Personal in den Kommunen stellt bereits seit einiger Zeit eine Problematik dar. Trotz vieler Appelle ist nicht viel passiert. Gibt es noch Hoffnung?

WS: Viele Behörden sind aufgrund des starken Wachstums der Stadt und des anhaltenden Fachkräftemangels an einigen Stellen überlastet. Das gilt vor allem für unsere Großstädte, die in der Regel von Zuzug geprägt sind. Aber auch hier liegen Chancen. Durch die Einführung einer digitalen Bauakte oder die grundsätzliche Digitalisierung der Verwaltung werden etwa Baugenehmigungsprozesse beschleunigt und Planungsverfahren effizienter gestaltet. Allein diese Entwicklung würde die Kommunen entlasten. Hier sind wir noch lange nicht am Ende des Potenzials, das möglich ist.

Interview: Ivette Wagner

Grünes Herz zur Versöhnung

Mit dem Bau des Großprojektes Kö-Bogen II steht Düsseldorfs neue Mitte vor der Vollendung. Das Geschäfts- und Bürohausensemble, das die CENTRUM Gruppe gemeinsam mit der B&L Gruppe realisiert, soll 2020 fertiggestellt sein – und dann über eine der größten Grünfassaden Europas verfügen.



Der Kö-Bogen II in Düsseldorf vollendet das neue Stadtquartier am Gustaf-Gründgens-Platz.
Quelle: CENTRUM Gruppe

Wie schön es ist, die großen und kleinen Fortschritte auf der Baustelle gebührend zu feiern, wissen Projektentwickler und Bauherren nur allzu gut. Am lautesten knallen die Korken bei einem der traditionellen Meilensteine im Bauprozess wie erstem Spatenstich oder offizieller Eröffnung. Dass allerdings gleich zwei davon zusammen zelebriert werden können, ist ein höchst seltener Fall – und doch ist genau das auf dem fast 14.000 Quadratmeter großen Grundstück zwischen Schadowstraße und Schauspielhaus im nördlichen Zentrum von Düsseldorf eingetreten.

Dort hat das Geschäfts- und Bürohausensemble mit dem Projektnamen Kö-Bogen II knapp zwei Jahre nach dem Baustart deutlich an Gestalt gewonnen. Anfang Mai 2019 konnten die Düsseldorfer CENTRUM Gruppe und die B&L Gruppe aus Hamburg, die das kolossale Bauvorhaben in einem Joint Venture vorantreiben, an ein und demselben Tag sowohl den Grundstein legen als auch das Richtfest feiern. Thomas Geisel, Oberbürgermeister der NRW-Landeskapitale, sprach von einem „einzigartigen Projekt“, einem „echten Hingucker“, der den

„sehr prominenten Standort“ für die Stadt zurückgewinne und neu belebe.

Innovatives Bauverfahren

Dass Rohbau und Baugrube zeitgleich fertiggestellt wurden, sei dem besonderen Baukonzept geschuldet, heißt es von Seiten der Bauherren. Demnach wurden die fünf unterirdischen Geschosse parallel zum Hochbau errichtet. Seit Juni 2017 hat das Baupersonal zunächst riesige Schlitzwände montiert, die bis in 31 Meter Tiefe reichen, sowie knapp 100 Fertigteilstützen installiert. Anschließend wurde die Decke des ersten Untergeschosses betoniert und sich bergmännisch bis in gut 20 Meter Tiefe vorgearbeitet. Der Hochbau begann im Mai 2018. Mit dem Erreichen des fünften Obergeschosses ist dieser am höchsten Punkt angelangt.

Im Ganzen umfasst der Kö-Bogen II, der auf das 2013 eröffnete Luxus-Einkaufszentrum Kö-Bogen I aus der Feder des New Yorker Stararchitekten Daniel Libeskind folgt, mehr als 66.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche, verteilt auf zwei Gebäude, einschließlich einer Tiefgarage, die Platz für 670 Autos

bietet. Etwa 25.000 Quadratmeter Mietfläche haben die Entwickler für neue Einzelhandels- und Dienstleistungsgeschäfte sowie Gastronomie geplant. Rund 5.500 Quadratmeter sind Büroflächen vorbehalten.

Begrünte Fassaden

Der neue Gebäudekomplex hat sich dem wachsenden Trend verschrieben, Fassaden und Dächer mit Pflanzen zu bedecken, um so der Hitze in den Metropolen Herr zu werden. Beim Kö-Bogen II streben die Bauherren nichts Geringeres als Europas größte Grünfassade an. So erhält das Geschäfts- und Bürohaus an der Schadowstraße eine Hülle aus Hainbuchenhecken, die sich insgesamt über eine Länge von acht Kilometern erstreckt. Dafür wird die Fassade in Richtung Schauspielhaus abgestuft und mit mehreren Terrassen ausgestattet. Thorsten Testorp, Geschäftsführer der B&L Gruppe, ist sich sicher, dass die Begrünung einen „positiven Beitrag zum Stadtklima“ leisten wird. Für den Aspekt der Nachhaltigkeit hat die DGNB bereits ein Vorzertifikat in Platin verliehen. Neubau Nummer zwei gegenüber, die sogenannte Pyramide, bekommt ebenfalls ein aufwendiges Rasendach. Die leicht ansteigende, 1.400 Quadratmeter große Fläche soll Besuchern zum Rasten und Entspannen dienen. Der Raum zwischen beiden Baukörpern bleibt frei, um einen öffnenden Blick auf die prominenten denkmalgeschützten Altbauten Dreischeibenhaus und Düsseldorfer Schauspielhaus zu ermöglichen, die einst Architekturgeschichte geschrieben haben.

Die Fertigstellung des gesamten Ensembles ist für das Jahr 2020 vorgesehen. Bislang liegen die Arbeiten nach Bauherren-Angaben voll im Zeitplan. Dass sich der Hybrid aus Landschaft und Gebäude als weiterer Anziehungspunkt in Düsseldorf exponieren wird, darüber besteht unter den Beteiligten Einigkeit. „Wir gewinnen so einen neuen wichtigen öffentlichen Ort im Spannungsfeld zwischen Park, Theater und Einkaufsstadt von höchster Qualität und Lebendigkeit“, betont Architekt Christoph Ingenhoven.

Matthias Klöppel

In die Zukunft investieren – die Pläne der VICUS GROUP AG



Michael Klemmer, Vorstandsvorsitzender

Wie war das vergangene Geschäftsjahr aus Sicht der VICUS GROUP AG?

Die Entwicklung der letzten Jahre im Allgemeinen war für uns sehr zufriedenstellend. Trotz des aktuell schwierigen Marktumfeldes konnten wir unsere jährlichen Wachstums- und Ertragsziele nahezu vollständig erreichen. Weiterhin haben wir aufgrund unseres guten und belastbaren Netzwerkes eine umfassende Deal-Pipeline.

Worin sehen Sie die Gründe für das aus Ihrer Sicht schwierige Marktumfeld?

Unsere Zielerreichung ist stark davon abhängig, dass wir die passenden Objekte zum richtigen Preis mit entsprechenden Wertsteigerungsmöglichkeiten erwerben können. Aufgrund des hohen Nachfragedrucks, insbesondere im Bereich der Value-Add Investments, ist dies zunehmend herausfordernd geworden.

Wie erklären Sie es sich, dass es ausgerechnet im Value-Add Segment eine so hohe Nachfrage gibt?

Die Möglichkeit zur Erzielung hoher Renditen ist in diesem Bereich, nicht zuletzt aufgrund der in der Vergangenheit attraktiven Einstiegsfaktoren, per se schon relativ hoch. Die eigentliche Herausforderung im Value Add Segment besteht in der Optimierung der Vermietungsstände. Durch die aktuell hohe Nachfrage an Mietflächen ist das allerdings keine komplexe Aufgabe mehr.

Wie hat die VICUS GROUP AG auf die steigende Nachfrage in ihrem Kernbereich reagiert?

Das Geschäft ist so strukturiert, dass ein Großteil der Angebote über Makler und Di-

rektkontakte kommt. Somit ist es essentiell, gute Kontakte zu Investoren aufrechtzuerhalten und Maklerbeziehungen zu pflegen. Hinzu kommt für uns, dass Verkäufer, mit welchen wir in der Vergangenheit bereits Transaktionen erfolgreich abgeschlossen haben, erneut mit passenden Angeboten auf uns zukommen. Der Ausbau dieses Netzwerkes wird auch zukünftig höchste Priorität für uns haben. So sind wir auch immer daran interessiert, qualitativ hochwertige Beratung und Maklerdienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Einen anderen Weg für mehr Angebote haben wir mit Fernsehwerbung bei n-tv gewählt. Das hat sich ausgezahlt.

Lassen Sie uns konkret über einige Ihrer Projekte sprechen. Anfang 2019 haben Sie in Radebeul bei Dresden ein Objekt gekauft. Können Sie an diesem Beispiel Ihr Vorgehen skizzieren?

Dieses Objekt entspricht genau unserem Ankaufsprofil: großvolumiges Büroobjekt mit 35.000 Quadratmetern Mietfläche in einer nachhaltigen Lage mit einer hervorragenden Autobahn- und Nahverkehrsanbindung und circa 40 Prozent Leerstand. Uns ist es innerhalb kürzester Zeit gelungen, die Vermietung zu reaktivieren und einen Mieterfolg über 12.000 Quadratmeter zu erzielen. Mit zwei weiteren Mietern verhandeln wir aktuell über Mietflächen von mehr als 3.000 Quadratmetern. Wir sind sehr zuversichtlich zeitnah eine Vollvermietung zu erreichen. Damit hätten wir unseren Business-Plan inklusiver aller Revitalisierungsmaßnahmen bis Mitte nächsten Jahres umgesetzt. Dieses Projekt ist idealtypisch. Natürlich funktioniert es nicht immer so.

Die ehemalige PUMA-Zentrale in Herzogenaurach gehört ebenfalls seit diesem Jahr zu Ihrem Portfolio: Warum wenden Sie sich einem Standort zu, der nicht zu den TOP 8 gehört?

Sie haben recht. Normalerweise sind die TOP 8 Standorte Deutschlands in unserem Fokus. Allerdings befindet sich Herzogenaurach nicht nur in der Metropolregion Nürnberg-Fürth-Erlangen, sondern ist darüber hinaus Heimat dreier Dax-Unternehmen, mit einer sehr starken mittelständischen Wirtschaft und positiver demografischer



Gabriel Schütze, Mitglied des Vorstandes

Entwicklung. Weiterhin hat die erworbene Büroimmobilie eine ausgezeichnete Qualität und besitzt aufgrund der regionalen Nachfrage ein enormes Vermietungspotenzial. Im Moment ist die Stadt Herzogenaurach noch für einige Jahre Mieter – nach deren Auszug treiben wir die Vermietung an regionale Mitbeständer und Agenturen voran.

Diese zwei gerade besprochenen Beispiele gehören bereits zu Ihrem Bestand. Wie wollen Sie in Zukunft Ihr Portfolio weiter ausbauen?

Wir suchen klassische Value-Add-Objekte in guten Lagen wirtschaftlich starker Regionen, wie beispielhaft gezeigt. Idealerweise ab 10.000 Quadratmeter vermietbarer Fläche und mit einem Transaktionsvolumen im Bereich von 15 bis 40 Millionen Euro für Einzelobjekte und 200 Millionen Euro für Portfolien. Im Großen und Ganzen wollen wir unsere Suchkriterien aber nicht zu eng fassen. Büroimmobilien und Stadtteilzentren mit Einzelhandelsanteil sind, wenn man unseren Track Record anschaut, unsere präferierten Objektklassen. Aber auch Immobilien aus dem Logistik- und Light-Industrial Bereich können für uns interessant sein, wenn das Potenzial erkennbar ist. Nach wie vor sind aber auch Hotels ab 120 Zimmern von großem Interesse, allerdings nur dann, wenn wir absehbar selbst den Betrieb der Häuser übernehmen können.



Keimzelle für Synergien

Hamburg will mit der Science City Bahrenfeld bis 2040 einen mit Oxford vergleichbaren Top-Wissenschaftsstandort entwickeln. Der erste Baustein hierzu entsteht bereits.

Die Stadt Hamburg nimmt Kurs auf die Zukunft: Hafencity, Mitte Altona, Stromaufwärts an Elbe und Bille sowie nun auch die Science City Bahrenfeld sollen dafür sorgen, dass die Hansestadt im internationalen Vergleich nicht einfach nur nicht abgehängt wird, sondern vielmehr überholt. „Ein Zentrum für Grundlagenforschung und angewandte Wissenschaft, ein Inkubator für Innovationen und Technologietransfer und zugleich ein Quartier mit attraktiven Wohnungen und Erholungsräumen für Studierende, Wissenschaftler und Kreative“, stellt laut Oberbürgermeister Dr. Peter Tschentscher dieses Ensemble bis 2040 dar, vergleichbar mit Top-Wissenschaftsstandorten wie Oxford oder Berkeley. Die Basis hierfür ist aufgrund der bereits angesiedelten Spitzenforschungseinrichtungen schon gegeben. Der erste Meilenstein für eine erfolgreiche Zukunft beginnt derweilen mit dem Bau eines Innovationszentrums.

Neue Synapsen

Schon heute ist Bahrenfeld als Standort für Hochtechnologie bekannt. Hier befindet sich das international renommierte Deutsche Elektronen-Synchrotron DESY – ein weltweit führendes (Teilchen-)Beschleunigerzentrum der Helmholtz-Gemeinschaft,

an dem etwa das Elementarteilchen Gluon erstmals nachgewiesen wurde. In unmittelbarer Nähe sind mehrere Institute aus dem Fachbereich Physik der Universität Hamburg, das Max-Planck-Institut für Struktur und Dynamik der Materie sowie diverse Hightech-Unternehmen angesiedelt. Von diesem fruchtbaren Boden ausgehend, soll in Bahrenfeld künftig ein reicher Garten des Wissens erblühen, in dem Forschung, Lehre und innovatives Unternehmertum einander nährend gedeihen: Das DESY wird durch den Ausbau ihrer Röntgenquelle PETRA IV sowie um ein Innovationszentrum erweitert, die Universität Hamburg siedelt mit Physik, Chemie und Teilen der Biologie einen Großteil ihres Naturwissenschaftszweiges hierher um. Hinzu kommen 2.500 Wohnungen auf der ehemaligen Trabrennbahn und den östlich daran angrenzenden Flächen für die Wissenscommunity, die in der Science City studiert und forscht sowie der Innovationspark Altona im Norden. All das formiert sich um ein grünes Herz, den Volkspark Altona.

Im Zentrum dieses 125 Hektar umfassenden städtebaulichen Projektes stehen der rege Austausch zwischen Forschern, innovativen Unternehmen und Studierenden und letztendlich die Synergien,

die daraus entstehen. Für ein solches synergetisches Campus- und Quartiersleben müssen geeignete städteplanerische „Synapsen“ geschaffen werden. Dies betrifft insbesondere die Infrastruktur. Hier sind attraktive Wegbeziehungen und die Überwindung trennender Grenzen vorgesehen.

Eine tragende Rolle kommt dabei der Luruper Chaussee zu. Die vierspurige Magistrale, die derzeit noch den DESY-Campus von Volkspark, Trabrennbahn und dem künftigen Innovationspark Altona separiert, soll zu einem Wissensboulevard mit zentralen Wissenschaftseinrichtungen, öffentlichen Campusräumen, Geschäften sowie hoher stadträumlicher Qualität für Fußgänger und Radfahrer ausgebaut werden. Ferner fungiert sie als zentrale Achse und Brücke zwischen zwei ebenso fußgänger- und radfahrerfreundlichen Ringboulevards – den um den DESY-Campus verlaufenden PETRA-Ring und die den Volks- und Innovationspark Altona umringende Parklane.

Erster Meilenstein

2040 ist zwar noch fern, doch steht ein initiales Projekt und mit ihm der erste Meilenstein für die Science City Bahrenfeld bereits kurz bevor. Das DESY Innovationszentrum übernimmt ab 2021 die Aufgabe ei-

Die geplante Science City Bahrendfeld umfasst ein 125 Hektar großes Areal im Bezirk Altona.

Quelle: Spengler Wiescholek Architekten Stadtplaner, WES GmbH Landschaftsarchitekten, Urban Catalyst GmbH

ner Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Wirtschaft im Norden des DESY-Forschungscampus. „Wissenschaft, die keiner kennt, nützt keinem“, sagt Professor Dr. Dr. Dieter Lenzen, Präsident der Universität Hamburg. Deswegen hätten DESY und Universität Hamburg gemeinsam mit der Stadt die Gründung eines Innovationszentrums beschlossen, in dem die Wege dafür geebnet würden, aus wissenschaftlichen Ergebnissen unternehmerische Konsequenzen zu ziehen. Die Einrichtung wendet sich hauptsächlich an junge Hightech-Unternehmen, für die es sowohl 1.000 Quadratmeter an Labor- und Werkstattflächen als auch 1.000 Quadratmeter Büroflächen sowie zusätzliche Räume für Co-Working, Meetings und Kreativität bereithält. Der Inkubator für Hightech-Start-Ups wird laut dem Vorsitzenden des DESY-Direktoriums, Helmut Dosch, bereits von mehreren jungen Unternehmen auf dem Campus sehnsüchtig erwartet. „Es ist unser Ziel, dass bis zum Einzug weitere Start-Ups mit Wurzeln



auf dem Forschungscampus hinzukommen“, betont der Festkörperphysiker. Die mit 17,5 Millionen Euro angesetzten Baukosten werden zu gut 80 Prozent (14,2 Millionen) von der Stadt übernommen, den Rest trägt das DESY.

Das Innovationszentrum ist übrigens nicht nur der erste neue Baustein im Scien-

ce-City-Gebilde insgesamt. Mit ihm fängt die Umgestaltung der Luruper Chaussee zum Wissensboulevard an, wo sich einst die Leuchttürme des Wissenschaftsviertels zur Straße hin präsentieren sollen. Die Bauarbeiten zu diesem initialen Puzzleteil für Hamburgs Zukunft haben diesen Sommer begonnen.

Jan Zimmermann



Erster Meilenstein für das Wissenschaftsviertel ist das DESY Innovationszentrum.
Quelle: DFZ Architekten



Gemeinsame Aufenthaltsräume, wie hier im Stayery Berlin, gehören zu Wohnen auf Zeit-Konzepten häufig dazu.
Quelle: Philipp Hoffmann



Oben: Die Zimmer sollen perfekte Rückzugsorte sein. Quelle: Stayery

Unten: Das Lebendige Haus in Leipzig liegt mitten in der Innenstadt. Quelle: Lebendiges Haus / Holm Basedow / filmeuphorie

Lifestyle-Wohnen on demand

Serviced Apartments, Microliving, hybrides Wohnen – zu den großen Themen der Zeit gehört das Wohnen auf Zeit. Ist der Trend heute ein Problemlöser und morgen die Wohnform der Zukunft?

Das Eigenheim mit Garten und Doppelgarage, der Traum vom Haus fürs Leben – für die künftigen Generationen könnte es ein Urgroßeltern-Traum in Sepia-Optik werden. Nicht nur weil die Grundstücke knapp und teuer sind. Vielmehr werden die meisten das Eigenheim nicht mehr auf ihrer Must-Have-Liste haben. Die neuen, zusätzlichen Lebensphasen mit neuen Arbeits- und Sinnwelten schaffen neue Logiken. Forscher sagen voraus, dass das alte, auf Dauer ausgerichtete Wohnmodell zu einem von vielen wird und das Temporäre Wohnen zu einer wichtigen Wohnform avanciert. Wenn das Leben noch urbaner, digitaler, mobiler, individueller, erlebnisorientierter und besitzmüder wird, steigt demnach die Nachfrage nach flexiblen, mobilen Wohnformen, genauso wie nach neuen Gemeinschaften und Sharing-Prinzipien. „Wo wir wohnen, verliert an Bedeutung, hingegen wird das Wie immer wichtiger“, sagt die Zukunftsforscherin Oona Horx-Strathern im Homereport 2019 und erteilt dem Klischee-Szenario des unpersönlichen Kommen-und-Gehen-Wohnens eine Absage. Das neue Zuhause ist ein unbedingtes Wohlgefühl, das den jeweiligen Lebensstil individuell bedient – egal an welchem Ort.

Wie das aussehen könnte, zeigt sich schon heute: Das neue Lebendige Haus in der alten Hauptpost in Leipzig beispielsweise kombiniert bis zu 300 Designapartments inklusive Küchenbereich mit Büro- und Co-

working-Anbietern, Fitness und Einzelhandel sowie Hotel und Seniorenwohnen. Geschäftsreisende, die in dem Mixed-use-Areal projektbezogen mehrere Monate leben, treffen auf Städtereisende, Start-Up-Unternehmer und Einheimische zugleich. In Berlin wiederum hat 2019 das erste Haus der neuen Marke Stayery eröffnet und konzentriert sich auf Berufsanfänger. Ob im Loft mit Spiel-Lounge oder im Coworking Space – die Bewohner sollen hier auf neue Freunde, den Mitgründer des künftigen Start-Ups oder den Partner fürs Leben treffen. Die 85 Serviced Apartments verstehen sich dabei als 22 bis 30 Quadratmeter große Rückzugsorte mit Supersize-Bett, verschließbarem Schrank und Kitchenette.

60 Prozent Zuwachs

„Die Beispiele zeigen, wie vielfältig bereits Temporäres Wohnen und speziell Serviced Apartments mit ihrem gewerblichen Angebot zwischen Hotel und Wohnen verstanden werden“, betont Anett Gregorius, Inhaberin des Beratungs- und Vermittlungsunternehmens Apartmentservice (siehe Interview). Die Anbieter setzen nicht nur auf Standardhotelzimmer oder gut geschnittene vier Wände in 1A-Lage, sondern auf ein komplett eingerichtetes Zuhause mit modularem Service- und Community-Konzept, alles sofort und ohne Kautions bis zu sechs Monate buchbar. Allein bis Ende 2021 wächst der deutsche Markt um weitere

17.000 Einheiten, so die Zahlen des Marktreports Serviced Apartments 2019 von Apartmentservice. Das bedeutet einen Zuwachs von 60 Prozent und die bisher dynamischste Phase seit dem Start des Segmentes in Deutschland in den 1980er Jahren.

Aktuell gibt es hierzulande über 28.500 Serviced Apartments in etwa 540 Häusern. München, Berlin und Frankfurt am Main decken mit 12.313 Serviced-Apartment-Einheiten 43 Prozent des gesamten Angebotes in Deutschland ab (Stand März 2019). Trotz Angebotswachstums steigt dabei die Auslastung: Lag sie seit 2014 auf hohem Niveau bei etwa 77 Prozent, kletterte sie 2018 erstmals auf 80 Prozent und überholte damit wieder deutlich die klassische Hotellerie (72 Prozent).

Als Gästeklientel dominieren mit 70 Prozent weiter Geschäftsreisende. Mit 25 Nächten im Jahresdurchschnitt liegt der Fokus im Langzeitbereich. „Aktuell erfährt der Markt eine deutliche Ausdifferenzierung und Internationalisierung mit neuen Brands“, berichtet Anett Gregorius und blickt zugleich auf ein steigendes Microliving-Angebot: Fast ein Drittel besteht inzwischen in Deutschland aus Apartments mit weniger als 25 Quadratmetern, getrieben von den allgemeinen Flächeneffizienz-Trends. Die Konzepte passen sich immer wieder chamäleonhaft an, das Wohnen auf Zeit geht mit der Zeit – als wohl bald selbstverständliches Angebot mit seltener Vielfalt. Und mit Sepia-Optik allenfalls als Lifestyle-Element. *Sylvie Konzack*

„Wichtiger Problemlöser“

Anett Gregorius, Inhaberin von Apartmentservice, spricht über rasantes Wachstum, dynamische Rollouts und Systematik.



Quelle: Apartmentservice

AG: Durch die angespannten Wohnungsmärkte, etliche Projektgeschäfte und die steigende Nachfrage nach Temporärem Wohnen sind Serviced Apartments für Städte ein wichtiger Problemlöser geworden. Sie bilden ein alternatives, gewerbliches Wohnangebot unter Einhaltung strenger Beherbergungsaufgaben und konkurrieren damit nicht mit dem klassischen Wohnungsmarkt. Dabei richten sie sich vornehmlich an Geschäftsreisende, Berufseinsteiger und Neuankömmlinge, für die es sonst kaum temporäre Angebote gibt. Zudem entstehen mit dem Mixed-Use-Trend vielerorts neue, zentrale Quartiere, die das Temporäre und dauerhafte Wohnen mit Hotels, Büros, Kindergarten oder Einzelhandel verbinden und so auch Angebote für Einheimische schaffen. Dies bringt eine soziale, kulturelle Durchmischung, eine neue Lebendigkeit, Stadtleben im besten Sinne.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Sie sagen dem Serviced-Apartment-Segment in Ihren Marktanalysen seit Jahren das rasante Wachstum voraus. Was überrascht Sie aktuell dennoch?

Anett Gregorius (AG): Die Dynamik der Konzepte mit gigantischen Submarken- und Rollout-Plänen – das ist das eine. Noch eindrucksvoller ist aber, wie sehr hier kein künstlich geschaffenes Bedürfnis befriedigt und absehbar gesättigt sein wird. Vielmehr bedient das Wohnen-auf-Zeit-Konzept heute und morgen die Lebensbedürfnisse von immer mehr Menschen.

IA: 80 Prozent Auslastung, 60 Prozent Wachstum – warum performen Serviced-Apartment-Anbieter teilweise besser als klassische Hotels?

AG: Konzeptionell verbinden Serviced Apartments seit jeher das beste aus

der Wohn- und Hotelwelt – ob mit komplett ausgestatteten Wohnkonzepten, Serviceoptionen oder der flexiblen, bis zu sechsmonatigen Buchbarkeit bei Preisen bis zu 50 Prozent unter denen klassischer Hotels. Hinzu kommt eine in der Regel leichtere und kostengünstigere Realisierung. Je nach Konzept bedarf es keiner Gastronomie, keinem Spa und keinen Tagungsräumen. Die Betriebs- und Personalkosten sind geringer, die Synergien mit Angeboten im zentralen Umfeld immens. Mit der steigenden Professionalisierung potenziert sich dies noch einmal, auch mit mehr Hotelmanagement-Strukturen, die derzeit einziehen. Die immer vielfältigeren Konzepte passen sich schließlich noch besser den Lebenssituationen ihrer Klientel an. Vor allem im Bereich der Langzeitaufenthalte setzt das Serviced-Apartment-Segment so im Markt Maßstäbe von morgen.

IA: Inwiefern profitieren die Städte und Kommunen vom Trend?

IA: Gibt es denn einen Grund für Mini-Pessimismus?

AG: Herausfordernd und wachstumshemmend für viele Entwickler und Betreiber ist die unterschiedliche Genehmigungssituation an jedem Standort. Mit der von der Branche gemeinsam entwickelten Charta des Temporären Wohnens haben wir auf der Basis der Merkmale Servicegrad und Aufenthaltsdauer eine trennscharfe Systematik für die beiden gewerblichen Betriebstypen entwickelt – für das auf Selbstversorgung fokussierte Serviced Apartmenthaus und das service-reiche Aparthotel. Damit wollen wir für mehr Transparenz sorgen, ein Instrument zum besseren Verstehen des Segmentes bieten und mit den Städten in den Dialog treten. Unser großes Ziel ist es, dass der Begriff Serviced Apartments in der Baunutzungsverordnung verankert wird.

Interview: Sylvie Konzack

Summa cum laude: Landbau mit und für Studenten

In Freising entsteht unter dem Namen Bee Free ein etwas anderes studentisches Wohnquartier.

Mit dem muffigen und antiquierten Charme alter Studentenwohnheime haben die neuen Projektentwicklungen oft nichts mehr zu tun. Ein Beispiel dafür ist das Bee Free in Freising. 73 Einheiten mit Flächen zwischen 15 bis 33 Quadratmetern entstehen, was dann doch etwas zu banal klingt. Denn hier orientiert sich das Münchner Unternehmen BHB Bau-träger GmbH Bayern an den Fachrichtungen Landwirtschaft und Agrikultur. Heißt: Kooperationen beispielsweise mit dem

Lehrbienenstand Freising oder dem Institut für Pflanzenbau und Pflanzenzüchtung. 2021 sollen die beiden Gebäude, umgeben von einem großen Garten, fertig sein.

„Unser Ziel war ein nachhaltiges Wohnprojekt, das seine Wurzeln in der DNA der Lehrfächer vor Ort hat“, sagt Melanie Hammer, Geschäftsführerin der BHB Bau-träger GmbH Bayern. „Mit Bee Free kombinieren wir studentisches Wohnen mit urbaner Agrikultur.“ 770 Quadratmeter umfasst der Garten, der die Möglichkeit zum Selbst-

bau von Nahrungsmitteln bietet. Das „Grüne Haus“ wird in Holzbauweise errichtet, darin werden Gartengeräte sowie -möbel, Pflanztöpfe und Samen gelagert. Auch für Koch- und Grillutensilien ist Platz. Eine weitere Besonderheit stellt die studentische Gemeinschaftsküche für gemeinsames Kochen, Marmelade-Einkochen, Einwecken von Gemüse und Obst und natürlich für Beisammensein dar. In der Küche soll ein Gemeinschafts-Vorratsschrank als eine Art Lebensmittel-Tauschbörse stehen. Ebenso

„Miete kein Auswahlkriterium“

Studenten entscheiden sich für die Stadt, nicht für die Unterkunft. Christian Wetzel, Vorsitzender des Bundesverbandes für Studentisches Wohnen e.V., spricht über Geld, die Schere zwischen München und Chemnitz, Ausstattung und Variowohnen.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Studentenwohnen wird immer beliebter bei Investoren. Was macht aus Ihrer Sicht diese Assetklasse und ihre weitere Entwicklung aus?

Christian Wetzel (CW): Wir stellen fest, dass sich privat errichtete und betriebene Studentenwohnanlagen auch im Bewusstsein der Studenten weiter festsetzen. Das liegt unter anderem an der steigenden Anzahl internationaler Studenten, da es für diese Gruppe oft selbstverständlich ist, in einer solchen Unterkunft zu wohnen. Die Aufenthaltsdauer der Studenten an einer Hochschule wird kürzer, dem wird diese Form des Wohnens gerecht. Wir beobachten, dass zunehmend möblierte Microapartment-Wohnanlagen an Arbeitnehmer und andere Personengruppen vermietet werden. Insbesondere in den Ballungsräumen nimmt die Nachfrage weiter zu. All das führt dazu, dass der Markt noch lange wächst. In der Vergangenheit hat sich gezeigt, dass in einem konjunkturellen Abschwung die Zahl der Menschen steigt, die eine höhere Bildungseinrichtung besuchen und damit zu



Christian Wetzel
Quelle: BfSW e.V.

Interessenten für diese Wohnform werden.

IA: Microliving wird ebenfalls angeboten. Wo liegt hier der Unterschied?

CW: Studentisches Wohnen steht nur einer bestimmten Gruppe von Nutzern, den Studenten, zur Verfügung für die Zeit der Immatrikulation. Microliving dagegen beschreibt einen kleinteiligen Wohnraum, der auch für

den dauerhaften Aufenthalt genutzt werden kann.

IA: Laut dem Wohnportal wg-suche.de geht die Schere immer weiter auf: In München werden für ein WG-Zimmer 657 Euro aufgerufen, in Berlin stieg der Preis um acht Prozent und liegt bei 523 Euro. Hannover kommt auf 356 Euro, Chemnitz auf 213 Euro. Wird diese Diskrepanz noch größer, und was bedeutet sie für die Hochschulstandorte und die dort tätigen Projektentwickler?

CW: Der Trend zur Urbanisierung ist ungebrochen, die Nachfrage in den meisten Ballungsräumen wird weiter zunehmen. Für Projektentwickler bedeutet das, dass sich weiterer Wohnraum in den übrigen Märkten nur dann rentiert, wenn mehrere begünstigende Umstände vorliegen, wie zum Beispiel eine bei Studenten begehrte Lage und der Zugriff auf günstige Grundstücke. Der Großteil der Neuentwicklungen spielt sich weiter in den Städten mit angespanntem Wohnungsmarkt ab.



URBAN
GARDENING
ALS
VISION

geben wird es ein Regalfach für eine Bee Free-Rezeptsammlung von und für die Bewohner des Hauses, die über die Jahre hinweg wächst.

An den Außenflächen der Gebäude verlaufen dünne Drahtseile, an denen beispielsweise Schlangenbohnen, Weinreben, Hopfen, aber auch Obstbäume als Spalierbäume wachsen können. Die Loggien der einzelnen Apartments folgen dem Gesamtkonzept. Wer will, kann dort selbst Gemüse anbauen – entweder in Pflanztrögen oder Hochbeeten. Ein Dach des Neubaus will der Freisinger Imker Andreas Stuber für vier Bienenvölker nutzen. So können Studenten ihren eigenen Honig ernten. Abgerundet wird das Wohnquartier durch eine App, in der sich Bewohner vernetzen, organisieren und informieren können sowie Wissenswertes rund um den Garten, die Pflanzen und die Ernte austauschen können.

Ivette Wagner

Die Studenten werden hier weiter steigende Mieten akzeptieren oder innerhalb der Städte in weniger attraktive Lagen ausweichen müssen. Dass eine spürbare Anzahl an Studenten aufgrund der Mieten den Studienort auswählen wird, glaube ich nicht.

IA: Allgemein fehlen in den großen Städten Wohnraum und Bauland. Kommt es aus diesem Grund zur Änderung an Flächenkonzepten?

CW: Ja. Viele Marktteilnehmer arbeiten an Konzepten, mit denen der Wohnraum kleinteiliger gemacht und die Flächeneffizienz gesteigert werden kann, um insgesamt mit weniger Bruttogeschossfläche je Bewohner auszukommen. Hierbei spielen Möblierungskonzepte und die Nutzung von Gemeinschaftsflächen eine besondere Rolle. In verschiedenen Ländern mit hochpreisigen Mieten gibt es gute Beispiele dafür, was alles möglich ist.

IA: Das Bundesumweltministerium hat Fördermittel für Variowohnen zur Verfügung gestellt, die oft für Studentenwohnen genutzt werden. Heißt: In ein paar Jahren können durch Zusammenlegung beispielsweise Familien- oder Seniorenwohnungen entstehen. Was bedeutet Vario hier für die Bauplanung?

CW: Ich bin kein Freund von der Errichtung von Gebäuden, die später für andere Zwecke

umgebaut werden können. Die Optimierung hin auf bestimmte Nutzungsarten zeigt eine immer höhere Popularität. Hierbei bereits andere Nutzungen in der Zukunft vorzusehen, bedeutet viele Kompromisse, insbesondere bei den Kosten, machen zu müssen. Das konkretisiert die zuvor beschriebenen Bemühungen. Zumeist ist es völlig unvorhersehbar, ob eine Umnutzung überhaupt eintreten wird. Beim Studentischen Wohnen bin ich mir sicher, dass die Nachfrage auf sehr lange Sicht hoch bleibt.

IA: Gibt es in Deutschland eine Region, wo alles passt: Angebot, Nachfrage, Preise, Ausstattung?

CW: Das kommt auf die Perspektive an, ob als Student, Betreiber, Investor oder Projektentwickler. Was den Studenten betrifft, gibt es nach wie vor auch große Unistädte mit gespannten Immobilienmärkten, wie Bochum, Dortmund, Dresden oder das von Ihnen zuvor genannte Chemnitz.

IA: Welche Anforderungen stellen Studenten an ihr Zuhause? Wie ändert sich das im Laufe der nächsten fünf bis zehn Jahre?

CW: Viele Studenten möchten gerne in einer Lage mit vielfältigen Angeboten im Umfeld, guter ÖPNV-Anbindung und idealerweise kurzen Wegen zu den Bildungseinrichtungen wohnen. Privatsphäre im eigenen Zimmer mit Bad wird geschätzt. Eine leistungsfähige

Internetverbindung ist ein Muss. In den Ballungsräumen zahlt der Student mehr Miete oder macht Kompromisse, weicht in günstigere Lagen aus. Zusätzliche besonders kleinteilige Wohnangebote werden helfen, den Preis etwas zu senken.

IA: Bedeutet Mobilität auch eine höhere Flexibilität der Vermieter hinsichtlich der Länge der Mietverträge?

CW: Ja. Wir beobachten, dass in einigen Städten kurze Laufzeiten verstärkt nachgefragt werden. Das ist aber mit höherem Verwaltungsaufwand verbunden und muss sich auch in den Mieten niederschlagen.

IA: Der Bundesverband für Studentisches Wohnen e.V. hat welche Aufgaben und Ziele für die kommenden Jahre definiert?

CW: Generell ist es das Ziel unseres Verbandes, den fachlichen Austausch innerhalb der Branche zu fördern. Wir treten für die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Microapartments ein, da diese Wohnform andere Anforderungen als das allgemeine Wohnen hat. So werden zum Beispiel Pkw-Stellplätze und Abstellräume kaum nachgefragt, in manchen Städten dürfen Apartments nicht nach Norden ausgerichtet sein. Wir wollen dabei auch eine möglichst große Zielgruppe ansprechen und uns als Interessenvertretung für Microliving etablieren.

Interview: Ivette Wagner



Cluster statt Ranking

Die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif e.V.) hat mit einem eigenen Modell die Diskussion über die Klassifizierung von Standorten neu belebt. Als Konkurrenz zum bisherigen A, B, C, D wollen die Experten das jedoch nicht verstanden wissen.

Vielmehr habe man in den vergangenen Jahren festgestellt, dass allein der Fokus auf Größe – wie in dem ursprünglich auf Gewerbeimmobilien ausgerichteten Schema der bulwiengesa AG – für Wohnungsmärkte nicht unbedingt ausschlaggebend sei, sagt Dr. Maike Brammer von CBRE, Leiterin der gif-Kompetenzgruppe Wohnen. „Wir haben mit der Klassifizie-

rung spannende Wohnungsmärkte anhand weiterer Indikatoren sichtbar machen können, die je nach Anlageziel interessant sind für Investoren.“

Die Kompetenzgruppe hat sowohl unter wissenschaftlicher Mitwirkung der International Real Estate Business School (IREBS) als auch unter Beteiligung weiterer Experten, darunter zweier Vertreter von bulwi-

engesa, ein Clusterschema entworfen. 185 Städte mit über 50.000 Einwohnern, mit ähnlichen Faktoren und größtmöglichen Unterschieden zu anderen Kommunen sind so in fünf Gruppen zusammengefasst.

Cluster 1 besteht aus Berlin. Die Hauptstadt mit ihren 3,5 Millionen Einwohnern (2015) nehme eine Sonderrolle in der deutschen Städtelandschaft ein, heißt es. Als

Gründe dafür führen die Analysten neben der Bevölkerungszahl den hohen Wanderungssaldo und die rasante Mietpreisdynamik an. „Letztere übersteigt bei weitem die Mietsteigerungen in den anderen Clustern und kann als Indiz für die aktuelle Anspannung auf dem Berliner Mietmarkt gewertet werden.“ Investoren schätzten die Anlage Risiken im Berliner Wohnimmobilienmarkt als niedrig ein und forderten Brutto-Ankaufsrenditen in Höhe von lediglich 3,2 Prozent (2017).

In Cluster 2 befinden sich Metropolstädte plus Freiburg. „Ihre Wohnimmobilienmärkte sind stabil und von großer nationaler sowie grenzüberschreitender Bedeutung.“ Die Nachfrageseite sei durch eine rege Aktivität regionaler, überregionaler, nationaler und internationaler Investoren gekennzeichnet. Investmentrisiken gelten als gering, was durch den starken Einwohnerzuwachs (plus 5,7 Prozent) untermauert wird. Zudem handele es sich um Märkte mit hoher Liquidität. Für diese hohe Investitionssicherheit müssen Investoren im Gegenzug wie in Berlin moderate Brutto-Ankaufsrenditen in Höhe von 3,2 Prozent (2017) akzeptieren. Freiburg ist wegen des starken Bevölkerungswachstums (5,7 Prozent zwischen 2011 und 2015) dieser Gruppe zugeordnet. Außerdem würden sich Preise und Mieten auf hohem Niveau bewegen (Mieten 11,70 Euro pro Quadratmeter und Kaufpreise 4.309 Euro pro Quadratmeter 2017), so schlechte Erschwinglichkeitswerte bewirken (Mieterschwinglichkeit 28,7 Prozent und Kaufpreisschwinglichkeit 8,8 in 2017) und der Anteil der jungen Alterskohorte von 18 bis 35 Jahren nehme deutlich zu (plus 2,3 Prozent zwischen 2011 bis 2015).

Die Städte in Cluster 3 sind Wohnimmobilienmärkte mit regionaler und überregionaler Bedeutung. „Auf der Suche nach Investitionsalternativen in Zeiten von Niedrigzinsen und Anlagedruck rücken mittlerweile auch diese Städte vermehrt in den Fokus größerer institutioneller Investoren“, erklärt die gif-Kompetenzgruppe. Auf Basis der Brutto-Anfangsrenditen (3,8 Prozent in 2017) lasse sich schlussfolgern, dass Investoren hier mittlerweile nur noch geringfügig höhere Risikoaufschläge gegenüber den Metropolstädten fordern. Anleger könnten aus der positiven Einwohnerdynamik (plus 4,6 Prozent zwischen 2011 und 2015) sowie den beachtlichen

Mietsteigerungen (plus 20,5 Prozent zwischen 2012 und 2017) eine hohe Attraktivität dieser Standorte ableiten. Beachtlich sei zudem die Beliebtheit dieser Städte bei der jungen Bevölkerung (plus 4,2 Prozent zwischen 2011 und 2015), was als ein Zeichen zukünftiger Stabilität gedeutet werden kann. Aufgrund ihrer dynamischen Strukturen und Anziehungskraft beschreibe das Label Dynamische Städte Cluster 3 am besten. Auffällig sei die starke geografische Konzentration der Cluster-3-Städte im Süden Deutschlands.

Bei den Kommunen in Cluster 4 geht es um kleinere Städte mit regionaler Bedeutung, die traditionell nicht im Fokus der institutionellen Investoren stehen; die Analysten geben der Gruppe den Titel Transformation West: Es handelt sich überwiegend um westdeutsche Städte, die in Verbindung mit Strukturproblemen stehen und sich noch mitten in oder gegen Ende ihrer Neustrukturierung befinden. Die Brutto-Ankaufsrenditen in Höhe von 4,7 Prozent (in 2017) machten deutlich, dass für Investitionen in diese Märkte höhere Risikoprämien als in den Clustern 1 bis 3 verlangt werden. „Nicht zuletzt dürfte die Marktliquidität auch ein im Vergleich mit Cluster 3 niedrigeres Maß aufweisen.“ Die Einwohnerdynamik sei zwar positiv (plus 1,4 Prozent zwischen 2011 und 2015), liege jedoch deutlich unter dem bundesweiten Durchschnitt (plus 2,8 Prozent). Positiv hervorzuheben sei die Zunahme des jungen Bevölkerungsanteils (plus 3,9 Prozent zwischen 2011 und 2015), was als ein Zeichen für zukünftige Stabilität gewertet werden könne.

Besonders interessant für den mitteldeutschen Fokus sind die Städte in Cluster 5, die ebenfalls wie in Cluster 4 als Wohnimmobilienmärkte regionale Bedeutung entfalten. Alle Städte dieses Clusters befinden sich in den neuen Bundesländern. Auf Basis der Brutto-Anfangsrenditen in Höhe von 4,7 Prozent (in 2017) lasse sich schließen, dass ein sehr ähnliches Risikoprofil im Vergleich zu Cluster 4 vorliegt. Die Einwohnerdynamik falle auch hier eher schwach aus (plus 1,3 Prozent zwischen 2011 und 2015). „Der auffälligste Indikator ist jedoch die stark negative Veränderung der Alterskohorte der 18- bis 35-Jährigen in Relation zur Gesamtbevölkerung (5,7 Prozent zwischen 2011 und 2015).“

Durch die Abwanderung der jungen Bevölkerung könnten diese Städte indes ihre zukünftigen Werttreiber verlieren. Durch den geringen Nachfragedruck auf den Mietmarkt sei das Miet- und Preisniveau niedrig und Wohnen relativ erschwinglich. Wie in Cluster 4 handele es sich in der Regel um Städte, die inmitten oder gegen Ende ihres ökonomischen Restrukturierungsprozesses stehen. Somit erhält diese Städtegruppe das Clusterlabel Transformation Ost.

Im Unterschied zum bisherigen Alphabet-Ranking könnten Investoren nun beispielweise je nach Portfoliostrukturierung differenzierter nach Anlagezielen suchen, erklärt Dr. Maike Brammer. „Für Investments in der Assetklasse temporäres Wohnen etwa bieten die Städte mit jüngerer Bevölkerung und sehr guter Bildungsstruktur in Cluster 3 interessante Möglichkeiten.“ Für andere wiederum könnten hohe Bruttoanfangsrenditen eine große Rolle spielen, während andere Faktoren nebensächlich seien. Überraschend sei für die Analysten die immer noch deutliche Teilung des Immobilienmarktes in Ost und West gewesen, sagt die Expertin weiter. Die Ost-Städte befinden sich ausschließlich in Cluster 5. Allerdings zeige Jena als Beispiel für eine Stadt im Aufbruch eine starke Nähe zu Cluster 3. Abzuwarten bleibe, wie sich Erfurt mit seiner Dynamisierung durch das neue Logistik- und Bahn-Drehkreuz entwickle.

Vor dem Hintergrund solcher denkbaren Markt Bewegungen und externer Einflussfaktoren wie Zinsniveau und Weltwirtschaftslage wollen die gif-Mitglieder das Cluster regelmäßig überprüfen. „Außerdem diskutieren wir die Segmentierung der Mikrolagen von Städten, eben weil sich einzelne Stadtteile oft sehr heterogen entwickeln, sich deutschlandweit aber auch hier wieder Ähnlichkeiten finden“, sagt Dr. Maike Brammer. In der Analyse heißt es etwa schon jetzt zum Cluster 1 (Berlin), die Dynamik bei Einkommen und Mieten könnte perspektivisch für eine schrittweise Angleichung an Cluster 2 sorgen.

Die Diskussion über die Aktualität der ursprünglichen Klassifizierung war zuletzt im vergangenen Jahr aufgekeimt, als das Hamburger Immobilienunternehmen AVW Immobilien AG eine Nachjustierung des 25 Jahre alten Schemas zur Diskussion stellte. AVW entwickelte eine eigene Standort-Bewertung, die auf dynamischen Faktoren fußt und gesellschaftliche sowie wirtschaftliche Trends berücksichtigt.

Kristina Pezzei

NEUER BLICK AUF DEN DEUTSCHEN MARKT

Der rote Faden

Mönchengladbach zeigt sich als C-Stadt mit Plan und zieht Investoren dank sehr unterschiedlicher Möglichkeiten an.



POSITIVE
FAKTOREN =
BELIEBTE
STADT

Regionale Stärke: Was oft zu einer Floskel verkommt, soll in Mönchengladbach als Basis für Nachhaltigkeit stehen. Wie ein roter Faden webt sich Dynamik durch die Belange der Stadt. „Wir benötigen verlässliche Partnerschaften mit Städten, die in unsere Entwicklungen inhaltlich mit einsteigen“, sagt Klaus Franken, Geschäftsführer der Catella Project Management GmbH. „Das Kriterium ist wichtiger als die Tatsache, dass es sich um eine A- oder B-Stadt handelt. Diese Meinung vertreten wir allerdings nicht erst, seitdem die Problematik Regulierungen und Politik so emotional geführt wird.“

Catella realisiert in Mönchengladbach ein Quartier: die Seestadt mg+. 200.000 Quadratmeter, Gesamtinvestitionsvolumen etwa 750 Millionen Euro. Zentrums- und Bahnhofsnahe sollen 2.000 Wohnungen, Büros, ein Hotel und diverse Serviceeinrichtungen entstehen. Kernstück ist ein neu angelegter 15.000 Quadratmeter großer See. „Wir wollen Lebensraum schaffen“, sagt Klaus Franken. „Mönchengladbach ist Teil des Großraumes Düsseldorf und damit Teil einer Schwarmregion. Für uns ein weiteres Kriterium, hier aktiv zu werden.“

Während die A- und B-Städte mit Angebotsknappheit, politischer Regulierung und sehr hohen Preisen bei Investoren immer mehr Skepsis hervorrufen, sind Standorte im C- und D-Bereich mehr als nur eine kleine Alternative. Karsten Jungk, Geschäftsführer und Partner des Research- und Bewertungsunternehmens Wüest Partner Deutschland, ist sich sicher: „Mönchengladbach profitiert von Düsseldorf. Dies steigert die Attraktivität für Wohnimmobilieninvestments zusätzlich. Die hohen Mieten und Kaufpreise der Metropolen tragen dazu bei, dass die wohnraumsuchende Bevölkerung auf Mittelstädte ausweicht. Damit fällt der Blick der Investoren immer häufiger in die dritte und vierte Reihe.“

Dazu kommt: Die Arbeitslosenquote in Mönchengladbach sinkt, von 2013 bis 2018 um 14 Prozent. Die Kaufkraft stieg seit 2013 um 11,62 Prozent. „Trotz dieser sehr positiven Faktoren haben wir Kaufpreise auf einem moderaten Niveau“, so Karsten Jungk. Im Median lagen sie 2018 bei 1.295 Euro im Alt- und 3.041 Euro im Neubau. Laut dem Grundstücksmarktbericht der Stadt belaufen sich die Renditen auf Prozentzah-

Die Seestadt mg+ im Zentrum der Stadt wird etwa 750 Millionen Euro kosten.
Quelle: rendertaxi

len zwischen 5,88 und 9,09, der Mittelwert wird mit 7,14 Prozent beziffert. Engel & Völkers Investment Consulting errechnete für Mönchengladbach eine durchschnittliche Bruttoanfangsrendite von 6,4 Prozent – was der Stadt immer noch die Beurteilung als „potenziell unterbewertet“ beschert. Beim Dauerthema Mieten stellt sich auch keine Panik ein. Wüest Partner errechnete: Im Median sind für eine Ein- bis Zwei-Zimmer-Wohnung 6,91 Euro zu zahlen, für Drei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen 6,52 Euro.

Oberbürgermeister Hans Wilhelm Reiners spricht von einer Aufbruchstimmung. Dr. Ulrich Schückhaus, Vorsitzender der Geschäftsführung der Entwicklungsgesellschaft der Stadt Mönchengladbach (EWMG), sagt: „Wir sind auf einem guten Weg.“ Dazu gehöre der Kampf um qualifizierte Fachkräfte und deren Verbleib in der Stadt. Denen müsse zum

einen ein Arbeitsplatz, zum anderen ein lebenswertes Wohnumfeld geboten werden. „Damit einher geht für uns sehr stark das Thema Digitalisierung“, so Dr. Ulrich Schückhaus. Dafür hat die Verwaltung Potenzialflächen definiert – unter anderem den Flughafen Mönchengladbach, den die EWMG 2018 von der Flughafengesellschaft Düsseldorf erwarb. Dort sollen sich flughafenaffines Gewerbe und Tech-Firmen ansiedeln. Im Start-up Center Westend.MG wird ein zentraler Ort für Gründer, Innovation und digitale Transformation gesehen, die Zusammenarbeit mit der Hochschule Niederrhein steht hier weit oben auf der Agenda. Mit einem Masterplan für die komplette Stadt, der sich zur Stadtentwicklungsstrategie mg+ Wachsende Stadt fortentwickelt hat, fand eine Definition von drei Schwerpunktsachsen statt, um Investitionsräume und -möglichkeiten für Investoren zu schaffen. „Wir haben einen Plan. Das unterscheidet uns von vielen Kommunen“, so Dr. Ulrich Schückhaus.

Neben Catella haben auch andere Firmen Nordrhein-Westfalen und die nördliche Rheinschiene für sich entdeckt. VIVA-WEST errichtet im Ruhrgebiet bis 2023 rund

2.800 Wohnungen, davon knapp 1.000 in Essen, 800 in Dortmund und mehr als 300 Wohnungen in Bochum. „Weitere Investitionsschwerpunkte sind die Rheinschiene von Bonn über Köln und Düsseldorf bis Mönchengladbach mit 2.400 neuen Wohnungen sowie das Münsterland mit über 700 Neubauwohnungen“, sagt Claudia Goldenfeld, Sprecherin der Geschäftsführung der VIVAWEST GmbH und der VIVAWEST Wohnen GmbH. Das Unternehmen bewirtschaftet in rund 100 Kommunen an Rhein und Ruhr 120.000 Wohnungen, in 26 Kommunen sind Neubauprojekte geplant.

Investitionen und Wirtschaftsansiedlungen zählen zu den Stärken von Städten wie Mönchengladbach. Zwei Beispiele: Die WERTGRUND Immobilien AG kaufte eine Wohnanlage mit sechs Gebäuden in Mönchengladbach über den Spezialfonds WERTGRUND Spezialinvest Wohnen D. Im Stadtteil Schrievers stehen die sechs Gebäude aus dem Jahr 1966, Gesamtfläche: etwa über 10.000 Quadratmeter, verteilt auf 154 Wohneinheiten mit 34 Garagen. „Viele Mittelstädte bieten weiterhin hervorragende Investitionsmöglichkeiten“, sagt Thomas Meyer, Vorstandsvorsitzender der WERTGRUND Immobilien AG. „Mönchengladbach ist ein attraktiver Standort und profitiert insbesondere von der Wirtschaftskraft der Region, das lokale BIP wuchs alleine 2016 um 5,1 Prozent, die Zahl der Beschäftigten in der Stadt erreichte einen Rekordwert von über 98.000 Personen.“ Oder: Goodman erweitert sein Portfolio im Regiopark Mönchengladbach um ein neues Grundstück. Das gesamte Areal hat eine Grundfläche von rund 60.000 Quadratmetern. Dort soll



Dr. Ulrich Schückhaus
Quelle: EWMG

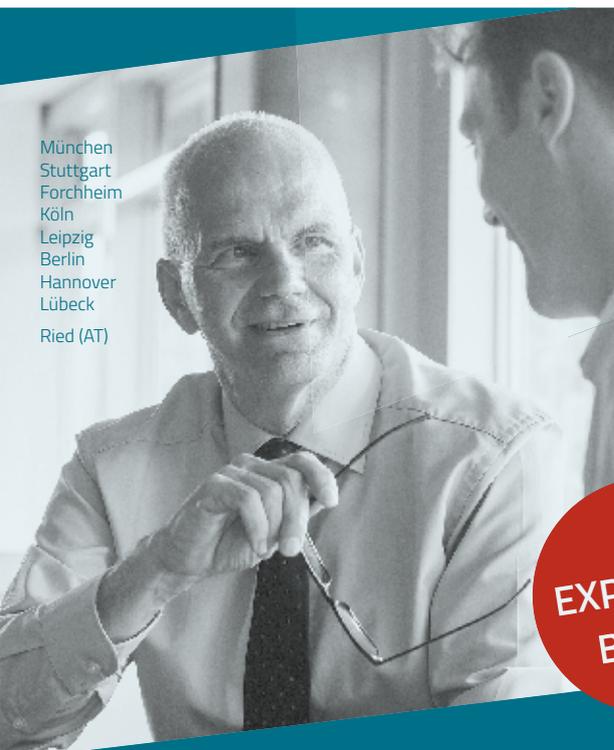
eine etwa 33.000 Quadratmeter große Logistikimmobilie entstehen, die in drei Units mit je rund 10.000 Quadratmetern unterteilt werden kann. „Unser Team analysiert pausenlos Standorte deutschlandweit. Der Regiopark Mönchengladbach gehört dabei zu einem der wichtigsten Logistikhotsspots am Niederrhein. Er steht für einen besonders guten Verkehrsanschluss an die Benelux-Länder sowie an das überregionale Straßennetz mit der direkten Lage an der A61 und den West-Ost-Autobahnen“, sagt Christof Prange, Head of Business Development bei Goodman in Deutschland. „Goodman hat im Regiopark bereits 412.500 Quadratmeter entwickelt, unter anderem für ESPRIT und Zalando. Daher haben wir die Gelegenheit genutzt, in ein weiteres Grundstück in dieser Region zu investieren.“ Daniel Dieker, Projektmanager bei der Wirtschaftsförderung Mönchengladbach, sagt: „Der Ausbau des Regioparks ist eine Erfolgsgeschichte. Hier spielt die Champions-League der Logistiker,

was sich regelmäßig an Platzierungen unter den Top-Logistikstandorten in Deutschland zeigt.“

Die zur DORNIEDEN Gruppe gehörende FAIRHOME GmbH sorgte für gute Schlagzeilen, denn sie gehörte zu den Gewinnern des diesjährigen FIABCI Prix d'Excellence Germany. Ausgezeichnet wurde das Projekt an der Schlossstraße in Mönchengladbach-Rheydt mit dem Sonderpreis für bezahlbares Bauen. Optimierte Planung und standardisierte Wohnungstypen sorgen für „fairen“ und bezahlbaren Wohnraum für alle. Der Spezialist für den Geschosswohnungsbau setzt auf fünf standardisierte Wohnungstypen mit einer Wohnfläche von 45 bis 96 Quadratmetern. Wesentlicher Baustein für die Standardisierung ist das Baukasten-System. Jedes FAIRHOME Gebäude besteht aus einer festen Anzahl an Türmen, die für die jeweilige Grundstücksgröße zusammengefügt werden können. Das ausgezeichnete viergeschossige Gebäude plus Staffelgeschoss hat 48 Wohneinheiten. Auf einer Wohnfläche von 3.258 Quadratmetern wurden Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen gebaut, die Fertigstellung erfolgte bereits 2017.

Erfolgsgeschichten schreiben ist immer lohnenswert: Sie ermöglichen den Blick auf und die Kraft für Probleme, die einer Lösung bedürfen. Eine Untersuchung der TERRAGON AG in Zusammenarbeit mit empirica beispielsweise zeigt, dass Mönchengladbach im Bereich Servicewohnen mit gerade einmal 0,5 Prozent einen der niedrigsten Werte deutschlandweit hat. Die durchschnittliche Versorgung mit betreutem Wohnen in den Top-30-Städten liegt bei 3,3 Prozent.

Ivette Wagner



München
Stuttgart
Forchheim
Köln
Leipzig
Berlin
Hannover
Lübeck
Ried (AT)

Entwicklungskonzepte
Markt- und Standortanalysen
Machbarkeitsstudien
Gutachten



Handel
Gewerbe
Freizeit
Kultur

cima.

STADTENTWICKLUNG
IMMOBILIENENTWICKLUNG

CIMA Beratung + Management GmbH

Beratungskompetenz seit 1988.
www.immobilien.cima.de

Ein Hoch auf Altes

Erste Projektentwickler spezialisieren sich auf die Revitalisierung von Gebäuden. Die Münchner Schwaiger Group realisiert aktuell den Gewerbe- und Bürokomplex CENTRO TESORO im Münchner Osten sowie das Bürogebäude HATRIUM in Unterhaching.

Dort, wo einst Nymphenburger Sekt gekeltert wurde, entsteht aus zwei Gebäuden aus den 1980iger und 1990iger Jahren ein einheitlicher Komplex, das CENTRO TESORO, mit einer Gesamtfläche von 24.000 Quadratmetern. Ganz nebenbei erhält der Gebäudekomplex einen ganzheitlichen Außenauftritt, damit das Objekt künftig als eine Immobilienmarke wahrgenommen wird.

„Als wir das Gelände im Jahr 2016 gekauft haben, wussten wir, dass es viele erhaltenswerte Ankermieter gibt wie die BayWa AG, die Würth Group oder den Bürofachmarktcenter Staples“, sagt Michael Schwaiger, Geschäftsführer der Schwaiger Group GmbH. Das Problem: Viele der anderen Mietflächen waren über Jahre den Mietern überlassen worden. „Es wurde nach Quadratmetern vermietet und das Objekt nicht als Ganzes gesehen“, erinnert er sich.

Der Ansatz rentiert sich nun ökonomisch. Wo im Neubau für Großhandels- und

Gewerbeflächen dieser Qualität mit mindestens 800 bis 1.200 Euro pro Quadratmeter budgetiert wird, gelingt hier eine Revitalisierung zu rund 385 Euro pro Quadratmeter. In Sachen Energiestandard müssen keine Abstriche gemacht werden. So kann das CENTRO TESORO künftig mit Nebenkosten von 1,34 Euro pro Quadratmeter betrieben werden. Die LEED Platin-Zertifizierung bestätigt die Energieeffizienz.

Die Idee: Die zwei Gebäude aus den Jahren 1984 und 1994 mit einer Gesamtfläche von 24.000 Quadratmetern sollen als ein Komplex wahrgenommen werden. Dafür will die Schwaiger-Group die Fassaden in puncto Fenster und Farben anpassen – und das Gebäude der ehemaligen Sektkellerei aufstocken. Das Dach wird um zwei Volletagen mit je 1.300 Quadratmetern erhöht. In der Mitte verbindet die beiden Gebäudeteile eine gastronomische Einrichtung. Zusätzlich gibt es eine Tiefgarage, der Boden des Parkplatzes wird auf Höhe der ehemaligen

Laderampen angehoben. Die Umbaumaßnahmen sollen im Oktober 2019 beendet sein.

„Der übergeordnete Anspruch der Revitalisierungsmaßnahmen muss sein, neben der technischen Aufrüstung in Sachen Energieeffizienz, Schall- und Brandschutz, die Bedürfnisse der aktuellen und kommenden Generationen in den Blick zu fassen. Immobilien müssen in jeder Hinsicht zukunftsfähig gestaltet werden“, erklärt Michael Schwaiger. Das Unternehmen setzt daher bei der Büroimmobilie HATRIUM in Unterhaching mit einer Bruttogeschossfläche von 21.000 Quadratmetern Schwerpunkte bei Themen wie Mobilität und Kommunikation. In der Tiefgarage stehen Mitarbeitern zum Beispiel Elektrofahräder zur Ausleihe zur Verfügung. Zudem gibt es Fahrradreparatur-Stationen. Eine städtische Bike-Sharing-Station ist darüber hinaus noch vor dem Gebäude vorgesehen. Moderne Kommunikationstechnik kombiniert

Das HATRIUM wird zukunftsfähig gemacht.
Quelle: Schwaiger Group



bargeldloses Bezahlen mit einem einfachen Zutrittsmanagement. „Mitarbeiter und Gäste regeln künftig alles mit nur einer Karte. Dadurch können sie sich auf das Wesentliche konzentrieren und müssen sich nicht mit lästigen Angelegenheiten wie dem Parken beschäftigen“, so Michael Schwaiger. Autokennzeichen werden bei der Ein- und Ausfahrt per Video-Scan erkannt, woraufhin die Schranke automatisch öffnet oder ein Ticket ausgibt, mit dem sich Besucher selektiv durch das Gebäude bewegen oder in der Café-Bar einen Latte Macchiato kaufen können.

Der Ansatz zur Revitalisierung ist in München eher unüblich. Viele Investoren kalkulieren meist den Abriss und Neubau. Die Schwaiger Group indes hat sich darauf spezialisiert, Bestand zukunftsfähig zu machen. „Es ist für uns eine Frage der Nachhaltigkeit. Die Bausubstanz ist zwar eine andere als heute – aber deswegen nicht schlechter“, weiß Michael Schwaiger. So schafft es der Experte, das CENTRO TESORO nach der Sanierung mit Nebenkosten von 1,34 Euro pro Quadratmeter zu betreiben. Wie das geht? Planung und Ausschreibung für die Einzelmaßnahmen übernimmt die Schwaiger Group selbst. Sie führt

MEHR
AUFWAND =
BESSERE
ÖKOBILANZ

auch die Einzelvergaben durch. Das bedeutet mehr Aufwand, und es braucht Fachkompetenz. Zugleich zwingt es die Akteure, Dingen auf den Grund zu gehen.

Als Beispiel nennt Michael Schwaiger die energetische Sanierung. Nachdem die neue Heizung geplant, verbaut und eingestellt wurde, wollten die Bestandsmieter die Heizkurve erhöhen. Wie sich herausstellte, waren die Berechnun-

gen korrekt und die Heizleistung stimmte. Michael Schwaiger: „Vielmehr ging Energie an den Fenstern und über einen Raum verloren.“ Die Dichtheit der Fenster ließ sich durch Wartung und neue Dichtbänder herstellen und die Auskühlung einer halben Etage durch ein anderes Lüftungsverhalten in einem Raucherzimmer lösen. „Es gibt keine Notwendigkeit, vorhandene und funktionierende Bausubstanz vor dem Ende der möglichen Nutzungsdauer auszutauschen. Das ist ökologischer Raubbau.“

Kai Oppel



Das CENTRO TESORO erhält einen ganzheitlichen Außenaustritt.
Quelle: Schwaiger Group / Martin Peschkes





Die BRAIN BOX BERLIN erzielt mit ihrer Campus-Anlage einen hohen Freizeitwert. Natürlich finden sich auch hier Coworking-Flächen.
Quelle: Profi Partner AG

Büro oder Wohnzimmer?

Officegebäude mit Eingangshallen wie Hotellobbys, Fitnessräume für Mitarbeiter, Catering und Hemdenreinigung, Schaukeln am Konferenztisch: Die Arbeitswelt unterliegt nicht nur in Bezug auf Tätigkeiten und Inhalten einem Wandel. Die Transformation hat längst die Orte der Wertschöpfung erfasst. Hybride Bürogebäude, in denen sich Freizeit- und Kommunikationsflächen mischen, sind mehr als ein Modetrend. Im Mittelpunkt der Objekte steht der Mensch.



Quelle: SONY MUSIC München Factory by CSMM



Quelle: Virtual Identity Freiburg Factory by CSMM

Wenn Menschen global arbeiten, verändern sich die Arbeitszeiten. 24/7 wird zur Normalität. Umso wichtiger ist es, dass Büros zu jeder Tageszeit funktionieren“, erklärt Antonio Citterio, italienischer Stardesigner und Architekt diverser Bulgari-Hotels auf der ganzen Welt, im Zuge der Eröffnung des von ihm entworfenen Bürogebäudes NOVE in München. Der Projektentwickler Art-Invest Real Estate dreht diesen Gedanken mit seiner neusten Entwicklung Die Macherei im Münchner Osten noch ein Stück weiter. Drei Architekturbüros schaffen auf mehr als 67.000 Quadratmetern Geschossfläche ein weltoffenes und funktionales Büro- und Geschäftsquartier.

Auf einem früheren Industrieareal werden in Ziegelsteinbauweise sechs Gebäude errichtet, die die Themen Arbeit, Freizeit und Leben kombinieren. Aktuelle Beispiele für etwaige Büroentwicklungen finden sich deutschlandweit – etwa der iCampus im Werksviertel, die Bavaria Towers und das Olympia Business Center in München, Spree One in Berlin, das ONE in Frankfurt am Main oder das Alphabeta in London. Dass neue Arbeitswelten nicht nur ein Großstadthema sind, beweisen Bürokonzepte wie The Plant. Denn: Nicht nur im Silicon Valley oder in Metropolen wie München oder Berlin sehnen sich Mitarbeiter nach zukunftsweisenden und charismatischen Arbeitswelten. Das Real Estate Unternehmen Investa greift mit The Plant das Bedürfnis, Leben und Arbeit zu vereinen, auch in kleineren Städten auf – mittlerweile in Konstanz, Nürnberg und Fürth und seit Mai 2019 auch in Mannheim. Unter der Marke sollen vor allem weiche Standortfaktoren verbessert werden und damit die Nachhaltigkeit der Immobilie in Bezug auf Themen wie Aufenthaltsqualität. Nicht ohne Kalkül. Eine Studie zeigt, dass rund 70 Prozent der Angestellten die Attraktivität des Arbeitgebers entsprechend dem Arbeitsumfeld bewerten.

Timo Brehme ist Firmengründer von CSMM – architecture matters in München. Das Unternehmen zählt zu den führenden Adressen in Sachen Nutzung und Gestaltung von Büroimmobilien und hat seinen Sitz im Münchner Werksviertel, das wie die benachbarte Macherei auf urbane Strukturen und Aufenthaltsqualität im direkten Jobumfeld setzt. „Wesentlicher Treiber der neuen Büroarchitektur ist die Digitalisierung. Aktenordner verschwinden. Laptops ermöglichen Home-Office-Tage, die mittlerweile ein Sechstel aller Berufstätigen in Deutschland regelmäßig einlegen. Laptops und Handys ermöglichen aber ebenso das freie Herumlaufen im Office – und damit Desk-Sharing, wie das



Timo Brehme
Firmengründer CSMM – architecture matters
Quelle: Eva Jünger

Teilen von Schreibtischen genannt wird“, erklärt Timo Brehme. Durch beides kann der persönliche Arbeitsplatz kleiner werden, Gemeinschaftsflächen wachsen, doch insgesamt ist der Flächenverbrauch geringer. Das spart Kosten und schont Ressourcen.

Ein zweiter Faktor der neuen Bürokultur ist die Beschleunigung. Stichwort schnellere Produktzyklen, auf die Unternehmen mit agilem Projektmanagement und Methoden wie Scrum reagieren. Dies erfordert Teams, die sich ebenso schnell formen wie auflösen. Die Mobilität ist ein dritter Faktor. Ein Beispiel: Das Passagieraufkommen am Münchner Airport erreichte in den ersten sechs Monaten des Betriebsjahres 2018 einen neuen Höchststand: 21,7 Millionen Fluggäste – ein Plus von rund drei Prozent – wurden im ersten Halbjahr gezählt. „Viele Unternehmen suchen Standorte, die einerseits zentral gelegen sind – und die andererseits einen schnellen Zugang bieten in die Welt und zu qualifizierten Mitarbeitern“, berichtet Alexander Mademann von der Wirtschaftsförderung der Gemeinde Hallbergmoos. Die Flughafen-gemeinde hat den Munich Airport Business Park (MABP) in der Nähe des Münchner Flughafens mit mehr als 186.000 Quadratmetern Bürofläche entwickelt.

Der wichtigste Treiber der New Work-Bewegung bleibt der Mensch im Mitarbeiter. In Zeiten künstlicher Intelligenz, in denen viele

Arbeitsabläufe von der IT erledigt werden, entpuppen sich Kreativität und Kommunikation für Unternehmen als Erfolgsfaktoren. Das Büro steckt durch seine Anmutung und Ausstattung den Rahmen für die Denkleistung ab. Denn: 43 Stunden verbringt jeder Deutsche pro Woche im Büro. Von den Investitionen ins Büro und das Gebäude drum herum profitiert nicht nur das Auge, sondern das Unternehmen. Raumkosten machen bei Dienstleistungsunternehmen nur rund acht Prozent der Kosten aus. „Im Unternehmensalltag lassen sich mit acht Prozent Raumkosten die Ergebnisse des Personals, das rund 80 Prozent der Kosten verursacht, deutlich steigern. Vergleichsweise geringfügige Investitionen in die Arbeitsbedingungen haben überproportionale Effekte auf die Motivation und damit auf die Produktivität des Personals“, rechnet Timo Brehme vor. Experte Prof. Jan Teunen, Cultural Capital Producer, bestätigt: „Aus der Hirnforschung wissen wir: Die Qualität im Umfeld des Menschen ist der stärkste Motivationsfaktor.“ Die Schönheit als Dünger für Kreativität.

New Work definiert Arbeitsbegriff neu

Laut CSMM möchten branchenübergreifend knapp 90 Prozent der Unternehmen bei Büroumbauten Open Space-Landschaften schaffen. Aktuelle Studien zeigen: Ein Drittel aller Angestellten arbeitet längst in Mehrpersonen- und Großraumbüros. Die wachsende Coworking-Bewegung hat hybride Immobilienkonzepte nochmals beschleunigt. Im Jahr 2016 gab es weltweit 11.091 Coworking Spaces. 2018 waren es bereits mehr als 18.200. Beim Coworking ist die Symbiose aus Lebens- und Arbeitswelt elementare Triebfeder. „Space as a Service“ – also das flexible Angebot von Raumnutzung und anliegenden Dienstleistungen nach Bedarf – benötigt vor allem Flexibilität. In der Konsequenz setzen Architekten bei der Büroplanung auch hier verstärkt auf loftartige Grundrisse und Raumhöhen.

Kai Oppel



Quelle: AllianzGlobalDigital Factory by CSMM

Eine Macht

In keiner anderen Stadt wurde 2018 auch nur annähernd so viel Geld in Büros investiert wie in Frankfurt am Main. Gelingt dem viel besprochenen Mainhattan auch dieses Jahr ein neuer Rekord?

Auf dem Büroimmobilienmarkt an der Spitze: Keine andere deutsche Großstadt konnte Frankfurt auch nur annähernd das Wasser reichen. Knapp 9,7 Milliarden Euro wurden hier unter Einbeziehung von Eschborn und Offenbach-Kaiserlei investiert. Ein bundesweiter Allzeiterkord. Damit schlug die Finanzhauptstadt freilich selbst die Startup-Hochburg Berlin (6,9 Milliarden) und das sonst um Superlative nicht verlegene München (6,5 Milliarden) um mehrere Milliarden Euro. Das Transaktionsvolumen stieg am Main im Vergleich zum Vorjahr um fast 40, zum langjährigen Durchschnitt gar um 163 Prozent. Nach diesem berauschten Jahresabschluss ließ es Frankfurt im ersten Quartal 2019 noch verhältnismäßig ruhig angehen, um dann jedoch im zweiten Jahresviertel wieder gehörig an Fahrt aufzunehmen. Ob sich das Rhein-Main-Zentrum allerdings erneut auf Rekordkurs befindet, ist derzeit noch ungewiss.

Starkes erstes Halbjahr 2019

Die ersten drei Monate 2019 wirkte der Büromarkt in Frankfurt verkatert und blieb weit hinter den Zahlen des Vorjahreszeitraumes zurück. Nur 83.100 Quadratmeter wurden bis März umgesetzt, 2018 war es im gleichen Zeitraum mit 159.600 Quadratmetern bereits fast das Doppelte gewesen. Das kleinflächige Segment bis 1.000 Quadratmeter bildete mit einem Anteil von 44 Prozent am Umsatz noch das Fundament des Marktes. Womöglich war dies jedoch

MARKT
VERSCHIEBT
SICH
WEITER

bloß die Ruhe vor dem Sturm. Im zweiten Quartal warf der Markt nämlich den Turbo an, sodass zur Jahreshälfte mit 282.100 umgesetzten Quadratmetern der Vorjahreswert (259.300 Quadratmeter) sogar um neun Prozent übertroffen wurde. Den größten Einfluss auf diesen Wert hatte die DeekaBank, die über 45.000 Quadratmeter anmietete. Dieser Umzug innerhalb Niederrads brachte auch die Finanzbranche mit 71.700 Quadratmetern wieder auf ihren angestammten Platz an der Spitze. 2018 war zum gleichen Zeitpunkt noch die IT-, Medien- und Telekommunikationsbranche führend gewesen.

Flächensuche im Umland

Des Weiteren bestätigt sich nunmehr in Frankfurt jener Trend, der sich im letzten Jahr deutschlandweit bereits abzeichnete: eine Verschiebung in die Peripherie. Dort, wo es noch Flächen und obendrein zu erschwinglicheren Preisen gibt, findet derzeit die größte Bewegung statt. Die vier größten Deals mit jeweils über 10.000 Quadratmetern Umsatz wurden allesamt entweder in Niederrad oder in Eschborn abgeschlossen. Infolge dieser Großabschlüsse im günstigeren Umland sank die Durchschnittsmiete kurzzeitig von vorjährig 20,50 Euro auf 19,60 Euro (blackolive), pendelte sich dann jedoch wieder beim Vorwert ein. Beim Leerstand wiederum waren sich die Weisen recht uneinig. Im ersten Quartal lag dieser bei rund sieben Prozent (Colliers, CUSHMAN & WAKEFIELD). Laut blackolive soll die Leerstandsquote im zweiten Quartal auf 7,7

Prozent gestiegen sein, während BNP Paribas von etwa 7,1 Prozent ausgeht, was sich tendenziell mit den Zahlen von Colliers (7,2 Prozent) deckt. In allen Fällen ist der Leerstand seit dem Jahreswechsel (6,8 Prozent) etwas gestiegen, aber immer noch wesentlich niedriger als im Vorjahreszeitraum (8,6 Prozent). Savills geht davon aus, dass der Wert bis zum Jahresende auf sechs Prozent sinken wird. Eine Spitzenmiete von 45 Euro wäre dann denkbar. Schon jetzt liegt diese jenseits von Gut und Böse zwischen 42 (Savills) und 43,50 Euro (blackolive), und damit weit vor Berlin (36,50 Euro) und München (36,20 Euro).

Doch kein neuer Rekord?

Das Transaktionsvolumen blieb mit 2.615 Millionen Euro bislang etwa 17,5 Prozent hinter dem Vorjahreswert zurück. Aufsehenerregende Deals stellten der Verkauf der Welle für rund 620 Millionen Euro und des T8 für etwa 400 Millionen Euro dar. Laut Colliers seien auch bis zum Jahresende noch einige „Tickets“ zu lösen. Auf Rekordkurs sieht der Immobiliendienstleister den Frankfurter Büroimmobilienmarkt für 2019 jedoch nicht. Eher sei mit einem starken Wert um die sieben Milliarden Euro zu rechnen. Aber wer weiß: im März hieß es noch, Eastdil Secured und BNP Paribas seien auf der Suche nach Käufern für The Squire. Seitdem ist es still um die Immobilie geworden. Sollte der 145.000 Quadratmeter große Bürogigant allerdings dieses Jahr tatsächlich noch über den Tisch gehen, könnten die zu zahlenden 900 Millionen Euro leicht das Zünglein an der Waage sein. Doch Rekord hin oder her: Frankfurt bleibt auch in diesem Jahr mit Sicherheit eine Macht auf dem Büroimmobilienmarkt.

Jan Zimmermann

Immobilienfinanzierung mit der Crowd: ein ungebrochener Wachstumsmarkt

Der deutsche Markt für Schwarmfinanzierungen bei Immobilien boomt weiter. Lag das Investitionsvolumen in den Anfängen im Jahr 2011 noch bei 1,4 Millionen Euro, wurden im Jahr 2018 bereits 238 Millionen Euro verzeichnet. Dieses beachtliche Wachstum hat längst Auswirkungen auf die gesetzlichen Regelungen beim Crowdfunding.



Der Gesetzgeber reagierte auf das steigende Finanzierungsvolumen und die zunehmende Professionalisierung der Branche: Nach einer mehrjährigen Beobachtungsphase lockerten sich einige einschränkende Regelungen im Juli. Für private Anleger bedeutet das: Die maximale Investitionsschwelle wurde von 10.000 Euro auf 25.000 Euro angehoben. Eine weitere Änderung betrifft das prospektfrei zulässige Emissionsvolumen. Die bisher geltende Obergrenze von 2,5 Millionen Euro wurde auf sechs Millionen Euro angehoben. Trotz der bisher geltenden härteren gesetzlichen Beschränkungen konnte sich der deutsche Crowdfunding-Markt seit den Anfängen jährlich im Durchschnitt ver-

doppeln. Investitionen in Immobilien machen dabei mittlerweile den Großteil aus. Inzwischen zieht Crowdfunding als aufstrebende Anlageklasse neben Start-ups auch größere Branchennamen an: Engel & Völkers Capital ist als namhafter Vertreter seit mehr als zwei Jahren in diesem Sektor erfolgreich tätig. Geschäftsführer Tobias Barten zur neuen Gesetzesänderung und den daraus resultierenden Möglichkeiten:

Tobias Barten (TB): Crowdfunding etabliert sich zunehmend als Ergänzung zur klassischen Bankenfinanzierung. Unsere Erfahrung zeigt: Projektentwickler wünschen sich eine einfache und flexible Kapitalbeschaffung für ihr Vorhaben. Ein digitales Angebot kombiniert mit schnellen Prozessen bedient genau diese Ansprüche. Daher

bewerten wir die aktuellen politischen Bewegungen als eine logische Konsequenz und Antwort auf die veränderte Nachfragesituation am Finanzmarkt.

IA: Was bedeutet die neue Gesetzeslage zukünftig für Ihr Geschäft?

TB: Natürlich begrüßen wir die von der Politik unterstützte Liberalisierung des Crowdfundings, welche auf die steigende Relevanz hinweist, sehr. Besonders im Bereich der Immobilieninvestitionen wird ein überdurchschnittliches Wachstum prognostiziert. Daher eröffnet uns die Kombination aus verbesserten regulatorischen Rahmenbedingungen und einem steigenden gesellschaftlichen Interesse an Crowdfunding ganz neue Möglichkeiten.

IA: Da Sie von neuen Möglichkeiten sprechen: Kürzlich haben Sie erfolgreich ein Projekt in Spanien finanziert. Wie fällt Ihr Resümee aus?

TB: Ehrlich gesagt: Für uns war der spanische Markt im Bereich Schwarmfinanzierung Neuland, auch wenn wir natürlich auf unser internationales Netzwerk von Maklerstandorten zur Bewertung zurückgreifen können. Gerade hier zeigte sich das tiefe Vertrauen unserer Crowd durch eine schnelle Finanzierungszeit innerhalb weniger Stunden. Unser Fazit: Den Blick weiter nach vorn richten lohnt sich. Glücklicherweise verschafft uns die Politik zunehmend erleichterte Rahmenbedingungen, sowohl auf deutscher wie auch europäischer Ebene.

Großzügige Terrassen, Balkone und Dachterrassen prägen die Südseite von MAYLIVING.
Quelle: taktics GmbH



Quartier wechsle dich!

Die GIEAG baut am Killesberg in Stuttgart einen modernen Wohn- und Bürokomplex und trägt damit maßgeblich zum attraktiven Wandel des Pragsattels bei.

Beim Namen „Prag“ denkt man für gewöhnlich an die Hauptstadt Tschechiens. Für Stuttgarter hat das Wort jedoch noch eine andere Bedeutung. Die Prag bezeichnet hier einen Höhenrücken zwischen Höhenpark Killesberg und Rosensteinpark. Dessen tiefster Punkt, der sogenannte Pragsattel, war lange Zeit geprägt durch schmucklose Büros, Hotels und anderes Gewerbe. Mittlerweile vollzieht sich hier jedoch ein Wandel zu einem attraktiven Mischquartier.

Sanierungen wie die des Theaterhauses Stuttgart und das Ersetzen reiner Zweckbauten durch ansprechende Architektur haben das Viertel in den letzten Jahren stark aufgewertet. In diese wichtige Transformation reiht sich nun auch die Münchner GIEAG Immobilien AG mit einer bestechenden Mischentwicklung ein. Rund 20.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche soll der oberirdisch sechsgeschossige Büro- und Wohnkomplex, der gerade zwischen Friedrichsbau Varieté, Theaterhaus, Mercedes-Benz Bank, BÜLOW TOWER und Höhenpark Kil-

lesberg entsteht, einmal umfassen, welcher direkt an den „neuen“ Theaterplatz Stuttgarts angrenzt. Etwa 10.000 Quadratmeter entfallen dabei auf Büroflächen, die – in Anspielung auf die Adresse der Immobilie – unter dem Namen MAYOFFICE vermarktet werden.

Schlaue Gebädelogistik

Drei Tiefgaragenebenen, von denen zwei dem Bürobereich vorbehalten sind, sind hier über eine Zufahrt in der Maybachstraße bequem erreichbar und bieten Platz für circa 240 Stellplätze, selektiv mit Lademöglichkeit für Elektrofahrzeuge. Personenaufzüge ermöglichen vom dritten Untergeschoss an einen stufenlosen Zugang. Zu Fuß wird der Büroteil über zwei Gebäudeeingänge mit Lobby erschlossen. Ein Innenhof mit Wasserspiegel hält einen gebäudeinternen Rückzugsort bereit und, wenn es draußen langsam kälter wird, sorgt ein hauseigenes Blockheizkraftwerk für warme Büros. Letztere können in ihren Flächen individuell

aufgeteilt werden. Darüber hinaus soll das Bürogebäude über moderne und großzügige Funktionsräume sowie eine intelligente Gebädelogistik verfügen.

Den zweiten Teil des Komplexes bildet ein Baukörper mit circa 7.000 Quadratmetern Wohnfläche, verteilt auf 70 moderne Eigentumswohnungen mit zwei bis vier Zimmern und einer Größe zwischen 43 und 190 Quadratmetern. Deren Vermarktung läuft – sozusagen wortsymmetrisch – unter dem Namen MAYLIVING. 95 Stellplätze stehen in der Tiefgarage bereit. Im Gebäude befinden sich Räumlichkeiten für eine Kindertagesstätte mit Platz für etwa 60 Kinder sowie eine attraktive Gewerbefläche für ein Eiscafé zum neuen Theaterplatz hin. Auch hier befördern Aufzüge die Bewohner vom dritten Untergeschoss in ihre Wohnungen. Ein Personenaufzug führt sogar direkt ins exklusive Penthouse. Wohnungen im Erdgeschoss verfügen dagegen über eigene Gartenanteile mit Sondernutzungsrecht. Ansonsten sorgen großzügige und sonnige Terrassen, Balkone



Einen gebäudeinternen Rückzugsort bildet der Innenhof mit Wasserspiegel in MAYOFFICE.
Quelle: taktics GmbH

Hektar an Grün- und Naherholungsflächen und hoch über der Stuttgarter City gelegen, verfügt über eine hervorragende Verkehrs-anbindung und besticht letztlich durch seine eigene architektonische Qualität. „Der Standort, die sehr gute Infrastruktur und die moderne Architektur haben uns überzeugt“, bestätigt Prof. Dr. Ingo Böckenholt, Präsident und Geschäftsführer der ISM. „Sowohl unsere Mitarbeiter als auch unsere Dozenten und Studenten werden vom besonderen Stil des neuen Standortes profitieren.“

Thomas Männel, Vorstand der GIEAG Immobilien AG, zeigt sich von dem Projekt überzeugt: „Mit unserem Neubauprojekt MAYLIVING + MAYOFFICE setzen wir dank einer lebendigen und innovativen Architektur städtebauliche Akzente.“ Die aktuelle Verkaufsquote von über 65 Prozent belegt ebenso die Attraktivität des neuen Quartiers wie die hohe Mieternachfrage nach den noch freien Bürowelten. Dass letztere schon in naher Zukunft einen Abnehmer finden werden, ist für den Diplombetriebs-wirt eine klare Sache: „Wir führen hier intensive Verhandlungen mit Mietinteressenten und gehen davon aus, dass wir bald von einer Vollvermietung berichten können.“

Jan Zimmermann

und Dachterrassen mit Südausrichtung für attraktive Außenbereiche.

Voll vermietet?

Seit Mai 2018 wird in der Maybachstraße 18 gebaut. Insgesamt investiert die GIEAG mehr als 70 Millionen Euro in das Projekt. Die scheinen gut angelegt: Laut Immobilienscout24 sind die zwischen 280.900 und 1.503.900 Euro teuren Wohnungen bereits zu über 65 Prozent verkauft. Auch MAY-

OFFICE befindet sich auf der Erfolgsspur. Schon im Oktober 2018 konnte das Immobilienunternehmen 1.300 Quadratmeter langfristig an die ADWEKO Consulting GmbH vermieten. Im Februar gingen weitere 2.500 Quadratmeter an die ISM INTERNATIONAL SCHOOL OF MANAGEMENT Stuttgart (ISM), womit bereits über 50 Prozent des Bürohauses vergeben waren.

Verwunderlich ist das freilich nicht: Die Immobilie ist direkt am herrlichen Höhenpark Killesberg mit seinen üppigen 50

DER NEUE STANDORT FÜR MODERNE GEWERBEFLÄCHE



Großzügige und vielseitige Grundrisse mit individuellen Gestaltungs- & Ausbaumöglichkeiten

Bindeglied zwischen Universitätsklinikum und Wohngebiet Lobeda

Vielseitiger Nutzermix mit Mehrwert (medizinische Versorgung, Gesundheit, Wohnresort & Rückzugsort)



jenawohnen GmbH
Löbdergraben 19, 07743 Jena

Vermietungshotline
03641 / 884 249

www.jenawohnen.de
lobeda@jenawohnen.de

www.k1-jena.de

Wir beraten Sie gern!

Gute Gründe für eine Trennung

„Wenn weg, dann weg“ kann im Zuge der Debatten um bezahlbares Wohnen keine Option mehr bei der Veräußerung städtischen Baugrundes sein. Eine Alternative stellt nach Meinung vieler Kommunen das Erbbaurecht dar.



Wem gehört Hamburg?", fragte die Website CORRECTIV am Ende einer intensiven Recherche. Diese hatte aufgedeckt, dass der Hamburger Senat zwischen 2011 und 2017 den Immobilienboom nutzte, um die Stadtkassen zu füllen. Unschöner Nebeneffekt der Millionen-Deals: Der Einfluss der Stadt auf den Wohnungsmarkt ging zu weiten Teilen verloren und ein Markt ohne Fluktuationsreserve mit teils hohen Miet- und Kaufpreisen entstand.

Dabei ist die Hansemetropole nur ein Beispiel von vielen. „Wem gehört die Stadt?“, fragt CORRECTIV daher auch andere deutsche Gemeinden. Derweil versuchen Städte wie Hamburg, den verbliebenen Resteinfluss auf den eigenen Wohnungsmarkt zu erhalten. Ziel ist, Grundstücke nur noch in Ausnahmefällen an Investoren zu veräußern und sie stattdessen mit Erbbaurechten zu vergeben.

Historie

Vorläufer des Erbbaurechtes finden sich schon im Römischen Reich. Diese waren Vorbild für die „städtische Bodenleihe“, einem wesentlichen Instrument der mittelalterlichen Stadtentwicklung in Deutschland. 1919 wurde die „Verordnung über das Erbbaurecht“ in deutsches Recht gegossen und 2007 in Erbbaurechtsgesetz umbenannt.

In diesem heißt es in Paragraph 1, Absatz 1: „Ein Grundstück kann in der Weise belastet werden, dass demjenigen, zu dessen Gunsten die Belastung erfolgt, das veräußerliche und vererbliche Recht zusteht, auf oder unter der Oberfläche des Grundstückes ein Bauwerk zu haben (Erbbaurecht).“ Heißt im Klartext: Das Erbbaurecht ist das Recht, auf einem fremden Grundstück ein Bauwerk zu errichten und zu besitzen. Im Vergleich zu Paragraph 94 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB), der ein Bauwerk als wesentlichen Bestandteil eines Grundstückes betrachtet, erlaubt das Erbbaurecht die Trennung von Grundstück und Immobilie.

Vorteile daran

Der Grundstückseigentümer profitiert insofern, dass er sich nicht von seinem Land trennen muss. Über den Erbbauzins erhält er eine laufende Rendite. Steigt der Wert der Fläche, kann er davon profitieren. Der

Erbbauberechtigte hingegen investiert voll in die Errichtung seines Gebäudes, da er das Grundstück nicht erwerben muss. Der zu entrichtende, im Normalfall verhandelbare Erbbauzins stellt eine vergleichsweise geringe finanzielle Belastung dar. Das Erbbaurecht schafft für den Erbbauberechtigten also eine kostengünstige Möglichkeit, privates Immobilieneigentum zu generieren. Last but not least stellt das Erbbaurecht ein kalkulierbares Angebot im Immobilienmarkt sicher und gilt als Korrektiv gegen private Spekulationen. Es bietet sich daher als Instrument städtischer Immobilienpolitik und zur Schaffung und Sicherung bezahlbaren Wohnraumes förmlich an.

Verpachtet Hamburg ein Stück Bauland via Erbbaurecht, bleibt das Bauland in den Händen der Stadt. Der Erbbaurechtsnehmer darf es bebauen und die Immobilie vermieten. Als Gegenleistung für die eingesparten Investitionskosten ins Bauland muss sich der Erbbaurechtsnehmer genau an den im Vertrag vorgeschriebenen Verwendungszweck halten. Was beim Verkauf von Bauflächen rechtlich unmöglich ist, wird durch das Erbbaurecht gewährleistet: Es ermöglicht die Festschreibung des sozialen Nutzungszweckes des Grundstückes. Hamburg kann über den geschlossenen Vertrag beeinflussen, dass die Flächen langfristig sowohl den sozialen als auch den wohnungs- und stadtentwicklungspolitischen Zielen – wie etwa der Schaffung bezahlbaren Wohnraums – nicht entzogen werden. Zudem könnte durch Instrumente wie die Senkung des Erbbauzinses auch Einfluss auf die Gestaltung der Mietpreishöhen in den Immobilien genommen werden.

Groß und klein

Angesichts aktueller Debatten haben Großstädte wie Dortmund, München, Frankfurt am Main und Leipzig das Erbbaurecht für sich entdeckt. Auch mittlere Städte (Göttingen, Freiburg) und kleine Orte (Dachau bei München) praktizieren es. Als fleißigste Erbbaurechtsgeber gelten Wolfsburg und Lübeck. Laut Studien sind in Deutschland dennoch nur fünf Prozent der für das Wohnen genutzten Flächen mittels Erbbaurechtsvergabe entstanden. Ein wesentlicher Grund hierfür dürfte die aktuelle Niedrigzinsphase sein. Diese lässt Erbbaurechte

für Wohnungsunternehmen wenig attraktiv erscheinen. International wird das Erbbaurecht deutlich intensiver genutzt. So kommt in Großbritannien (40 Prozent) und den Niederlanden (80 bis 85 Prozent) das Erbbaurecht vor allem in Ballungsräumen zum Einsatz – Amsterdam etwa hat um die 200.000 Verträge geschlossen.

Nutzen für den BER?

Das Erbbaurecht kann für alle Bauflächen interessant sein, deren Nutzung dauerhaft an Bedingungen geknüpft werden soll. Ein prominentes Beispiel ist der neue Hauptstadtflughafen BER. Hier wird über das Erbbaurecht eine enge Bindung der Nutzung und technischen Ausstattung von Gebäuden von Drittanbietern an die Bedürfnisse des Flughafenbetriebes sichergestellt.

Beispielsweise war für das BER-Areal Airport City ein gehobenes Tagungs- und Konferenzhotel vorgesehen. Dieses sollte nicht im Eigeninvest der Flughafengesellschaft, sondern über das Erbbaurecht durch Investoren errichtet werden. Dementsprechend wurde die Baufläche für das Hotel im August 2009 europaweit ausgeschrieben. Die transportierten Vorgaben betrafen unter anderem die grundsätzliche Bauverpflichtung, einen Bestand von rund 300 Zimmern und eine Gebäudehöhe von 21 Metern. Im September 2010 wurde ein Erbbaurechtsvertrag über 60 Jahre Laufzeit mit dem Hamburger Projektentwickler ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG geschlossen. Als Betreiber gewann man die Steigenberger Hotels AG. Im September 2012 war das Hotel im Sinne der Vorgaben des Erbbaurechtsvertrages fertig – und wartet seitdem auf Gäste.

Haken dran

Ein gewichtiges Problem stellt die Laufzeit der Erbpacht dar. Die liegt normalerweise in einem Korridor zwischen 60 und 99 Jahren. Läuft diese aus, erlischt das Erbbaurecht. Ein neuer Vertragsschluss kann mit höheren jährlichen Zinsvereinbarungen verbunden sein. Zudem werden die Zinsen, wenn nicht anders fixiert, regelmäßig angepasst, etwa an die Inflation. Ein gewisser Unsicherheitsfaktor sind sie also immer.

Wird der Vertrag allerdings gar nicht verlängert, geht das Grundstück vollumfänglich in den Besitz des Grundstückseigentümers zurück – mit der darauf errichteten Immobilie. Als Ausgleich erhält der Erbbauberechtigte im Normalfall zwei Drittel des Wertes der Immobilie.

Pierre Pawlik

NUTZEN
WIRD
FEST
DEFINIERT



„Sehr weit hinter der Kurve“

Maurice Grassau, CEO und Gründer der Architrave GmbH, spricht über Künstliche Intelligenz, Datenmanagement und den Roboter DELPHI.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Bestseller-Autor Yuval Harari ist einer von denen, der vor der Künstlichen Intelligenz (KI) warnt, weil sie irgendwann Entscheidungen vorhersagen, Verhalten prognostizieren und Wünsche manipulieren kann. Sie sagen: „Digitalisieren oder untergehen“. Was macht für Sie KI aus?

Maurice Grassau (MG): Sie kann helfen Prozesse zu automatisieren. Davon gibt es sehr viele – die wenigsten sind jedoch digitalisiert und an das Potenzial neuer Technologien angepasst. Die Immobilienbranche liegt, was dieses Thema betrifft, sehr weit hinter der Kurve. 60 Prozent aller weltweiten Assets sind Immobilienassets. Das heißt, dass ein Trillionen-Geschäft über Excel-Sheets und PDFs gemanagt wird. Das geht alles viel effizienter, schneller und genauer. Nur haben sich darüber seit Jahrzehnten zu Wenige Gedanken gemacht.

IA: Die Immobilienwirtschaft muss sich also der Digitalisierung zuwenden? Wobei die Betonung hier auf ‚muss‘ liegt.

MG: Der Immobilienmarkt unterliegt Zyklen. Momentan wird sehr viel Geld verdient. Allen ist aber auch klar, dass das nicht ewig so weiter geht. Irgendwann werden die Transaktionsvolumina zurückgehen. Also bleiben die Fragen: Wie kann ich Kosten sparen, wenn die hohen Umsätze ausbleiben? Wie kann ich meine Mitarbeiter effizienter einsetzen? Habe ich erst noch Geld mit An- und Verkäufen verdient, habe ich vielleicht irgendwann nur noch die Mieteinnahmen.

IA: Da könnte man sich zum Beispiel von Immobilien trennen, ein oder zwei Niederlassungen schließen.

MG: Man sollte die Vorteile der Digitalisierung sehen. Eine beispielhafte Fragestellung bei einem Ankauf für Fonds lautet: Welche Faktoren muss ich bedienen, damit eine Immobilie in mein Portfolio passt? Und wie kann ich diese Frage datenbasiert beantworten? Momentan haben wir es mit einer Schere zu tun. Es gibt eine Menge Firmen, die verschiedene Prozesse ausprobieren, technische Möglichkeiten testen. Und es gibt die anderen. Ich kann mir nicht vorstellen, dass letztere Unternehmen in den kommenden Jahren noch so erfolgreich sind und mit denen mithalten, die Digitalisierung als einen natürlichen Prozess integrieren.

IA: Eine große Rolle spielt Robotic Process Automation (RPA), für viele scheint das



Maurice Grassau
Quelle: Architrave

immer noch der Kernphysik sehr nah. Dahinter versteckt sich das Einsetzen einer Software, die manuelle, wiederkehrende und regelbasierte Prozesse und Aufgaben automatisiert, dabei auf die unterschiedlichsten Daten und Programme zugreift. Für die Buchhaltung kann sich das jeder noch halbwegs vorstellen. Welchen Vorteil hat es speziell für die Branche?

MG: Firmen wie Deko bekommen in ihrem Immobilienmanagement etwa 500.000 Dokumente pro Jahr. Das ist eine hochkomplexe Angelegenheit: Was ist das für ein Schriftstück? Allein die Identifizierung ist schwierig. Jedes Einzelne muss aufgemacht, gelesen werden. RPA lernt mit Hilfe der KI mit jedem Dokument dazu. Das ergibt einen Quantensprung in der Effizienz. Ich bekomme dann nur noch die relevanten Daten, die ich brauche. Der ganz große Vorteil neben der Effizienz: Ein Asset Manager kann sich wieder seinen Kernkompetenzen widmen.

IA: Was entgegnet Sie jenen, die einwenden, dass KI Arbeitsplätze vernichtet? Ihr KI-Roboter DELPHI klassifiziert Dokumente nicht nur, er benennt sie logisch, legt sie richtig ab ...

MG: Natürlich verändert das die Aufgaben der Mitarbeiter. Das sollte von Anfang an in die Überlegungen einfließen, das Team muss mitgenommen werden. Stupide Aufgaben fallen weg, andere kommen hinzu. Das ist eine große Chance hin zur Rückbesinnung auf die Kernkompetenzen eines Immobilienmanagers.

IA: Wer am Puls der Zeit sein möchte, nutzt ein digitales Datenmanagement (DMS) in Verbindung mit KI. Welche Datenmengen können damit bearbeitet werden?

MG: Der Mensch kann zwischen 150 und 200 Dokumente am Tag bearbeiten, unser

KI-Roboter DELPHI 20.000 in drei Minuten. Allein diese Zahlen sagen alles über die Power aus. Wenn ein Unternehmen nun bloß 20.000 Dokumente hat, dann schafft der Roboter die in drei Minuten, die Mitarbeiter in 133 Stunden. Noch einmal: Mit dieser Methode fallen lästige Aufgaben weg, die schönen Aufgaben bleiben doch.

IA: Welche Zeitspannen müssen in Firmen für die Implementierung eines solchen Systems eingeplant werden, und wie funktioniert der Prozess?

MG: Das geht sehr schnell. Die Unternehmen bekommen unsere Software, mit der direkt gearbeitet werden kann. Wir stellen Schulungsvideos zur Verfügung, um alle Anwendungen zu zeigen. Zudem sind unsere Mitarbeiter in direktem Kontakt mit unseren Kunden.

IA: Welche Erkenntnisse gibt es bisher zur Fehlerquote? Wie gestaltet diese sich im Vergleich gegenüber „normalem“ Personal?

MG: Der Mensch arbeitet nicht fehlerfrei, erst recht nicht, wenn er stupide Tätigkeiten verrichtet. Wir haben eine Quote von 60 bis 70 Prozent in den Daten unserer Kunden hinsichtlich der Genauigkeit festgestellt. Bei DELPHI liegt sie bei 90 Prozent plus.

IA: Deko und Union Investment sind unter anderem bei Ihnen Minderheitsgesellschafter. Architrave wurde 2012 gegründet und gehört bereits jetzt zu den Leuchttürmen in Deutschland. Wie ist Ihre Vision für Ihr Unternehmen in zehn Jahren?

MG: Diese neue Technologie wird die Immobilienbranche verändern, egal wann welcher Zyklus greift. Das Ziel muss es sein, dass bei einer Transaktion beispielsweise lediglich die Nutzungsbeschränkungen geändert werden, der neue Eigentümer sofort Zugriff auf alles hat. Die globale Frage ist, ob wir es in Europa schaffen, einen Technologieplayer aufzubauen, der hier innovativ tätig wird, oder ob wir den Kopf in den Sand stecken und uns dann die Expertise aus Amerika oder Asien holen. Ich fände es schön, wenn wir das in Europa selbst schaffen würden. Architrave ist darauf vorbereitet. Wir haben große Flaggschiffe mit an Bord, sehr unterschiedliche Firmen in Minderheitsbeteiligungen. Die Kombination aus allem wird uns dabei helfen, zu einem europäischen Player zu werden.

Interview: Ivette Wagner

„Bedauerlich, dass der Verkauf einer Immobilie immer mit Angst verbunden wird“

Jakob Mähren, CEO der MÄHREN AG, hat einen klaren Standpunkt zur Regulierung des Marktes, digitalisiert sein eigenes Unternehmen und will noch mehr in B- und C-Städten investieren.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Ihr Heimatmarkt ist Berlin. In einem Interview sagten Sie, dass „die Politik den Trend des attraktiven Berlins vor mehr als zehn Jahren verschlafen hat“. Sind nun alle wach?

Jakob Mähren (JM): Wach? Ich würde eher sagen: panisch. Die Entwicklung hätte man ohne Weiteres erkennen können. Und zwar deutlich früher, ein Blick auf die Wachstumsphasen der letzten Jahre hätte genügt. Dann wäre es möglich gewesen, deutlich früher und besser zu reagieren. Zum Beispiel mit Neubauoffensiven und vor allem einer besseren Organisationsstruktur, die schnellere Genehmigungsverfahren ermöglicht. Stattdessen reagieren nun alle panisch, regulieren, deckeln und verschärfen so die Situation nur noch.

IA: Deutschland diskutiert über Enteignungen, Investoren gehören zur Sorte „böser Mensch“. Wie sehen Sie diese Entwicklung?

JM: Fest steht: Sowohl auf Mieter- als auch auf Vermieterseite gibt es schwarze Schafe, aber das ist ein verschwindend geringer Teil. Ich beobachte vor allem eines mit Sorge: Mieter und Vermieter werden derzeit zunehmend gegeneinander ausgespielt. Das ist keine gute Entwicklung und führt dazu, dass beide Seiten auseinanderdriften. Dabei brauchen sich beide Seiten. Die Mieter sind auf die Vermieter angewiesen und die Vermieter auf die Mieter.

IA: Ihr Hauptgeschäft ist der Erwerb von Wohnimmobilien, in denen Mieter leben. Wie reagieren die Mieter auf Sie und Ihr Team?

JM: Grundsätzlich gibt es wenig Gegenwind. Aber eines muss man schon sagen: Es ist insgesamt bedauerlich, dass der Verkauf einer Immobilie immer mit Angst verbunden wird. Da werden viele Menschen angestachelt und verunsichert. Dabei gilt: Kauf bricht nicht Miete. Beim Eigentümerwechsel bleiben die Mietverträge erhalten, die Verträge haben Bestand.

IA: Können Sie die Angst der Mieter verstehen?

JM: Natürlich kann ich die Sorgen der Men-

schen verstehen. Aber wir sollten uns auch fragen, woher diese Angst kommt. Und da gilt: Es fehlt die offene Kommunikation mit dem Status quo. Das deutsche Mietrecht ist gut und Mieter sind ausreichend geschützt, das ist eine große Errungenschaft, und das muss auch erwähnt werden. Das gängige Bild hingegen ist das vom bösen Miethai, der den kleinen Mieter schluckt. Das entspricht weder der Realität, noch wäre das in Deutschland denkbar oder wünschenswert.

IA: Politische Regulierungen wie Milieuschutzgebiete gehören mittlerweile zum guten Ton innerhalb der Verwaltungen – nicht nur in Berlin. Für wie sinnvoll halten Sie politische Eingriffe in den Markt?

JM: Der Markt sollte ganz klar dereguliert werden. Statt immer neuer Gesetze und Verordnungen muss die Aufmerksamkeit auf Infrastruktur, Genehmigungsverfahren und Baulandausweisung gelenkt werden. Denn wir müssen mehr und schneller bauen. Sonst verfallen die Bestände auf der einen Seite und es entsteht zu wenig Neubau auf der anderen Seite – so ist den Menschen wirklich nicht geholfen.

IA: Sie tätigten bereits Einkäufe im oft unterschätzten Ruhrgebiet, eine neue Niederlassung entsteht. In Ostdeutschland gehören schon sehr lange Dresden und Leipzig in Ihr Portfolio. Auch in Magdeburg und Halle (Saale) kauften Sie. Gibt es weitere Regionen, die Sie strategisch im Blick haben?

JM: Für uns ist mittlerweile der gesamte deutsche Markt interessant. Vor allem liegt unser Augenmerk auf Wohnanlagen in B- und C-Städten. Diese Standorte haben häufig stabile Märkte, teilweise steigen die Preise auch. Für uns sind solche Städte sehr attraktiv, da ist der regionale Faktor und die Größe der Stadt weniger relevant. Entscheidend sind vielmehr Standorte mit Hochschulen und eine demografisch positive Entwicklung. Das entspricht dann auch unserer Strategie, langfristig zu investieren.

IA: Ein sehr oft zitierter Satz lautet: Die Zukunft beginnt jetzt. Ihr Unternehmen

hat einen Softwarebaukasten namens BOND entwickelt und aufgelegt. Was verbirgt sich dahinter?

JM: Wir schauen unsere Firma an und arbeiten daran, unser eigenes Geschäftsmodell zu digitalisieren. Das heißt im Klartext: Jeder Arbeitsschritt, der digitalisierbar ist, wird in die digitale Welt übertragen. Von der Ankaufsprüfung über die Beantwortung von E-Mails und Anfragen bis hin zur Pflege der Datenbanken, Analysen von Standorten und der Betreuung der Immobilien im Bestand. Für uns war dabei wichtig, eine One-Shop-Lösung zu entwickeln, statt auf viele unterschiedliche Insellösungen zu setzen, die jeweils nur einen Ausschnitt aus der Wertschöpfungskette betrachten. Dieses Modell, das bei uns funktioniert, bieten wir dann auch als Dienstleistung Dritten an.

IA: Welche Entwicklung sehen Sie für die Mähren Digital GmbH in den kommenden fünf Jahren?

JM: Wir halten sehr viel davon, Prozesse zu digitalisieren. Das führt zu einem analytischen und strategischen Mehrwert. Wir sehen in unserem Firmenverbund täglich den Bedarf an digitalen Lösungen und beobachten das auch bei anderen Unternehmen. Für mich steht fest, dass dieser Geschäftsbereich in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung gewinnen wird.

IA: Sie nutzen als Jakob Mähren Social Media sehr aktiv, gelten in der Branche als Vorreiter. Man findet auf den Kanälen, über die Sie kommunizieren, eine Mischung aus Alltag und Geschäft. Wie bewerten Sie unternehmerisch den Nutzen dieser Aktivitäten?

JM: Social Media bietet eine unglaublich breite und große Reichweite – bei vergleichsweise sehr geringen Kosten. Man kann über die verschiedenen sozialen Netzwerke weltweit Menschen ansprechen und dadurch viel schneller und breiter Informationen transportieren. Für mich persönlich ist es eine spannende Herausforderung, über Social Media mit meinem Namen und meinem Unternehmen zu kommunizieren. *Interview: Ivette Wagner*



Silvia Gschösser und Markus Rist
probierten eine zeitlang im Zillertal.
Quelle: Pop Down Hotel Zillertal

Neue Mut-Generation

Die Privathotellerie sucht derzeit vielerorts ihre Nachfolger – und die Nachfolger ihre Möglichkeiten, andere Wege zu gehen. Zwei Beispiele.

PRIVATE
HOTELS
VERSTÄRKT
VERKAUFT

Schlussmachen, um gleich komplett neu anzufangen? So einfach und schwer haben es sich Silvia Gschösser und Markus Rist nach der Übernahme seines elterlichen Hotels in Ried im Zillertal nicht gemacht. Vielmehr verordneten sie sich mit einem Pop-up-Hotel, also mit einem Zwischennutzungskonzept, eine aufreibende Findungsphase und brachten sich damit selbst aus dem Konzept. „Wir hätten den Betrieb als etabliertes Hotel, so wie er war, noch ein paar Jahre weiterführen können. Aber aufgrund des Alters stand eine Kernsaniierung an – eine riesige Investition, die richtig entschieden sein will und die für uns

alles andere als einen Start-up-Charakter mitbringt“, erzählt Silvia Gschösser und erinnert sich an viele Fragen, die für schlaflose Nächte sorgten: Mit welchem Konzept wollen wir künftig den Betrieb im Sinne eines modernen alpinen Tourismus führen? Was wollen wir für Gastgeber sein? Und: Wie können wir dies bedacht und doch mutig herausfinden? Ende 2017 eröffneten sie deshalb das Pop Down Hotel Zillertal mit dem Drive, etwas Neues unverbindlich ausprobieren zu können und sich für ihr späteres, eigentliches Hotel inspirieren zu lassen. „Ein Hotel vor der Zukunft und nach der Vergangenheit“, so ihr Credo. Mit dem Budget ei-

nes Betriebsjahresergebnisses ließen sie dafür die Fassade des alpenländischen Hauses komplett weiß streichen, eine geschwungene Holzterrasse einbauen und Stege im Keller mit darunter plätscherndem Wasser verlegen. 25 der 30 Zimmer beließen sie, „weil sie so alt schon wieder chic waren“. Bei den restlichen rissen sie die Zwischenwände ein und stellten eine lange Tafel hinein – als neue Gaststube samt der früheren Zimmerwaschbecken, -spiegel und Duschköpfe. Das Zwischenhotel fand schnell seine Aufmerksamkeit über die Grenzen hinaus, und vor allem begeisterte es neue Gästekreise. „Jüngere, Familien, ein urbanes Publikum,



Verkaufspreisen und nicht zuletzt mit dem großen Fachkräftemangel in der Branche. Nicht jeder hat entsprechend den Wunsch, automatisch in die Fußstapfen der Eltern zu treten. Auch weil viele in Zeiten von New Work und Digitalisierung ein anderes Unternehmerverständnis mitbringen und nach einer hochqualifizierten Ausbildung eigene Gründerideen verfolgen.

Auch auf Jan Bolland trifft das in Teilen zu, obwohl er seit 2003 mit dem BollAnts-Spa im Park in Bad Sobernheim eine Betriebsnachfolge erlebt und mitgestaltet hat, die Branchenexperten als ideal ansehen. Mit seiner Schwester hatte der heute 39-Jährige damals die Geschäftsleitung übernommen und beide den Betrieb sukzessive von den Eltern abgekauft. Zusätzlich nahmen sie im Laufe der Jahre etwa 20 Millionen Euro in die Hand und positionierten das renommierte, über 100 Jahre alte Felke-Therapie-Haus mit einer Vier-Generationen-Geschichte zu einem Top-Wellnesshotel mit rund 100 Mitarbeitern. Sein Fazit 2018: „Mit dem BollAnts stehen wir nun da, wo wir stehen wollten. Das Konzept ist rund, und wir haben noch weitere Ideen.“ Auch deshalb nahmen

Links:
Jan Bolland sanierte das elterliche Hotel um.

Unten:
Über Generationen in Familienhand und trotzdem trendig: das BollAnts.
Quelle: BollAnts

erwachsen gewordene Backpacker, Menschen, die uns ähnlich sind“, erläutert die studierte Kommunikationswissenschaftlerin Silvia Gschösser, und schnell wurden so aus einer geplanten Saison zwei. Seit April 2019 nun ist auch mit der Findungsphase Schluss und das Haus wird derzeit mit den Erfahrungen und Ideen der Pop-up-Phase kernsaniert. Als Schritt, der nun bewusster nicht mehr vollzogen werden kann.

Käufer klopfen

Ausgetretene Pfade verlassen, um sich auf die neuen Tourismustrends und Gästewünsche einzustellen – vor dieser Herausforderung und Chance stehen viele Nachfolger in der Privathotellerie, die den deutschen Markt noch immer zu etwa 70 Prozent prägen. Zugleich sind sie häufig mit zu späten Übergängen konfrontiert, mit einem hohen Wettbewerbs- und Umstrukturierungsdruck, schwierigen Finanzierungsmöglichkeiten bei oft marktunrealistischen





den für ihn durch eine stärkere Markenbildung und Internationalität spürbar sein sowie durch eine höhere Professionalisierung der Strukturen und Prozesse in den Betrieben. Auch Jan Bolland sieht für einige Hotels deutliche Vorteile: Der Privathotelier und die Mitarbeiter würden von mehr Sicherheit profitieren, der Gast mehr Qualität spüren und das Hotel sich schneller und innovativer als Vergleichsbetriebe entwickeln. „Eine Win-Win-Situation für alle“, sagt er.

Und die „Nachfolger“ des Pop Down Hotel? Sie haben sich quasi mit ihrer nun laufenden Kernsanierung noch einmal neu für ihr Hotel entschieden und werden aus den Pop-up-Erfahrungen heraus das Thema Gemeinschaft als Konzept fokussieren – mit vielen früheren Ausstattungselementen, um nicht „zu glatt neu“ zu sein, das haben sich die Gäste gewünscht. Viele von ihnen werden nach der Wiedereröffnung im Dezember wohl wiederkommen. Sehr viele vermutlich.

Sylvie Konzack



Das Zwischenhotel als eine Denk-Alternative: Vor der großen Sanierung fanden im Zillertal Experimente statt, um zu sehen, was den Gästen gefällt.

Quellen: Pop Down Hotel Zillertal

er und seine Schwester Janine Bolland-Georg im letzten Jahr das Kaufangebot von Hamilton Hotel Partners und H.I.G. Capital an. Und: Unabhängig davon übergab er ihr komplett die Geschäftsleitung des Stammbetriebes, um sich auf eigene Hotelprojekte zu konzentrieren.

Für Moritz Dietl, Geschäftsführender Partner der Treugast Solutions Group, ein Trend: „Gut laufende Hotelobjekte ziehen das Interesse internationaler Investoren auf sich. Und dieses trifft auf den Wunsch vieler zu verkaufen, weil sie aus Altersgründen keinen Nachfolger finden oder als jüngere Generation neue Projekte wagen wollen.“ Der Berater rechnet mit etlichen Privathotelverkäufen in den nächsten Jahren. Dafür sei der Markt voller Kapital, die Hotellerie durch ihre gute Konjunktur ein Rendite-Garant und die Branche mittelständisch-privat dominiert. Vor allem investmentfähige Hotelprojekte in der Stadt- und Ferienhotellerie sowie in A- bis C-Lagen ständen im Fokus. Die Folgen für den deutschen Hotelmarkt wer-



„Dynamiken aktiv gestalten, anstatt nur zu reagieren“

Sven Henkes, CEO der ZIEGERT – Bank- und Immobilienconsulting GmbH, spricht über Marktdynamik, Internationalisierung und über Partizipation.



ZIEGERT



Quelle: ZIEGERT

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): ZIEGERT ist der erfolgreichste Immobilienvermarkter Berlins. Was steckt hinter dieser dynamischen Entwicklung?

Sven Henkes (SH): Seit über 30 Jahren sind wir erfolgreich auf dem Berliner Markt tätig – und das über sämtliche Entwicklungsphasen dieser jungen Stadt hinweg. Wir haben uns stets weiterentwickelt und verfügen so heute über eine wertvolle Expertise, die es uns ermöglicht, Dynamiken aktiv zu gestalten, statt nur zu reagieren. Dieser Wissensvorsprung in Kombination mit unserem Innovationsgeist macht die Qualität von ZIEGERT aus und gibt uns ein sicheres Gespür für den Markt. Wir gestalten Trends und liefern gleichzeitig fundierte Investitionsentscheidungen – übrigens seit zwei Jahren auch über die Hauptstadt hinaus in Frankfurt/Main. Wir wollen, dass am Ende nicht einfach nur gut gebaut wird, sondern besser! Das gelingt uns, indem unsere Architekten und Produktentwickler bereits in den ganz frühen Phasen eines Bauprojektes zur optimalen Projektentwicklung und Vermarktung mit Wertsteigerungspotenzial einsteigen. Die Basis für deren Beratungskompetenz bildet unsere eigene Research-Abteilung, die die Entwicklung des Marktes untersucht und deren Effekte stets im Blick hat. Die Ergebnisse der Analysen stellen wir

mit unserem jährlich erscheinenden ZIEGERT Report auch unseren Partnern und der Branche zur Verfügung.

IA: Welche Immobilienmärkte untersuchen Sie in diesen detaillierten Studien?

SH: In unserem ZIEGERT Report 2019 / 2020 liefern wir eine Analyse der deutschen Top-8-Großstadregionen mit dem größten Transaktionsvolumen auf dem Eigentumswohnungsmarkt. Wir beleuchten, wie dynamisch sich diese Märkte entwickeln. Eindimensionale Preisdebatten wollen wir nicht führen. Die Frage ist doch: Welches Potenzial bergen diese Standorte langfristig? Ein funktionierender Markt ist ständig in Bewegung, birgt Chancen und Risiken.

IA: Plant ZIEGERT eine Expansion in die Top-8-Städte?

SH: Natürlich bestärken uns die Ergebnisse in unserer unternehmerischen Strategie, auch außerhalb Berlins zu wachsen. Am Immobilienstandort Leipzig sind wir inzwischen vermarktet tätig, in Frankfurt am Main haben wir mit dem FOUR ein echtes Landmark im Vertrieb, das die Skyline und die Stadtentwicklung prägen wird. Überall arbeiten wir mit unserem internationalen Kooperationspartner Knight Frank eng zusammen – so fes-

tigen wir unseren Anspruch, Wegbereiter zu sein und wollen den deutschen Immobilienmarkt für weitere Zielgruppen öffnen.

IA: Die Eigentumsquote von nur 15 Prozent zeigt, dass Berliner lieber mieten als kaufen. Warum setzen Sie sich für Eigentumsförderung ein?

SH: Ich bin davon überzeugt, dass Eigentum sowohl für den Käufer als auch für die Gesellschaft viele Vorteile bringt. Kaufen ist günstiger als Mieten. Eine Immobilie ist zudem die verlässlichste Absicherung für das Alter, denn das Wertsteigerungspotenzial ist ungebrochen und finanzielle Belastungen durch Mietzahlungen entfallen. Auch die Städte profitieren davon. Wir glauben fest daran, dass Wohneigentum eine größere Verbindung und Verantwortung gegenüber der Nachbarschaft schafft. Zurecht sieht unser Grundgesetz vor, dass Eigentum verpflichtet. Es definiert den Raum, in dem wir miteinander leben. Für die ganze Branche – Architekten, Bauträger, Makler, Entwickler, Investoren, private Käufer – bedeutet das die unmittelbare Teilhabe am Wachstum der jungen Stadt Berlin, die im dreißigsten Jahr nach ihrer Wiedervereinigung erwachsen wird.

IA: Was wünschen Sie sich für die Entwicklung des Immobilienmarktes?

SH: Ich wünsche mir eine Politik, die anstelle von Protektionismus Anreize für Investoren und Erleichterung, beispielsweise durch beschleunigte Genehmigungsverfahren und Möglichkeiten der Verdichtung, schafft. Die sich gleichzeitig für die Menschen einsetzt, mit Erleichterungen wie einer Senkung oder Abschaffung der Grunderwerbssteuer. Und sich selber darauf konzentriert, ihren Part des Neubaus schnell zu realisieren. Gleichzeitig braucht es mehr Offenheit und weniger Misstrauen der Menschen gegenüber Veränderungen und Entwicklungen ihrer Städte. Statt Stillstand und Wohnungsnot kann so eine gemeinsame Partizipation am Wachstum der Stadt entstehen. Das wäre wünschenswert.

Fahrlässig

Nahezu jedes Bauprojekt leidet an ineffizienten Prozessen. Die Digitalisierung der Baubranche soll Abhilfe schaffen. Building Information Modeling (BIM) ist eines der Schlagwörter, was viele aber noch nicht auf dem Schirm haben.

BIM, allseits bekannt, steht für eine Methode, Bauwerke anhand eines konsistenten, digitalen Gebäudemodells über ihren gesamten Lebenszyklus mit all ihren relevanten Informationen abzubilden. Basis ist ein digitales 3D-Modell, das die Einzelplanungen aller Gewerke visualisiert. BIM begleitet Projektierung, Planung und den Bau von Gebäuden von der ersten Idee bis zu Betrieb und Instandhaltung. Alle Beteiligten können auf eine zentrale Datenquelle zugreifen und wissen bei jeder Änderung beispielsweise in der Planung Bescheid, welche Konsequenzen sich für die Kosten und für die terminliche Entwicklung ergeben. Das Potenzial von BIM liegt nicht nur in der Planungssicherheit und Produktivitätssteigerung der Baubranche, es verbessert die Bauqualität, indem neue Systeme und Lösungen zum Tragen kommen. Während die Zukunft zum Greifen nah scheint, sind noch viele Hausaufgaben zu machen.

Baustoffmarkt wird neu gemischt

„Viele Akteure des Bausektors wie etwa die Baustoff- und Bauprodukteindustrie oder kleinere und mittlere Betriebe aus den verschiedenen Gewerken verschließen weiterhin die Augen. Die Devise scheint: Solange es noch nicht genug weh tut, machen wir einfach weiter so. Das ist fahrlässig, denn BIM wird in wenigen Jahren zur Bedingung“, erklärt Matthias Uhl, Gründer und Geschäftsführer von Die Werkbank, einem BIM-Beratungsunternehmen, das sich mit der Toolchain BIM & More an Baustoffproduzenten richtet.

In der Planungsphase sind die Voraussetzungen für BIM weitestgehend ge-

schaffen. Die digitale Bauwerksplanung in CAD-Programmen wie ArchiCAD, Revit oder Allplan findet in Architektur- und Planungsbüros eine breite Anwendung. Damit einhergehend etablierte sich eine Vorverlagerung der Wahl der Bauprodukte, Baustoffe und Bauteile wie etwa Wandaufbauten oder Dächer. Hersteller, die in der frühen Planungsphase nicht sichtbar sind, weil sie Planern und Architekten keine BIM-Objekte zur Verfügung stellen, haben es künftig immer schwerer, dennoch berücksichtigt zu werden. Denn: „Hat sich ein Planer erst einmal in der entsprechenden Detailtiefe auf bestimmte Systemvarianten und deren BIM-Objekte der Industrie eingelassen, ist es nur bedingt möglich, dass der Generalunternehmer oder von ihm beauftragte Handwerksbetriebe auf einen anderen Hersteller zurückgreifen können, weil es unwahrscheinlich ist, dass deren Systemvarianten die gleichen hochspezifischen Anforderungen erfüllen, mit denen der Planer die Konstruktion bereits digital vollzogen hat“, erklärt Matthias Uhl. BIM mischt die Karten am Herstellermarkt neu. „Das Besondere dabei ist, dass nicht notwendigerweise nur die großen Unternehmen am Ende davon profitieren, sondern auch kleinere Produzenten weltweit Beachtung finden können – wenn sie die richtigen Schritte gehen.“

Grundlagen der BIM-Revolution

Um die Baustoffindustrie schneller für BIM fit zu machen, braucht es kostengünstige und effiziente Ansätze, die die Eintrittsbarriere für die Industrie senken. „Aktuelle Softwarelösungen benötigen häufig eine sehr aufwendige Übersetzungsleistung für

jedes einzelne Bauteil. Dadurch entstehen unverhältnismäßig hohe Kosten für die Umstellung auf BIM und vor allem die spätere Pflege dieser Daten. Viele Unternehmen können diesen Arbeitsaufwand intern nicht abbilden, weil ihnen einerseits die Ressourcen und andererseits das Know-how für diese Prozesse fehlen“, so Matthias Uhl.

Ein weiteres Problem: Diese Übersetzungsleistung setzt sauber gepflegte Produktdatenmanagement-Systeme voraus, die nach Beobachtung von Die Werkbank auch im Jahr 2019 selten vorliegen. Baustoffproduzenten haben nur sehr widerwillig erste Schritte in Richtung Digitalisierung gemacht. Es mangelt an einer grundlegenden Datenstruktur in Unternehmen. Teilweise wird noch mit Excel gearbeitet. Meist agieren nur die großen Player im Markt mit führenden Produktdaten-Systemen wie SAP-Anwendungen, ERP-Lösungen oder dem für BIM wertvollen Produktdatenmanagement PIM.

Aufbau einer nachhaltigen Datenstruktur

Ob in der Planung, der Bauausführung oder der späteren Bewirtschaftung der Gebäude: Das Potenzial von BIM kann sich nur entfalten, wenn es der Baustoff- und Bauprodukteindustrie gelingt, eine grundlegende Datenstruktur aufzubauen, die Voraussetzung für eine nachhaltige BIM-Strategie der Hersteller ist. Erst wenn mit allen Informationen angereicherte Bauteile der Hersteller vollumfänglich geplant werden kann, können Generalunternehmer, Gewerke, Verwalter und Hausmeister später davon profitieren.

Tristan Thaller

„Kunden näher an Kunden heranzuführen“

Christof Prange, Head of Business Development bei Goodman, empfindet Roboter als Segen, weist der Architektur von Logistikimmobilien eine wichtige Bedeutung zu und prophezeit steigende Mieten.

IMMOBILIEN AKTUELL (IA): Langweilig und öde waren Lagerhallen, sie hatten kein besonders gutes Image. Mittlerweile sind Logistikimmobilien als Assetklasse mehr als beliebt, was beispielsweise an der Verstärkung des Onlinehandels liegt. Wie erkennt man die Trends und sichert eine nachhaltige Nutzung ab?

Christof Prange (CP): Das ist eine sehr gute Frage, Ihre Wahrnehmung ist hier richtig: Logistikimmobilien werden immer beliebter und ich denke, das hat verschiedenste Gründe. Zum einen benötigt ein aufstrebender Onlinehandel geeignete Logistikflächen. Darüber hinaus gehört zur Wahrheit, dass die Arbeitsprozesse immer kleingliedriger und dezentraler werden und gleichzeitig immer mehr just-in-sequence- beziehungsweise just-in-time-Prozesse Implementierung finden. Letzteres funktioniert jedoch nur mit einer entsprechenden Logistik dahinter. Die Logistikimmobilie profitiert vor allem davon, dass sie größtenteils auf standardisierten Prozessen basiert. Das hat insgesamt dazu geführt, dass wir über die Jahre ein Immobilienprodukt entwickelt haben, das vielfältig verwendbar ist und sich aufgrund der Gebäudekonfiguration für viele logistische Prozesse einfach sehr gut eignet. Damit einher geht eine Risikoeinschätzung: Die Logistikimmobilie ist relativ sicher, eben weil die Prozesse im Onlinehandel, wie feingliedrige Arbeitsschritte, nicht verschwinden – im Gegenteil: Der Trend ist nicht zu Ende, es geht immer weiter. Die Same-Hour-Delivery wird bald ein großes Thema, die Auslieferung eines Paketes am selben Tag ist ja fast schon Standard. Wenn der Standort gut gewählt ist, sind Logistikimmobilien sehr nachhal-

tig, da sie an der richtigen Stelle schlichtweg gebraucht werden. Industrieflächen nehmen generell immer mehr ab, denn heute wandeln Kommunen Industrieland

eher in Wohnraum oder in hochwertigen Office-Parks oder Retail-Anlagen um. Dementsprechend ist das wenige Industrieland, was noch zur Verfügung steht

„LOGISTIK
IST
RELATIV
SICHER“



Quelle: Goodman Germany

und das sich für Logistikflächen eignet, sehr wertbeständig.

IA: Schon jetzt ist jede Menge Robotik im Einsatz.

CP: Den Roboter sehe ich als Segen und nicht als Fluch, weil wir in den logistischen Hotspots, in den wirklich interessanten Lagen, schon heute das Problem von zu wenigen Fachkräften haben. Von daher ist es notwendig, über eine Automation den Fachkräftemangel auszugleichen. Ich sehe das nicht als Risiko, sondern als eine natürliche Reaktion des Marktes, einen Mangel auszugleichen. Die Immobilie als solche ist insofern nachhaltig, dass es keinen Unterschied macht, ob ein Flurförderfahrzeug von Menschenhand oder vollautomatisch gesteuert wird. Das wirklich Wichtige ist tatsächlich, dass eine Logistikimmobilie vorausschauend geplant ist: Hierbei ist die medientechnische Versorgung des Standortes zu beachten. Eine sehr gute Datenanbindung bleibt das A und O, insbesondere dann, wenn es um Automatisierung geht. Zudem muss eine adäquate Energieversorgung gegeben sein, da durch die Robotik gleichzeitig ein höherer Verbrauch einhergeht. Insgesamt ist die Robotertechnik sehr kompatibel mit einer Standardimmobilie. Wir müssen glücklicherweise kein gänzlich neues Produkt entwerfen, nur weil dort Robotik zum Einsatz kommt, sondern wir investieren in Immobilien, die flexibel und drittverwendungsfähig sind und sich daher für verschiedenste Nutzungsmöglichkeiten eignen.



IA: Deutschland ächzt unter Grundstücksnot, und sie betrifft nicht nur Flächen für Wohngebäude. Goodman hat beispielsweise bereits ab 2006 in Leipzig und Halle (Saale) Projekte entwickelt. Nun ist das eine der dynamischsten Logistikregionen Deutschlands. Was macht solche eher „neuen“ Regionen aus, und wo gibt es dafür noch Potenzial?

CP: Die Region Leipzig / Halle profitiert von vielerlei Faktoren: Erstens, wenn Sie in der Geschichte zurückblicken, stellen Sie fest, dass Leipzig einer der ältesten Messeplätze in Europa ist, sich dort schon immer alte

Handelswege trafen. Nach der Wiedervereinigung konnten diese sehr erfolgreich wiederbelebt werden. Darüber hinaus galt Sachsen immer als Herz der deutschen Industrialisierung. Nach der Wende gab es eine Transformation von der Braunkohle- und Chemieindustrie hin zu zukunftsweisenden neuen Industrien, was für eine gute Wirtschaftskraft in der Region sorgte. Der Flughafen Halle / Leipzig besitzt einen hohen Stellenwert und ist Dreh- und Angelpunkt im deutschen Luftverkehr. Die gesamte Verkehrsinfrastruktur entwickelte sich im Raum Leipzig sehr gut und gewährleistet einen schnellen Transfer von Waren in alle Himmelsrichtungen. Außerdem wurden großzügig neue Industriegebiete ausgewiesen, die der Markt schnell aufnehmen kann – ganz anders als in Metropolen im Westen hat man hier einfach den glücklichen Umstand, dass noch freie Flächen vorhanden sind. Große Logistikscheidungen werden teilweise sehr kurzfristig getroffen, denn Kunden möchten innerhalb von wenigen Monaten eine fertige Immobilienlösung beziehen. Das ist natürlich nicht möglich, wenn Sie noch zwei Jahre auf die Schaffung von Baurecht warten müssen, mit dem Risiko des Scheiterns. Die Region hat somit schon mal gute Rahmenbedingungen, die durch eine attraktive wie weitsichtige Subventionspolitik gefördert wurden. Auch nicht zu vergessen ist, dass die Region Leipzig / Halle einen hohen Lebensstandard und Wohnwert hat. Leipzig ist die Stadt, die momentan am schnellsten wächst, sie ist eine prosperierende Metropole mit gutem Kultur- und Hochschulangebot. Hier findet man interessante Altbausubstanz, gerade in der Altstadt von Halle. Der günstige Wohnraum bietet eine hohe Lebensqualität und das führt wiederum zu einem positiven Bevölkerungswachstum und vergrößert das Angebot potentieller Arbeitnehmer. Ein schönes Umfeld wird einfach geschätzt. Alles in allem zeichnet sich diese Region somit als eine Art Leuchtturm für den Osten aus. Ähnliche Potenziale sind sicherlich in Erfurt zu finden, die Region hat sich logistisch gut entwickelt, aber natürlich in einer anderen Dimension als Leipzig / Halle. Von daher haben andere Orte in Ostdeutschland das Potenzial, wenn sie denn genug Arbeitskräfte bieten. Perspektivisch

zählt hierzu auch Magdeburg. Doch man muss ehrlich feststellen, dass diese Orte nicht die Größe und Zentralität wie Leipzig haben und deshalb die Region ganz besonders hervorsteicht.

IA: 2018 verzeichnete die Region Rhein-Ruhr die höchsten Investments. Was ist aus Ihrer Sicht der Grund dafür?

CP: Das ist schwierig zu beurteilen. Die Region Rhein-Ruhr ist eine sehr etablierte Logistikregion, dort ist die Schwerindustrie zu Hause und es wurde schon immer produziert. Dementsprechend hat man sich bereits sehr zeitig mit Verkehren auseinandersetzen müssen, woraus eine sehr gute Infrastruktur entstanden ist. Der Duisburger Hafen gilt als größter Binnenhafen Europas und ist ein Motor für die gesamte Region. Hier ließ man sich sehr früh auf Chancen der Logistik als Treiber des Strukturwandels ein und förderte offensiv Projekte. Das Ruhrgebiet mit mehr als fünf Millionen Menschen ist immerhin eines der größten Ballungszentren in Deutschland. Und wenn die Logistik floriert, kommen Investoren gern, um solche Projekte zu fördern.

IA: Viele Entwickler von Wohn- oder Bürohäusern haben langwierige Auseinandersetzungen mit Kommunen und den Nachbarn vor der Umsetzung. Teilen Sie diese Erfahrungen?

CP: Bei einer Investition bemüht sich Goodman immer darum, das im Konsens mit Kommunen und der Nachbarschaft zu tun. Schlechte Erfahrungen haben wir mit diesem Ansatz nicht gemacht, ganz im Gegenteil. Wir versuchen stets die Vorteile von aufkommenden Projekten herauszustellen und helfen Kommunen mit der Reaktivierung von Brachland damit, dass städtebauliche Schandflecken verschwinden. Wir erstellen für jede Immobilie ein nachhaltiges Nutzungskonzept. Damit einher geht ein neues Leben in der Stadt durch das Schaffen neuer Arbeitsplätze. Wenn man sicherstellt, dass negative Folgewirkungen gering gehalten werden, kann man Kommunen als Unterstützer gewinnen. Diskussionen gibt es natürlich ab und an, das muss man respektieren. Aber gegen den Widerstand von Kommunen Projekte durchzuführen, können wir uns nicht vorstellen. Zielführend sind immer eine vernünftige und frühzeitige Kommunikation, eine ansprechende Architektur der Logistikimmobilie und ein nachhalti-

ges Konzept, das zur Ent- und nicht Belastung führt.

IA: Spielen Brownfield-Projekte eine größere oder andere Rolle als noch vor ein paar Jahren?

CP: Definitiv. Insbesondere, wenn man sich darüber im Klaren ist, dass wir bei Goodman beispielsweise sehr stark in Ballungsräume investieren. Denn es gilt, unsere Kunden näher an ihre Kunden heranzuführen. Auf Brownfields ist dabei nicht zu verzichten, und dieser Trend wird sich weiter fortsetzen: Die Bebauung beinhaltet zwar eine andere Risikosituation als beim Bau auf einer Grünfläche, Brownfields bieten aber große Chancen. Sie befinden sich oftmals direkt im Ballungszentrum und somit nah am Endkunden, die Areale sind medientechnisch meist gut erschlossen, im ÖPNV integriert und manche besitzen sogar eine Bi- oder Trimodalität. Ein Projekt wie das 235.000 Quadratmeter große Areal für Metro in Marl wäre heute auf einer neu erschlossenen, 'jungfräulichen' Industriefläche kaum möglich. Die Kommunen wollen die Flächenversiegelung von Grünflächen minimieren. Die Reaktivierung von Industriebrachen ist daher eine große Chance für die Nachhaltigkeit von Logistikanlagen. Goodman entwickelt heute weit mehr als die Hälfte aller neuen Logistikimmobilien auf Brownfields.

IA: Goodman ist für Firmen wie Kühne + Nagel oder BMW tätig. Welchen Anteil haben spekulative Entwicklungen?

CP: Spekulative Immobilien werden immer wichtiger, weil wir feststellen, dass unsere Kunden wie beispielsweise Kühne + Nagel oder BMW alles haben, nur keine Zeit. Andererseits fragen sie Standorte nach, an denen häufig die Flächenverfügbarkeit stark limitiert ist. Das heißt, um eine kurzfristige Nachfrage zu befriedigen, müssen wir vorrausschauend Standorte in den guten Lagen identifizieren und aktivieren. Häufig kommen hier die oben besprochenen Brownfields in Betracht. Die spekulative Projektentwicklung ist dabei ein guter Lösungsansatz. Denn häufig kann vorab niemand mit Gewissheit sagen, wie lange es dauern wird, einen komplizierten Standort bezugsfertig zu

bekommen. Wenn die Lagen aber nachfragegestark sind, wie solche, auf denen wir beispielsweise bauen, dann bin ich optimistisch, dass der Markt diese Immobilien sehr gut aufnimmt. Wir haben sehr positive Erfahrungen auf verschiedenen Hafengeländen oder GVZs gemacht, wo unsere Objekte oftmals schon in der Bauphase vermietet wurden. Auch Kühne + Nagel hat beispielsweise bereits Flächen aus unserem spekulativen Immobilienportfolio genutzt.

IA: Früher waren Renditen von zehn Prozent und mehr möglich, heute sprechen Experten von drei bis fünf Prozent. Trotzdem sind alle mehr als zufrieden. Wie sehen Sie aus dieser Sicht die Entwicklung der Mieten?

CP: Was die Mieten angeht, kann man davon ausgehen, dass diese in guten Lagen weiter steigen werden. Ganz einfach deshalb, weil sich das Angebot verknappt und die Nachfrage beständig hoch ist. Die Baupreise ziehen an, die Preise für Grundstücke steigen. Das mündet darin, dass die Mieten steigen müssen. Ich halte dies nicht für problematisch, weil der Markt dafür immer hochwertigere Produkte bekommt. Die modernen Immobilien haben heute einfach eine andere Qualität, wenn wir unter anderem an die Hallenhöhen oder an die Energieeffizienz denken. Die 'Produktivität' einer Logistikimmobilie wird also besser, dadurch entstehen auch mehr Kosten.

IA: Apropos Renditen: Im Wohnungs- oder Hotelbau führen Zeit- und Kostendruck zur vielgescholtenen Klötzchen-Architektur. Spielt das bei Logistikimmobilien überhaupt eine Rolle?

CP: Lassen Sie uns gerne über die Gestaltung von Logistikimmobilien sprechen, denn dieser Punkt ist tatsächlich sehr entscheidend für die öffentliche Wahrnehmung unserer Branche. Natürlich sind Logistikimmobilien Funktionsbauten. Dennoch können und sollen sie ansprechend aussehen. Und das ist der Anspruch, den wir als strategischer Investor selbst formulieren, da wir langfristig solche Objekte im Eigentum verwalten und damit Rendite erwirtschaften wollen. Wir sind beständig dabei, unser Produkt weiterzuentwickeln und zu verbessern.

Das betrifft zum einen die Flexibilität und Nachhaltigkeit der Nutzung und zum anderen die Architektur: eine aufgegliederte Fassade, mehr Tageslichteinfall und so weiter. Denn ja, ein Logistikobjekt besitzt ein gewisses Volumen – das ist nicht wegzusprechen, aber trotzdem kann man es architektonisch ansprechend gestalten, so dass es sich in sein Umfeld einfinden kann und nicht als störend empfunden wird – dabei aber trotzdem noch kostentechnisch für unsere Kunden attraktiv ist. Das ist unser Anspruch.

IA: Die Bundesvereinigung Logistik (BVL) hat in ihrem Monitor dargestellt, dass einschneidende Veränderungen bevorstehen. Wie sehen Sie das beispielsweise hinsichtlich der Digitalisierung und deren Bedeutung für Projektentwicklungen?

CP: Es gab auf dem BVL-Kongress des letzten Jahres eine Podiumsdiskussion zum Thema Digitalisierung für Projektentwicklung, an der ich teilgenommen habe. Ganz grundsätzlich: Wenn die Digitalisierung einen Mehrwert bietet, bin ich ganz klar dafür. Aber man digitalisiert ja nicht der Digitalisierung wegen – man muss einen handfesten Vorteil kreieren, dann hält es in der Projektentwicklung Einzug. Ein banales Beispiel, das eventuell Beachtung bei der Bewirtschaftung von Logistikimmobilien findet, ist folgende Idee: Durch das Monitoring von WC-Türen wird registriert, wann die sanitären Anlagen eine Reinigung brauchen. Eine Immobilie in der Projektentwicklungsphase wirklich gänzlich digital zu konzipieren, bietet sicherlich Vorteile. Das optimiert Schnittstellen zwischen den einzelnen Projektpartnern, und so lassen sich in der Konstruktion oftmals Fehlerquellen ausfindig machen. Durch die digitale Erstellung der Immobilie kann im Vorhinein geprüft werden, ob sich alle Installationen richtig in das Gebäude einfügen. Es gibt Ansätze, dass beispielsweise ein Generalunternehmer ein gesamtes Gebäude virtuell erstellt und somit ermöglicht, dass in der anschließenden Verwaltung der Immobilie stets erkannt wird, an welcher Stelle welches Bauteil Verwendung fand und was im Falle einer Wartung nachbestellt werden muss. Ich bin der Meinung, dass sich die Digitalisierung überall da eine Bahn bricht, wo ganz konkrete Vorteile im Daily Business abgeleitet werden können. Und das wird immer mehr kommen – insbesondere mit Blick auf das Management von Immobilien.

Interview: Ivette Wagner



Meilensteine

Der Logistikmarkt Deutschlands befindet sich in schwierigen Zeiten und vor großen Herausforderungen.

Die deutschen Logistikmärkte durchleben gegenwärtig schwierige Zeiten – der Nachfrageüberhang nimmt zu, Neubauaktivitäten gehen zurück und gleichzeitig verschärft sich der Wettbewerbsdruck um Bauland, denn zumeist stehen diese Immobilien in Konkurrenz zu Wohn- und Büroimmobilien. Gleichzeitig aber müssen sich die Logistiker für die Zukunft rüsten, die Meilensteine dort heißen Digitalisierung und Künstliche Intelligenz.

Der Boom ist vorerst zu Ende. Mit einer Neubauaktivität von rund 88.000 Quadratmetern im zweiten Quartal, im Vergleich zu 1,2 Millionen im Vorjahreszeitraum, entwickelt sich der Markt weniger dynamisch. Das zeigt auch der Jahresvergleich: Mit den aktualisiert rund 945.000 Quadratmetern Neubauaktivitäten im ersten Quartal 2019 ergibt sich ein Gesamtvolumen von etwa 1,8 Millionen Quadratmetern im ersten Halbjahr. Im Vergleichszeitraum 2018 lag der Neubauvolumenwert mit rund 2,4 Millionen Quadratmetern um circa 33 Prozent höher. Bereits im zweiten Quartal in Folge liegt das Neubauvolumen unter einer Million Quadratmetern. „Betrachtet man die Zahl der Neubauten der letzten 15 Monate, zeigt sich ein Durchschnittswert von 1,12 Millionen Quadratmetern“, sagt Kuno Neumeier, Geschäftsführer Logivest GmbH.

Auch das Transaktionsvolumen geht zurück, zitiert der Platow-Brief große Maklerhäuser. Im ersten Halbjahr sank laut CBRE das Transaktionsvolumen am deutschen Logistikimmobilien-Investmentmarkt um 34 Prozent auf gut 2,3 Milliarden Euro. Colliers International ermittelt zum Halbjahr ein Investmentvolumen von rund 2,5 Milliarden Euro (minus 22 Prozent). JLL sieht den Markt mit 2,79 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau.

Für BNP Paribas Real Estate markieren die errechneten 2,67 Milliarden Euro den drittbesten jemals registrierten Halbjahreswert. Der langjährige Durchschnitt sei um etwa 30 Prozent übertroffen worden. Sechs Transaktionen im dreistelligen Millionenbereich und damit zwei mehr als im Vorjahr summierten sich laut JLL in den ersten sechs Monaten auf 1,06 Milliarden Euro. Allerdings waren die aktuellen Abschlüsse im Durchschnitt mit 176 Millionen Euro deutlich kleiner als 2018 (306 Millionen Euro) und trugen damit 38 Prozent zum gesamten Logistik-Transaktionsvolumen bei (Vorjahr 2018: 43 Prozent).

Das alles zusammen ist Gift für die Spitzenrendite. CBRE notiert diese bei 3,80 Prozent, damit liegt sie 55 Basispunkte unter dem Niveau des zweiten Quartals 2018 und zehn Basispunkte unterhalb des ersten Quartals 2019. Außerdem habe ein Umdenken bei der Risikobewertung stattgefunden. Kurze Laufzeiten gelten immer seltener als problematisch, da die Investoren zuversichtlich seien, entstehende Leerstände in kurzer Zeit mit neuen Mietern füllen zu können, so Markus Thormann, Associate Director Valuation Advisory Services bei CBRE. Die Preise bestätigt auch JLL mit einer Spitzenrendite von 3,9 Prozent (minus 35 Basispunkte). Für Light Industrial Assets in A-Lagen liegt die

derzeitige Brutto-Spitzenrendite unverändert bei 5,25 Prozent.

Auch die Herausforderungen der Digitalisierung haben es in sich, Logistikimmobilien waren einmal quadratisch, praktisch gut. Heute reicht das nicht mehr. Dabei sind die Einsatzmöglichkeiten zahlreich: „Von intelligenten Zugangsanlagen, die per Kamera erkennen, wer vor dem Wareneingang steht, über intelligente Paletten, die bemerken, wenn sie bewegt werden, bis zum Supermarktregal, das dem Kunden individuelle Einkaufstipps gibt. Nahezu alles kann digitalisiert werden und per KI-Algorithmus individualisierte Daten liefern – Unternehmensdaten oder persönliche Daten. Die Automatisierung, beispielsweise von Picking, Packing und Verladung kann weitere Zeitvorteile bringen, steht aber bei vielen Belangen noch am Anfang“, sagt Prof. Thomas Wimmer, Vorsitzender der Geschäftsführung von der Bundesvereinigung Logistik (BVL).

Aber: „Die Herausforderungen durch Digitalisierung und KI sind vor allem eine riesige Chance, Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten und innovative Produkte zu entwickeln“, meint Peter Müller-Kronberg, Geschäftsführender Gesellschafter der ZUFALL logistics group. Es gibt also viel anzupacken, auch ohne Neubau. *Karin Krentz*

FLÄCHENUMSATZ IN DEN TOP-5-STANDORTEN

und den übrigen Märkten (in Quadratmetern)

| Region | H1 2018 | H1 2019 | Veränderung ggü. Vorjahr |
|---------------------------|------------------|------------------|--------------------------|
| Berlin | 131.800 | 265.100 | +101% |
| Düsseldorf | 119.500 | 48.500 | -59% |
| Frankfurt/Rhein-Main | 290.800 | 224.300 | -23% |
| Hamburg | 233.200 | 142.600 | -39% |
| München | 85.700 | 53.600 | -37% |
| Top-5-Märkte | 861.000 | 734.100 | -15% |
| übrige Märkte* | 2.340.600 | 2.283.000 | -2% |
| Deutschland gesamt | 3.201.600 | 3.017.100 | -6% |

* Abschlüsse über 5.000 m²

Quelle: CBRE Research, Q2 2019

MÜNCHEN
BÖBLINGEN
ESSLINGEN



15 Projektentwicklungen
aktuell in ganz Deutschland

FRANKFURT
GERMERSHEIM



HÜRTH BEI KÖLN
DÜSSELDORF



LANGEN
ESSEN

über 2.000
Serviced Apartments



ROSTOCK WILDAU
HAMBURG



insgesamt ca.
100.000 m² BGF

RATINGEN
LEVERKUSEN

10 JAHRE
IMMOBILIEN BEWEGEN

pantera 

pantera.de

Nachhaltige Projektentwicklung als Schlüssel für zukunftsorientiertes Bauen

Von der Idee über die Planung zum Erfolg: Die S&G Development GmbH entwickelt große Bauprojekte mit sicherem Auge für nachhaltige Konzepte und eine ebensolche Stadtentwicklung.

Im ersten Betriebsjahr passierten 1.534.500 Reisende in 27.900 Fernbussen Leipzigs neues Fernbusterminal. Ein großer Erfolg. Sowohl für das touristisch und businessmäßig boomende Leipzig als auch für die hinter dem Projekt stehende S&G Development GmbH. Das moderne Busterminal mit einem aufgestapelten Parkhaus an der Ostseite des Leipziger Hauptbahnhofes ist dabei nur ein Teil des bisher ambitioniertesten Unterfangens der Projektentwickler um die S&G-Geschäftsführer Dr. Ingo Seidemann und Sven Grundmann.

Der zweite Baustein des Großvorhabens ist ein Gebäude in unmittelbarer Nähe zum Fernbusterminal, das sowohl ein Hotel der Budgetmarke H2 als auch ein Hotel der hochwertigen Businessmarke Hyperion der H-Hotels AG unter einem Dach verein-



Dr. Ingo Seidemann
Quelle: S&G Development GmbH

nen wird. Die Fertigstellung des nahtlos ineinander übergehenden Komplexes aus beiden Hotels ist für Ende 2019 anvisiert.

Dann wird das Übernachtungsangebot der Messestadt um 530 neue Zimmer erweitert. Damit geht Leipzigs derzeit größter Hotelneubau Ende 2019 an den Markt.

Beide Projektteile der aktuell größten Gewerbeimmobilie Leipzigs werden mittels einer Plaza optisch und funktionell miteinander verbunden. Diese wird für Reisende und Hotelgäste mit attraktiv gestalteten Außenanlagen und Verweilmöglichkeiten aufwarten und als öffentlicher Weg eine Beziehung zwischen dem Fernbusterminal und dem Hotelkomplex zum Leipziger Hauptbahnhof und zur Brandenburger Straße herstellen.

„Unser Ziel war und ist ein ansprechender und nachhaltiger Bauwerkskomplex, der sich harmonisch in das Innenstadtbild und den städtebaulichen Kontext Leipzigs



einfügt“, erklärt Dr. Ingo Seidemann. Bei diesem mit insgesamt 87 Millionen Euro Investitionsvolumen bislang größten Projekt der S&G Development GmbH profitieren Dr. Ingo Seidemann und Sven Grundmann von ihren langjährigen Erfahrungen und einer starken Vernetzung in der Branche. Beide sehen die Faktoren Marktkenntnis, Kompetenz, Erfahrung und Innovationskraft als wichtige Schlüssel, um Projekte dieses Ausmaßes zu verwirklichen.

Die beiden Geschäftsführer bilden schon viele Jahre ein effizientes Team. 2007 stieß Sven Grundmann zur 1996 von Dr. Ingo Seidemann gegründeten Dr. Seidemann & Co. Projektentwicklung GmbH, aus der 2014 die S&G Development GmbH hervorging. Das Unternehmen wird kapitalseitig unter anderem von zwei großen Family Offices unterstützt und verfügt über Standorte in Leipzig und Frankfurt am Main. Gemeinsam steuerten die beiden Geschäftsführer die S&G Development GmbH von Projekten in den Bereichen Discount, Fachmärkte und Sonderimmobilien hin zu großvolumigen Projektentwicklungen in den Bereichen Einzelhandel und Nahversorgung, Sport und Freizeit, Parkhäuser und Verkehrsanlagen sowie Hotel.

„Die Projektentwicklung einer Fläche oder Immobilie verknüpft komplexe Themen und



Sven Grundmann
Quelle: S&G Development GmbH

multidisziplinäre Inhalte wie kaum ein anderer Zweig der Immobilienbranche“, erklärt Dr. Ingo Seidemann und blickt in Leipzig auf viele weitere erfolgreiche Projekte zurück: „Seien es die Revitalisierung und Sanierung des Tribünengebäudekomplexes der Galopprennbahn Scheibenhof, eine Reihe von REWE-Ersatzneubauvorhaben oder die Planung und Realisierung der Sanierung des inzwischen wieder fest in der kulturellen Szene von Leipzig verankerten Felsenkellers, wir begleiten Investitionsvorhaben erfolgsorientiert in allen Phasen ihres Entstehungs- und Realisierungsprozesses.“
Aktuell befasst sich die S&G Development

KOMPETENZ,
ERFAHRUNG,
EFFIZIENZ,
KONSEQUENZ

GmbH neben dem Prestigeprojekt am Leipziger Hauptbahnhof mit weiteren gewerblichen Projektentwicklungen in der sächsischen Metropole, im Berliner und im Frankfurter Raum sowie in Nordrhein-Westfalen. „Auf der Grundlage genauer Wirtschaftlichkeitsberechnungen sowie der Analyse von Nutzungskonzepten und Budgets entwickeln wir Projektpläne, die die Standorte zukunftsfähiger gestalten und die jeweiligen Ziele der Stadtentwicklung im Fokus behalten“, fasst Dr. Ingo Seidemann das Credo der Arbeit von S&G Development zusammen.

S&G Development GmbH

Büro Leipzig:
Schrödterhaus
Neumarkt 31
04109 Leipzig
Fon: +49 (0) 341 2217060

Büro Frankfurt am Main:
AMEX-Hochhaus, 9. Etage
Theodor-Heuss-Allee 112
60486 Frankfurt am Main
Fon: +49 (0) 69 1707792-20

Email: info@sg-development.de
www.sg-development.de



Quelle: S&G Development

Ein neuer Markt im Visier

Die Real Exchange AG aus Hamburg zielt auf einen Sekundärmarkt, der in Deutschland bislang wenig bis gar nicht beachtet wurde.



Pionierarbeit möchten die Köpfe hinter der Real Exchange AG (REAX) leisten. Erste grundlegende Schritte sind bereits getan. Ende 2018 gegründet, vermeldeten die Hamburger im Februar 2019 den erfolgreichen Start ins operative Geschäft. Der REAX war es gelungen, einen Placement-Auftrag in Höhe von 60 Millionen Euro für einen offenen Immobilien-Spezialfond mit dem Schwerpunkt Wohnen zu platzieren. Deals wie dieser sollen laut Vorstand Jörn Zurmühlen auch in Zukunft ein wesentliches Standbein für das Unternehmen darstellen: „Das Geschäftsfeld als Placement Agent in der Erstzeichnung offener Immobilien-Spezial-AIF weist eine bemerkenswerte Nachfrage auf und ist eines von zwei Fundamenten für unser Unternehmen.“

Doch die Spezialisten für Anlagevermittlung und -beratung institutioneller Immobilienanlagen wollen mehr, wie Jörn Zurmühlen weiter ausführt: „Großes Potenzial sehen wir insbesondere im Sekundärmarkt für offene Immobilien-Spezial-AIFs. Wir rechnen hier nach erfolgter Formalprüfung und erteilter Erlaubnis durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht mit einer Aufnahme dieser Geschäftstätigkeit in diesem Jahr.“ Demnach soll die Umplatzierung von Fondsanteilen institutioneller Investoren in offene Immobilien-Spezialfonds das zweite Fundament für die REAX bilden.

Signifikante Handelsgröße

Und das nicht ohne Grund: „Der Sekundärmarkt für den Handel von institutionellen Fondsanteilen fand bislang wenig Beachtung, wird aber in den kommenden Jahren ein massives Wachstum aufweisen“, blickt

Vorstand Prof. Dr. Ulrich Nack in die Zukunft. Dabei stützt er sich auf Zahlen des deutschen Fondsverbandes BVI. Demnach sei das Volumen offener Immobilien-Spezial-AIF seit 2010 um etwa 60 Milliarden Euro auf heute etwa 90 Milliarden Euro angewachsen und habe damit eine signifikante Handelsgröße für den Sekundärmarkt erreicht.

Wie Prof. Dr. Ulrich Nack in Medienberichten weiter ausführte, sei auf dem Markt für offene Immobilien-Spezial-AIF aktuell vor allem zu beobachten, dass Investoren ihre Anteile verkaufen. So beziffere die Bundesbank die Abflüsse von 2016 bis Herbst 2018 auf 12,5 Milliarden Euro. Das Ziel sei, derartige Abverkäufe institutioneller Investoren „zu verhindern“, indem die REAX sie auf andere offene Immobilien-Spezial-AIF umplatziere. Dabei seien sämtliche Immobilienarten als Anlage-Möglichkeiten denkbar.

Blick auf Vorbild Amerika

Damit drängen die Hamburger auf einen Markt, den es so in Deutschland bislang nicht gibt. Ganz im Gegenteil zum heiß umkämpften Sekundärmarkt bei geschlossenen Fonds in Deutschland. Vorbild, so Prof. Dr. Ulrich Nack, seien die USA, wo auf dem Sekundärmarkt offener Immobilien-Spezial-AIF jährlich um die zehn Milliarden Dollar zwischen institutionellen Anlegern gehandelt werden würden. Die Transparenz und Liquidität des amerikanischen Marktes seien Fernziele der REAX für den deutschen Sekundärmarkt.

Zur Erreichung ihrer Ziele steht der REAX einiges an Erfahrung zur Verfügung. So rekrutieren sich die Gründungsgesell-

schafter zu 75,1 Prozent aus der HIH Real Estate GmbH und zu 24,9 Prozent aus der INTREAL International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH. Zudem haben die drei Vorstände der REAX im Bereich institutioneller Immobilienanlagen jahrelang Erfahrung gesammelt. Heiko Böhnke zeichnete sowohl bei der Hamburger Sparkasse als auch bei der Catella Real Estate AG für den Fondsvertrieb für institutionelle Investoren verantwortlich. Jörn Zurmühlen war über 25 Jahre im Portfoliomanagement institutioneller Immobilieninvestoren tätig. Und Prof. Dr. Ulrich Nack betätigte sich 25 Jahre lang als Immobilien-Investmentmanager und gibt heute sein Wissen als Professor an der Bochumer EBZ Business School weiter.

Die Vorteile, die die REAX einem institutionellen Investor beim Kauf und Verkauf von Fondsanteilscheinen von offenen Immobilien-Spezial-AIF bieten kann, fasst Vorstand Heiko Böhnke gegenüber IMMOBILIEN AKTUELL zusammen: „Die Verkäufer erreichen einen schnelleren und damit kostengünstigeren Exit, da wir ihren Fondsanteil bewerten und unmittelbar an Kaufinteressenten weiterleiten. Die gesamte Transaktion auf Anteilsebene bietet sowohl für Verkäufer als auch für Käufer Kostenvorteile im Vergleich zur Transaktion auf Objektebene. Käufer erlangen zudem Anteile bereits etablierter Fonds mit bestehenden Immobilien und vermeiden dadurch ein Blind-Pool-Risiko. Zudem können sie sich unabhängig von Kapitalzusagen Dritter sofort ein festes Anlagevolumen erwerben. Mit unserem Unit Deal-Ansatz können institutionelle Investoren nicht zuletzt kurzfristiger planen und sind nicht mehr an festgeschriebene Haltedauern ihrer Anteile gebunden.“ *Pierre Pawlik*

Eine Erfolgsgeschichte?

Das Baukindergeld geht bisher vor allem an Familien, die Wohnungen oder Häuser kaufen, weniger in den Neubau. Festhalten will die Bundesregierung an der umstrittenen Maßnahme auf jeden Fall, die Mittel sind im Haushalt für das kommende Jahr fest eingeplant.

Es ist von vornherein umstritten gewesen, es bleibt in der Kritik – und wird vom Bundesbauministerium wie angekündigt umgesetzt und weiter verfolgt: Nach dem Anlaufen des Baukindergeldes hat Bundesfinanzminister Olaf Scholz im Haushalt 2020 nochmal 860 Millionen Euro für die Maßnahme eingeplant, die Familien beim Erwerb von Wohneigentum unterstützen soll.

Insgesamt seien zum Stichtag 31. Mai 2019 Anträge über eine Fördersumme von etwa 2,1 Milliarden Euro eingegangen, teilt das Bundesbauministerium auf Anfrage mit. Das entspreche mehr als 103.500 Anträgen. Mehr als 32.500 Kunden haben den Angaben zufolge bis zu diesem Datum ihre ersten Auszahlungsraten erhalten, was einem über zehn Jahre auszuzahlenden Fördervolumen von 674 Millionen Euro entspricht. Für den zuständigen Minister Horst Seehofer hat sich die Maßnahme damit als „Erfolgsgeschichte“ bewiesen.

Die meisten Anträge sind einer Auskunft vom Mai zufolge bislang aus Bayern (2.348) gekommen, es folgen Nordrhein-Westfalen (2.028), Baden-Württemberg (1.806) und Niedersachsen (1.677). Vom Volumen her sind am meisten Mittel für städtische Kreise bewilligt worden (110,6 Millionen Euro), am wenigsten für kreisfreie Großstädte (36,1 Millionen Euro).

Die bisher ungleiche Verteilung zwischen Anträgen für Neubau und Bestand – der Anteil der Neubauförderung liegt bei 23 Prozent (nur 2019 betrachtet) – erklärt ein Ministeriumssprecher mit dem Procedere der Bewilligung: Einen Antrag kann erst stel-

len, wer in das erworbene oder neu gebaute Heim eingezogen ist. Wer also etwa im vergangenen Jahr mit dem Bauen begonnen hat und in diesem Jahr einzieht, kann erst zu diesem Stichtag Baukindergeld beantragen. Dadurch werde der aktuell geringere Anteil der Neubauförderung voraussichtlich steigen, so der Sprecher. Generell gelte das Ziel, den Ersterwerb von selbstgenutzten Wohnimmobilien und Wohnungen für Familien mit Kindern und für Alleinerziehende zu fördern.

Das Ministerium wehrt sich auch gegen Kritik, die Maßnahme sei eine Subvention für Menschen, die es gar nicht nötig haben. Im Durchschnitt betrage das zu versteuernde jährliche Haushaltseinkommen einer geförderten Familie 38.000

Euro, heißt es. 58 Prozent hätten ein zu versteuerndes Haushaltseinkommen von weniger als 40.000 Euro. Für die Opposition bleibt das Baukindergeld freilich eine überflüssige Subvention, deren Volumen an anderer Stelle besser eingesetzt wäre – so findet etwa die Linksfraktion im Bundestag, die Ausgaben für den Sozialwohnungsbau müssten deutlich höher liegen und die Grünen plädieren im Kampf gegen steigende Wohnkosten immer wieder für ihre Idee einer neuen Gemeinnützigkeit, die Wohnungsunternehmen mit entsprechenden Zielen Steuervergünstigungen bieten soll.

Das Baukindergeld können Familien rückwirkend ab Januar 2018 beantragen. Für Haushalte mit einem Einkommen von höchstens 75.000 Euro brutto pro Jahr und zusätzlich 15.000 Euro pro Kind gibt es einen Zuschuss von 1.200 Euro jährlich, wenn sie bauen oder ein Haus oder eine Wohnung kaufen. Das Geld wird zehn Jahre lang gezahlt, insgesamt gibt es also 12.000 Euro pro Kind. Anträge können Familien stellen, die zwischen dem 1.1.2018 und 31.12.2020 ihren Kaufvertrag unterzeichnet beziehungsweise die Baugenehmigung erhalten haben. Die Anträge müssen bei der KfW spätestens drei Monate nach Einzug in die geförderte Immobilie gestellt werden. *Kristina Pezzeri*

EINE
SUBVENTION
AN FALSCHER
STELLE?



Eine Branche unter Druck

Noch laufen die Geschäfte der deutschen Immobilienbanken gut. Doch das täuscht nicht darüber hinweg, dass die Situation für manche Marktteilnehmer bald schwierig werden dürfte.

Als im Juli dieses Jahres der Aufsichtsrat der Deutschen Bank ein umfangreiches Sparprogramm beschloss und schon am nächsten Tag die Entlassung von weltweit 18.000 Mitarbeitern einsetzte, dürfte auch dem letzten Beobachter klar geworden sein, wie stark die deutsche Bankenbranche unter Druck steht. Meldungen und Spekulationen hatte es schon vorher zuhauf gegeben: Mal wurde über eine Fusion von Deutscher Bank und Commerzbank diskutiert, mal schwirrten Gerüchte um ein Zusammengehen von NordLB und Helaba durch die Luft. Tatsächlich realisiert wurde der Verkauf der krisengeschüttelten HSH Nordbank an einen US-amerikanischen Investmentfonds.

Das werden nicht die letzten Meldungen dieser Art sein. „Unter dem Strich wird an einer weiteren Konsolidierung der Bankenlandschaft mittelfristig kein Weg vorbeiführen“, ist Francesco Fedele, CEO des Finanzierungsberaters BF.direkt AG, überzeugt. Das gilt besonders für die Immobilienfinanzierer, wie Francesco Fedele unter Verweis auf das von BF.direkt und bulwiengesa erstellte Quartalsbarometer verdeutlicht. Demnach verbesserte sich zwar im zweiten Quartal dieses Jahres die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern leicht; trotzdem blieb sie nahe am Allzeit-Tiefstwert des Vorquartals. Stark negativ wirkten sich insbesondere die geringen Margen aus. „Wenn sich diese Entwicklung dauerhaft fortsetzt“, sagt Francesco Fedele, „wird es für einzelne Marktteilnehmer sehr schwierig werden. Die Folge könnte sein, dass es zu Fusionen kommt oder einzelne Banken sich anderen Geschäftsfeldern zuwenden.“

Potenzierte Herausforderung

Die Gründe für diese Situation sind vielfältig. Da ist zum einen das anhaltend niedrige Zinsniveau. „Die Europäische Zentralbank (EZB) hat im April deutlich signalisiert, dass 2019 keine Zinswende erfolgt“, stellt Prof. Dr. Steffen Sebastian fest, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der IREBS International Real Estate Business School der Universität Regensburg. Das ist aber nicht die einzige Herausforderung, wie

Francesco Fedele betont. Vielmehr spiele auch der Immobilienmarkt selber eine Rolle: „Weil das Angebot an Projekten und Objekten gering ist, lässt sich das Neugeschäft nicht auf dem hohen Niveau der letzten Jahre halten.“

Hinzu kommt das Problem der Margen. „Es ist bedenklich, dass die Margen ausgesprochen niedrig sind“, sagt Anke Herz, Team Leader Debt Advisory bei der Immobilienberatungsgesellschaft JLL Deutschland. Zwar erwartet sie einen leichten Anstieg der Margen, weil die Beendigung des Anleihen-Ankaufprogramms der EZB nach ihren Worten für erhöhte Liquiditätskosten sorgt. „Diese erhöhten Kosten“, befürchtet die Expertin, „werden die Banken aber voraussichtlich nicht vollumfänglich an die Kunden weiterreichen können.“ Für Steffen Sebastian stellt sich daher „zunehmend die Frage, ob die Banken und alternativen Finanzierer für das eingegangene Risiko noch angemessen entlohnt werden“.

Übertriebene Risikoneigung?

Doch wie hoch ist die Risikoneigung der Banken überhaupt? Als Anhaltspunkt dafür bietet sich das Verhältnis zwischen Kreditbetrag und Immobilienwert an, also die Loan to Value Ratio (LTV) bei Bestandsobjekten beziehungsweise die Loan to Cost Ratio (LTC) bei Projektentwicklungen. Auch hier gibt es nach Einschätzung von Anke Herz eine problematische Entwicklung. Sie stellt fest, „dass die Banken bei der LTC immer höher gehen – zum Teil bis zu 90 Prozent“. Angesichts der mit Projektentwicklungen verbundenen Risiken sei das ein sehr hoher Wert. „Manche Banken“, konstatiert deshalb Anke Herz, „sind deutlich risikobereiter, als man das bei klassischen Finanzierungsinstituten erwarten würde.“

Ein etwas anderes Bild zeichnet das Barometer von BF.direkt für das zweite Quartal 2019. Demnach sind die LTVs bei Bestandsimmobilien im Durchschnitt um

1,8 Prozentpunkte auf 69,9 Prozent zurückgegangen, während die LTCs bei Projektentwicklungen um immerhin 0,8 Prozentpunkte auf 72,9 Prozent gesunken sind. „Die Kreditgeber tun gut daran, nicht zu hoch zu finanzieren“, interpretiert Francesco Fedele diese Zahlen. „Denn die Immobilienpreise sind in den letzten Jahren stark gestiegen.“ Ein weiteres Preiswachstum schließt Francesco Fedele aus, wohingegen er es für durchaus denkbar hält, „dass die Preise auch einmal in die andere Richtung gehen werden. Dann könnte es bei hohen LTVs und LTCs für die Banken gefährlich werden.“

NEUGESCHÄFT
KANN
NIVEAU NICHT
HALTEN

Die Konkurrenz nimmt zu

Zu beachten haben die klassischen Immobilienfinanzierer zudem, dass neue Akteure das Feld der Immobilienfinanzierung betreten haben. Aktiv in diesem Segment sind neben anderen große Versicherungen, wie das Beispiel der Allianz zeigt: Allianz Real Estate hat einen in Luxemburg ansässigen Debt Fund aufgelegt, der Mitte dieses Jahres über ein Volumen von 1,5 Milliarden Euro verfügte. Damit wird unter anderem ein Kredit für das von Unibail-Rodamco-Westfield betriebene Berliner Einkaufszentrum Gropius Passagen refinanziert.

Versicherungen, die langfristige Finanzierungen anbieten, stellen nach Ansicht von Anke Herz durchaus eine Konkurrenz für Immobilienbanken dar. Kreditfonds hingegen bedienen ein anderes Risikoprofil. „Dass vermehrt bankenunabhängige Finanzierer auftreten, stellt für die etablierten Immobilienfinanzierer kein wirkliches Problem dar“, findet auch Francesco Fedele. „Denn zum einen waren beispielsweise Versicherungen schon immer in diesem Geschäftsfeld aktiv. Zum anderen konzentrieren sich Family Offices und Debt Funds vorrangig auf den Mezzanine-Bereich und damit auf ein Gebiet, auf dem die Banken gar nicht tätig sind.“ Mezzanine-Kapital wird bekanntlich



Die Deutsche Hypothekbank finanziert mit der Übernahme des vollständigen Underwritings über 116 Millionen Euro ein innerstädtisches, multifunktionales Einkaufs- und Dienstleistungszentrum in Bochum. Quelle: Deutsche Hypo

als führende europäische Plattform für die Eigenkapital-Finanzierung gewerblicher Immobilien versteht. 2018 gewann BrickVest mit der Aareal Bank einen weiteren prominenten Teilhaber aus der „alten“ Finanzierungs- welt.

Am Horizont droht Basel IV

Einfacher werden dürften die Aufgaben für die Verantwortlichen der Banken in Zukunft nicht – auch wegen der Regulatorik. Schatten voraus wirft schon jetzt Basel IV. Obwohl die damit verbundenen Regelungen erst Anfang 2022 in Kraft treten werden, steht bereits fest, dass ein sogenannter Output-Floor festgesetzt wird, durch den die Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung der Banken steigen werden. Und das könnte erhebliche Folgen haben. „In allen von uns untersuchten Kreditportfolios führt der Output-Floor zu erheblich höheren Kapitalanforderungen“, stellt der Hauptgeschäftsführer des Bankenverbandes, Christian Ossig, fest. „Dies erschwert und verteuert die Kreditvergabe im Bereich der Immobilienfinanzierung.“ *Christian Hunziker*

dem Eigenkapital zugerechnet, während Banken Fremdkapital zur Verfügung stellen.

Aus demselben Grund sieht Francesco Fedele auch in den Crowdfunding-Plattformen wie EXPORO, ZINSLAND und BERGFÜRST keine Konkurrenten zu den herkömmlichen Banken. „Sie stellen ja nicht Fremdkapital zur Verfügung, sondern finanzieren einen Teil des Eigenkapitals“, argumentiert er. Allerdings kommt es dabei mittlerweile zu bemerkenswerten Kooperationen. So hat zum Beispiel die Corestate-Tochter Hannover Leasing gemeinsam mit EXPORO eine Immobilienanleihe gegeben, über die sich Privatanleger an einem Büro-

gebäude in Pullach bei München beteiligen können. Und Commerz Real, die Fondsgesellschaft der Commerzbank, hat sich mit 24,9 Prozent an der Crowdfunding-Plattform BERGFÜRST beteiligt.

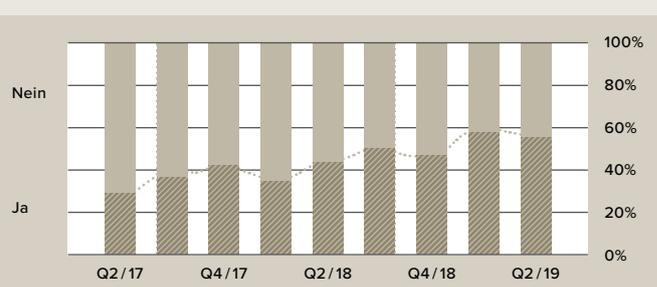
„Wir wissen, dass manche in der Branche Plattformen skeptisch gegenüberstehen“, stellte Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, schon vor einiger Zeit fest. Die Berlin Hyp sei aber „zu der klaren Überzeugung gekommen, dass die gewerbliche Immobilienfinanzierung vor einem erheblichen Transformationsprozess steht“. Die Berlin Hyp stieg deshalb bereits 2017 bei BrickVest ein, einem Unternehmen, das sich

WERDEN ALTERNATIVE FINANZIERUNGSGEBER STÄRKER NACHGEFRAGT?

Werden alternative Finanzierungsinstrumente im Vergleich zum klassischen Bankdarlehen derzeit stärker nachgefragt?

Die Nachfrage nach alternativen Finanzierungsinstrumenten hat in den letzten beiden Jahren deutlich zugenommen. Seit dem zweiten Quartal 2017 hat sich die Zustimmung danach nahezu verdoppelt. Aktuell bleibt sie unverändert hoch.

Mezzaninekapital bleibt mit 36,6% an der Spitze der alternativen Finanzierungsformen. Auf den dritten Platz rücken Forward Commitments mit 17,1% (Q1/19: 12,2%) vor.



WELCHE ALTERNATIVEN FINANZIERUNGSFORMEN WERDEN DERZEIT BESONDERS STARK GENUTZT?*

| FINANZIERUNGSFORM | Q1/19 | Q2/19 |
|--|-------|-------|
| Erstrangig besicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen/„Whole-Loan“-Strukturen) | 6,1% | 7,3% |
| Nachrangig besicherte oder unbesicherte Fremdkapitalinstrumente (z. B. Anleihen, „senior unsecured“ Corporate Bonds) | 16,3% | 12,2% |
| Mezzaninekapital (z. B. Nachrangdarlehen oder -anleihen) | 36,7% | 36,6% |
| Eigenkapital (z. B. Private Equity oder Joint Venture) | 28,6% | 24,4% |
| Mittelbare Finanzierung durch Forward Commitments | 12,2% | 17,1% |
| Andere Instrumente | 0,0% | 2,4% |

* Mehrfachnennungen sind möglich

Quelle: www.quartalsbarometer.de; BF.direkt AG | bulwiengesa AG



Begehrter Klassiker

In den letzten Monaten sind mehrere offene Immobilienfonds neu auf den Markt gekommen. Doch auch die bewährten Fonds der großen Anbieter sind bei Privatanlegern beliebt.

Es ist eine veritable Produktoffensive, welche die Deka Immobilien im Juni dieses Jahres angekündigt hat. Gleich drei neue offene Immobilienfonds für Privatanleger bringt die Fondsgesellschaft der Sparkassen auf den Markt – mit ganz unterschiedlichen Schwerpunkten. Während der eine Fonds in Gewerbeimmobilien in wachsenden Metropolen auf der ganzen Welt investiert, konzentriert sich der zweite auf Immobilien im pazifisch-asiatischen Raum. Der dritte hat Wohnungen im mittleren Mietpreinsniveau in Europa im Fokus. „Mit den neuen Fonds diversifizieren wir unser Produktangebot und bieten Privatanlegern internationale Investmentchancen“, sagt dazu Torsten Knapmeyer, Geschäftsführer der Deka Immobilien.

Die Sparkassen-Gruppe ist nicht der einzige Anbieter, der neue Fonds für Privatanleger auflegt. Ganz im Gegenteil: Alte und neue Fondsiniziatoren spüren seit geraumer Zeit Aufwind. 2018 verzeichneten offene Immobilienfonds laut dem Bundesverband Investment und Asset Management (BVI) Mittelzuflüsse in Höhe von 6,4 Milliarden Euro. In diesem Jahr setzte sich der Trend fort: Allein im ersten Quartal wuchs das Volumen der offenen Immobilienfonds um weitere drei Milliarden Euro. Damit betrug das Vermögen der offenen Immobilien-Publikumsfonds (also ohne die Spezialfonds, die sich an institutionelle Investoren richten) im März 2019 gut 101 Milliarden Euro. Das Vertrauen der privaten Anleger sei zurück-

BRANCHENVERMÖGEN HAT IN DEN ERSTEN MONATEN 2019 DIE 1100 MILLIARDEN- EURO-MARKE GEKNACKT!

BRANCHENVERMÖGEN (NETTO):

| Jahr | in Mrd. Euro |
|-------------|--------------|
| 2017 (Dez) | 89,0 |
| 2018 (Dez) | 97,9 |
| 2019 (März) | 101,1 |

MITTELZUFLÜSSE STEIGEN SEIT JAHREN

Allein in den ersten Monaten 2019 sind drei Milliarden Euro netto zugeflossen.

NETTOMITTELZUFLÜSSE

| Jahr | in Mrd. Euro |
|-------------|--------------|
| 2017 (Dez) | 5,9 |
| 2018 (Dez) | 6,3 |
| 2019 (März) | 3,0 |

gekehrt, stellt deshalb Michael Schneider fest, Geschäftsführer der Service-KVG (Kapitalverwaltungsgesellschaft) INTREAL. „Die Krise der offenen Immobilienfonds ist schon länger überwunden“, sagt er. „Die neuen Regelungen haben sich bewährt und dafür gesorgt, dass diejenigen Anleger,

welche die offenen Fonds nur zum Parken liquider Mittel nutzten, sich andere Anlagevehikel suchen mussten.“

Damit bezieht sich Michael Schneider auf die 2013 in Kraft getretenen Vorschriften des Kapitalanlage-Gesetzbuches (KAGB). Sie legen fest, dass Neuanleger ihre Anteile mindestens 24 Monate lang halten und die Rückgabe mindestens zwölf Monate vorher ankündigen müssen. Zudem sind die Anlagevehikel für private und für institutionelle Anleger jetzt klar getrennt. Vor Inkrafttreten des KAGB hatten institutionelle Investoren in großem Stil Geld aus offenen Immobilienfonds abgezogen. Dadurch geriet diese Anlageklasse in existentielle Nöte, und mehrere Fonds mussten abgewickelt werden.

Credit Suisse kehrt zurück

Vor diesem Hintergrund ist es bemerkenswert, dass Credit Suisse wieder einen offenen Immobilienfonds auflegt. Denn der vom selben Institut initiierte CS Euroreal war einer jener Fonds gewesen, welche die letzte Krise nicht überstanden und abgewickelt werden mussten. Der neue Fonds Credit Suisse ImmoTrend Europa will breit diversifiziert in europäische Gewerbeimmobilien (Einzelhandel, Büro und Logistik) investieren. Zu den beiden ersten Objekten, welche die Fondsmanager angekauft haben, gehört das von der OFB Projektentwicklung revitalisierte Büro- und Einzelhandelsgebäude in der Bahnhofstraße 38 in Erfurt. Doch auch

Newcomer haben das Segment für sich entdeckt. So investiert der erste offene Immobilien-Publikumsfonds der KGAL-Gruppe in Gewerbeimmobilien in Deutschland und anderen europäischen Städten. Ebenfalls ein neuer Anbieter ist Habona: Das auf Einzelhandelsobjekte spezialisierte Unternehmen hat zwar bereits mehrere geschlossene Fonds aufgelegt, jetzt aber erstmals einen offenen Fonds angekündigt. Dieser hat in Deutschland gelegene Nahversorgungsimmobilien im Blick und strebt bis 2024 ein Volumen von 500 Millionen Euro an.

Vorteile der Newcomer

„Die neuen Fonds, die in letzter Zeit initiiert worden sind, haben gegenüber den großen Tankern der Altfonds einige Vorteile“, stellt INTREAL-Geschäftsführer Michael Schneider fest. „Sie können zum Beispiel in kleinere Objekte investieren, wodurch sich das Klumpenrisiko verringert. Sie müssen weniger Liquidität parken, was deshalb gut ist, weil Liquidität heute Geld kostet. Und sie haben keine Altbestände im Portfolio, die möglicherweise nicht optimal gemanagt sind oder altersbedingt zukünftig hohe Instandhaltungs- oder Revitalisierungskosten generieren.“

Mit den „Tankern der Altfonds“ meint Michael Schneider die großen Fonds der Platzhirsche Deko Immobilien, Union Investment und Commerz Real. Allerdings zeigen Zahlen der Ratinggesellschaft Scope Analysis, dass auch die traditionsreichen Vehikel auf die veränderten Verhältnisse reagiert haben. So konnten sie die Liquiditätsquote zuletzt auf 20,2 Prozent senken. Liquidies Kapital kostet in der gegenwärtigen Niedrigzinsphase in erheblichem Ausmaß Rendite. Möglich war die Reduktion, weil die Fondsgesellschaften in vielen Fällen mit Kontingentierungen arbeiten und neues Geld gar nicht oder nur in eingeschränktem Umfang annehmen.

Damit hängt auch die Ankündigung neuer Fondsprodukte zusammen, wie Michael Schneider von INTREAL erläutert: Die großen Anbieter seien gezwungen, neue und innovative Fonds anzubieten, „um dem Angebot der neuen Konkurrenten Paroli zu bieten, aber auch, um den Anlagedruck auf die bestehenden Fonds zu reduzieren“. Das unterstreicht das Beispiel von Deko Immobilien: Gleichzeitig mit der Auflage der neuen Fonds kündigte die Gesellschaft an, nur noch in sehr begrenztem Umfang frisches Geld für ihren größten Bestandsfonds, den Deko-ImmobilienEuropa, anzunehmen. „Investments über die Zuflüsse aus den Sparplänen sowie die jähr-

ÜBERSICHT: NEUE OFFENE IMMOBILIEN-PUBLIKUMSFONDS

| ANBIETER | FONDSNAME / FOKUS | AUFLAGE / STATUS |
|--------------------------------|---|--------------------------------------|
| KGAL | KGAL immoSUBSTANZ | Vertriebsstart im März 2019 |
| Credit Suisse Asset Management | | Mai 2019 |
| Habona Invest | | Angekündigt für das 2. Halbjahr 2019 |
| Deko Immobilien | Wohnfonds mit Fokus auf mittleres Mietpreisniveau in europäischen Metropolen (Auflage und Verwaltung von Swiss Life Asset Managers) | Auflage 2. Halbjahr 2019 |
| Deko Immobilien | Weltweit investierender offener Immobilien-Publikumsfonds | Auflage Anfang 2020 |
| Deko Immobilien | Fonds mit Fokus auf dem pazifisch-asiatischen Raum (Fremdwährungsfonds) | Auflage 2. Halbjahr 2020 |

lichen Wiederanlagen aus Ausschüttungen hinaus bergen das Risiko, die hohe Qualität des Immobilienportfolios zu verwässern“, begründet dies Geschäftsführer Torsten Knapmeyer.

Neue Liebe Wohnimmobilien

Verändert haben die großen Fonds ebenso ihre Anlagestrategie. „Während sie vor zehn Jahren hauptsächlich in erstklassige Büroimmobilien in den Top-Städten und in großvolumige Einzelhandelsobjekte investierten, haben sie sich jetzt spezialisiert und auch andere Assetklassen, Themen und Länder in den Blick genommen“, stellt INTREAL-Chef Michael Schneider fest.

Besonders auffällig ist die neue Liebe zu Wohnimmobilien. Nachdem bereits 2017 Union Investment in dieses Segment eingestiegen ist, folgen jetzt Deko Immobilien und Commerz Real. Die Fondsgesellschaft der Commerzbank will in den kommenden vier bis fünf Jahren nach eigenen Angaben etwa zwei Milliarden Euro in Wohnimmobilien investieren. Dafür legt sie aber keinen eigenen Fonds auf; vielmehr wird das Wohnimmobilienportfolio Teil des Fonds Hausinvest, der Mitte 2019 ein Vermögen von 14,4 Milliarden Euro verwaltete. Um die richtigen Objekte zu akquirieren, arbeitet Commerz Real mit dem Wohnungsspezialisten WERTGRUND Immobilien zusammen. Ähnlich machen das die anderen großen Fondsgesellschaften, die bislang ausschließlich auf Gewerbeimmobilien setzten: Union Investment kooperiert mit der ZBI Gruppe,

Deko mit Swiss Life Asset Managers. Alle Fonds, die auf der Suche nach Kaufgelegenheiten sind, haben allerdings mit einem Problem zu kämpfen. „Die größte Herausforderung für Asset Manager bleibt der Ankauf von Objekten auf einem attraktiven Renditeniveau“, heißt es bei Scope Analysis. Bisher scheinen sie diese Herausforderung gut bewältigt zu haben: Laut Scope Analysis betrug die durchschnittliche Rendite der offenen Publikums-Immobilienfonds im vergangenen Jahr 3,3 Prozent.

Rendite bei Crowdfunding

Noch einer zweiten Herausforderung müssen sich die Fondsanbieter stellen: der Konkurrenz durch Crowdfunding-Plattformen wie EXPORO, ZINSLAND und BERGFÜRST. Diese sammeln ebenfalls Geld von Privatanlegern ein und bieten dafür eine im Durchschnitt deutlich höhere Rendite – allerdings auch bei deutlich höherem Risiko, da die Anleger über die Plattformen Mezzanine-Kapital zur Verfügung stellen. Trotzdem sieht INTREAL-Geschäftsführer Michael Schneider in den Crowdfunding-Plattformen keine Konkurrenz zu offenen Fonds, sondern lediglich einen alternativen Vertriebsweg. „Ich bin überzeugt, dass mittelfristig die beiden Bereiche zusammenwachsen werden“, sagt er. Der Beleg dafür: Commerz Real hat sich in diesem Jahr mit 24,9 Prozent an der Plattform Bergfürst beteiligt und dies damit begründet, das Vehikel sei eine Ergänzung zum klassischen Fondsgeschäft. *Christian Hunziker*

Veranstaltungen 2019

IMMOBILIENGESPRÄCHE

6. JENAER IMMOBILIENGESPRÄCH

Dienstag, 17. September 2019, 19:00 Uhr

Volksbad Jena

5. CHEMNITZER IMMOBILIENGESPRÄCH

Donnerstag, 19. September 2019, 19:00 Uhr

Dorint Kongresshotel Chemnitz

14. HALLENSER IMMOBILIENGESPRÄCH

Donnerstag, 26. September 2019, 19:00 Uhr

HÄNDEL HALLE

13. DRESDNER IMMOBILIENGESPRÄCH

Donnerstag, 14. November 2019, 19:00 Uhr

The Westin Bellevue Dresden

8. MAGDEBURGER IMMOBILIENGESPRÄCH

Dienstag, 19. November 2019, 19:00 Uhr

MARITIM Hotel Magdeburg

10. BERLINER IMMOBILIENGESPRÄCH

Donnerstag, 21. November 2019, 19:00 Uhr

Mercure Hotel MOA Berlin

NEU: GERAER IMMOBILIENGESPRÄCH

Dienstag, 26. November 2019, 19:00 Uhr

N.N.

IMMOBILIENMONITORE

1. IMMOBILIENMONITOR MÜNCHEN

Donnerstag, 5. Dezember 2019, 9:00 Uhr

Munich Marriott Hotel

MESSEN / KONGRESSE

1. POTSDAMER IMMOBILIENTAG

Donnerstag, 24. Oktober 2019, 9:00 Uhr

Investitionsbank des Landes Brandenburg

5. THÜRINGER IMMOBILIENKONGRESS

Dienstag, 12. November 2019, 9:00 Uhr

CongressCenter der Messe Erfurt

2. FRANKFURTER IMMOBILIENKONGRESS

Donnerstag, 28. November 2019, 9:00 Uhr

The Westin Grand Frankfurt

Das Copyright 2019 für alle Beiträge liegt bei W&R Media KG. Nachdruck, Übernahme in digitale Medien sowie Vervielfältigungen auf Datenträgern wie CD-ROM, DVD-ROM, USB etc. bedürfen der ausdrücklichen Zustimmung durch den Herausgeber.

Impressum

IMMOBILIEN AKTUELL

Herausgeber

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

Redaktionsleitung

Ivette Wagner
wagner@WundR.de

Layout

Ines Stanko-Angrés, Claudia Mühlmann
grafik@WundR.de

Autoren

Prof. Dr. Thomas Dünchheim
Christian Hunziker
Matthias Klöppel
Sylvie Konzack
Karin Krentz
Kai Oppel
Pierre Pawlik
Kristina Pezzei
Tristan Thaller
Jan Zimmermann

Anzeigenverkauf

Marcus Grundmann
grundmann@WundR.de
Sharon Walseck
walseck@WundR.de

Druck

Druckerei Vettters GmbH & Co. KG

Bildnachweis

Shutterstock:
S. 01: MargarRita44
S. 16/19: crystal light
S. 22: Andrey Burmakin; MargarRita44
S. 28: kotoffei
S. 34: rawf8
S. 42: Yuganov Konstantin; yotily
S. 46: Andrii Yalanskyi; VoodooDot
S. 48: LIUSHENGFILM
S. 60: SINPAKDEE
S. 64: TZIDO SUN
S. 65: seewhatmitchsee
S. 68: Nejrion Photo



IMMOBILÉROS

DER PODCAST VON W&R IMMOCOM

Der Podcast für die Immobilien-Branche

von W&R IMMOCOM

Alle 14 Tage Geschichten, Helden und Brains aus der Immobilienwirtschaft.

Der Podcast Immobiléros stellt Menschen aus allen Bereichen und Segmenten der Immobilienbranche vor. Immobilien- und Marketing-Profi Michael Rücker von W&R IMMOCOM spricht mit Immobilienentwicklern, Bestandhaltern und Investoren zu aktuellen Themen: Wohnen, Büro, Handel, Logistik. Was wird da gerade gemacht, warum, was treibt die Menschen an, was ist neu, was ist spannend? Freuen Sie sich auf unterhaltsame und informative 45 Minuten – für alle, denen das Thema Immobilien wichtig ist.



Harald Simons
Immobilienweiser



Reinhold Knodel
PANDION AG



Engelbert Lütke Daldrup
Flughafen Berlin
Brandenburg GmbH



Michael Zahn
Deutsche Wohnen SE



Gordon Knabe
CMC Center
Management GmbH



Stefan Wulff
Otto Wulff Projekt-
entwicklung GmbH

Abonniere den Immobiléros-Podcast auf:



W&R IMMOCOM · Richterstr. 7, 04105 Leipzig · Tel. 0341 697 697 77-0

Foto: shutterstock.com / Halfpoint

★ www.immobileros.de ★

ENGEL & VÖLKERS **CAPITAL**

**Ihr Partner für Eigenkapital- und
Mezzanine - Finanzierungen**