

Sammelmappe
Advertorials
in der Immobilien Zeitung

Mit einem Advertorial haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen, Event oder Produkt Umfeldharmonisch in Anmutung einer redaktionellen Berichterstattung zu präsentieren.

Advertorials eignen sich optimal dazu, komplexe Themen zu vermitteln und erklärungsbedürftige Produkte oder Dienstleistungen darzustellen.

Auf den folgenden Seiten stellen wir Advertorials unserer Kunden in unterschiedlichen Formaten zusammen. Die Anzeigenpreise der Formate entnehmen Sie bitte unseren aktuell gültigen Basis-Mediadaten Print + Online*.

Wir unterstützen Sie gerne bei der Gestaltung Ihres Advertorials und berechnen dafür einen Zuschlag von 15% auf den Grundpreis. Buchen Sie Ihre Anzeige über eine Agentur, dann muss die Druckunterlage fertig angeliefert werden. Vor Veröffentlichung lassen wir jedes Advertorial von unserer Redaktion freigeben.

Ausführliche Informationen und Gestaltungsbeispiele finden Sie in unserer Preisliste **Das Advertorial***. Ergänzend dazu beachten Sie bitte:

Die Spaltenbreite sollte nicht die gleiche wie im Trägermedium sein. Falls dennoch dieselbe Spaltenbreite gewählt wird, ist der Hintergrund farbig anzulegen, damit er sich deutlich vom redaktionellen Beitrag abhebt.

Für Advertorials in der IZ müssen serifenlose Schriften angewendet werden (außer Interstate), im Magazin „Immobilienanwälte“ und „Immobilienfinanzierung“ Serifenschriften.

Die in der IZ benutzten Teaser (siehe Abbildung) und das IZ-Blau und -Hellblau dürfen nicht eingesetzt werden.

<p>gegangen, und das trotz einer Jahresendralley mit sieben der zehn größten Abschlüsse des Jahres im letzten Quartal. An der Spitze stand die Vorvermietung eines Projekts im Lyoner Quartier an Deko (46.200 m²).</p> <p>Als problematisch sehen die Marktbeobachter den Umsatzrückgang nicht an. Sie betonen unisono, dass die beiden Vorjahre besonders viel Aktivität gesehen haben. Einige führen die Entwicklung darauf zurück, dass Mieter sich angesichts der hohen Preise häufig gegen einen Umzug entschieden haben. NAI apollo beziffert die Mietvertragsverlängerungen nach aktiver Marktsondierung mit 128.000 m².</p> <p>Nach Angaben von JLL stand die Spitzenmiete für Bürolflächen in den besten Lagen im vierten Quartal 2019 bei 41,50 Euro/m². Das sind 1,50 Euro/m² mehr als im Schlussquartal 2018. NAI apollo gibt die Spitzenmiete gar mit 45,50 Euro/m² an. Die Durchschnittsmiete stieg laut BNPPRE um 9% auf 19,90 Euro/m².</p> <p>Eine Strategie zur Umgehung der hohen Mieten ist nach Erkenntnissen von JLL eine flexiblere Arbeitsumgebung und damit weni-</p>	<p>Das führt auch zu einer Belebung an Standorten außerhalb des gif-Gebiets, beispielsweise in Bad Homburg oder in Offenbach außerhalb von Kaiserlei. Im gif-Gebiet haben vor allem die City West, das Lyoner Quartier und Eschborn profitiert, daneben auch Gateway Gardens, wo viele Büroentwicklungen in die Vermietung gegangen sind und die jüngst eröffnete S-Bahnstation die Anbindung verbessert hat.</p> <p>Der Frankfurter Büroleerstand sank BNPPRE zufolge in den vergangenen zwölf Monaten auf 6,8% bzw. 1,05 Mio. m². Das seien 9% weniger als 2018. JLL-Manager Kullmann gibt aber zu bedenken, dass es für Premiumflächen auch zu einem Nachfragemangel kommen könne. Neuentwicklungen spielten sich oft in dieser Qualitätsklasse ab und hätten eine weitere Steigerung der Spitzenmieten für die kommenden Jahre einkalkuliert. Ob aber noch genügend Mieter bereit seien, diese Preise zu zahlen, sei fraglich. Prime-Entwicklungen im Central Business District hätten sich 2019 bereits mit Vermietungen schwergetan. Das gesamte Fertigstel-</p>	<p>Konsolidierung und damit Stellenreduzierung bei den Banken weitergeht. Auch könne ressc Ansic</p>
<p>Randlagen profitieren von hohen Mieten im Zentrum</p>		
	<p>Bürohäuser lieber halten</p>	

Immobilienportal für Region Köln-Bonn

Köln. Am 16. Januar startete das Immobilienportal www.ErstRaum.de. Es wurde von acht Immobilienunternehmen aus der Region entwickelt: Interhouse, KSK-Immobilien, Larbig & Mortag Immobilien, RheinReal Immobiliengesellschaft, Sparkasse KölnBonn, Volksbank Köln Bonn, VR-Bank Rhein-Sieg und WvM Immobilien. Das Portal wendet sich sowohl an gewerbliche Immobiliendienstleister als auch an Verbraucher. Zum Start stellen die Unternehmen insgesamt 1.000 Immobilien in das Portal ein. Die Gründe für die Schaffung der Plattform waren, wie es heißt, die „stark gestiegenen Anzeigenkosten in einigen großen Portalen und ihre gleichzeitig zurückgehende Servicequalität“. So soll eine Objektanzeige etwa ein Zehntel des Preises kosten, der bei ImmobilienScout24 verlangt wird. **thk**

Situs-Gruppe kauft in Hagen

Hagen. Die Kölner Situs-Gruppe hat ein Wohn- und Geschäftshaus in der Hagener Fußgängerzone erworben. Das Objekt liegt in der Elberfelder Straße 35 und verfügt über eine Mietfläche von 2.613 m² auf einem 1.032 m² großen Grundstück. Es verfügt über acht Gewerbeflächen und 18 Wohneinheiten und wurde zwischen 1952 und 1954 errichtet. Zu den Mietern gehören die Deutsche Telekom, die Postbank sowie Takko. Akkon begleitet Situs bei der Due Diligence und der Finanzierungssuche. Die Immobilie wird zudem künftig von Akkon verwaltet. **thk**

Bema erwirbt Neusser Woolworth

Neuss. Die Düsseldorfer Firma Bema hat die Handelsimmobilie in der Neusser Niederwallstraße 2 erworben. Das fünfgeschossige Objekt verfügt über rund 5.000 m² Mietfläche und wird derzeit im Erd- und ersten Obergeschoss vom Warenhausbetreiber Woolworth genutzt. Nach dem Auslaufen des Mietvertrags sei eine Neuentwicklung auf dem Grundstück geplant, heißt es bei dem neuen Eigentümer der Immobilie. **thk**

Marktpassage Haan hat neuen Besitzer

Haan. Die Marktpassage in Haan bei Düsseldorf hat einen neuen Eigentümer. Käufer des Ensembles mit den Adressen Marktpassage 1, 2 und 4 sowie Neuer Markt 14-16 ist Invesdo Grundbesitz aus Langenfeld. Verkäufer der rund 3.600 m² Mietfläche bietenden Passage ist Rialto Capital aus Düsseldorf. Die Flächen verteilen sich auf rund 1.600 m² Handel, 1.200 m² Wohnen und 800 m² Praxis. Darüber hinaus stehen insgesamt 88 Tiefgaragenparkplätze zur Verfügung. Der Kaufpreis liegt bei rund 8 Mio. Euro. **thk**

Spaces eröffnet im KW 135

Düsseldorf. Der Coworkinganbieter Spaces wird in Düsseldorf ein drittes Büro eröffnen. Hierzu hat das Unternehmen mit Deka Immobilien einen Mietvertrag über rund 5.000 m² Bürofläche im Objekt KW 135 geschlossen. Den Namen hat die 1998 erbaute Immobilie durch ihre Adresse in der Kaiserswerther Straße 135. Es verfügt über eine Gesamtmietfläche von 6.300 m². Wenn Spaces Anfang kommenden Jahres dort eröffnet wird, ist die Immobilie, die seit 2014 Deka gehört, vollständig belegt. BNPPRE war bei der Anmietung für Spaces beratend tätig. Deka wurde bei der Vermietung an Spaces im Rahmen eines Leadmaklerauftrags von Savills betreut. Spaces ist in Düsseldorf bereits in der Mühlenstraße im Andreas-Quartier auf über 2.000 m² sowie in der Breiten Straße im 3Hoch5 über rund 4.000 m² vertreten. **thk**

Gerchgroup plant das Cavallo

Düsseldorf. Die Gerchgroup will an der Roßstraße, Ecke Tannenstraße in Düsseldorf-Derendorf das Projekt Cavallo mit rund 10.000 m² Bruttogrundfläche umsetzen. Auf dem Grundstück befindet sich aktuell das Gebäude des Vereins der Deutschen Zementwerke. Die Gerchgroup hatte die 4.300 m² große Liegenschaft im Mai 2018 erworben und an den Verkäufer zurückvermietet, der sie noch bis 2020 nutzt und dann in einen Neubau an der Toulouser Allee zieht. Danach will der Projektentwickler am Standort einen Bürokomplex errichten und dabei den denkmalgeschützten Teil des Bestands erhalten. Das Investitionsvolumen beträgt rund 70 Mio. Euro. Die Kreissparkasse Düsseldorf stellt dafür einen Kredit in Höhe von etwa 18 Mio. Euro zur Verfügung. **vt**

Im März fällt der erste Weiße Riese von Hochfeld



Die Bagger haben bereits ein Bett gegraben, in das der Riese nach der Explosion fallen soll. Quelle: Stadt Duisburg, Urheber: Uwe Köppern

Duisburg. Die Wohnhochhäuser im Duisburger Stadtteil Hochfeld, dort nur bekannt als die Weißen Riesen, sollten längst dem Erdboden gleichgemacht sein. Am 24. März 2019 soll der erste Riese endlich gesprengt werden. Er macht dann Platz für eine Wiese. Denn die Grundstücke sollen nicht neu bebaut werden.

Eigentlich sollte das Wohnhochhaus an der Friedrich-Ebert-Straße 10-16 schon im vorigen Jahr durch eine halbe Tonne Dynamit plattgemacht werden. Doch dann fanden sich in Wand- und Deckenputz Asbestfasern. An eine Sprengung war so nicht zu denken, sie musste verschoben werden. Mit ein bisschen Sicherheitspuffer hatte die Stadt als Eigentümerin der Immobilie im vergangenen Spätsommer den 24. März 2019 als Termin für die Sprengung bekannt gegeben.

Mittlerweile ist das mit dem Rückbau beauftragte Neusser Unternehmen Prangenberg & Zaun so weit: Alles, was asbestverdächtig an Wand- und Deckenputz war, wurde sorgsam abgetragen. Was jetzt noch steht, kann gesprengt werden.

Und das ist durchaus beeindruckend: Der Wohnklotz aus den 1970er Jahren ragt 60 m in die Höhe und 90 m in die Breite. Er verfügt über 35.200 m² BGF und beherbergte einmal etwa 320 Wohneinheiten auf einer Grundflä-

che von 1.530 m². Hinzu kommt eine zweigeschossige Tiefgarage, die über weitere gut 7.000 m² verfügt.

Nachdem der asbesthaltige Spachtel auf den Wänden und Decken mit einem Hochdruckwasserstrahl abgetragen wurde, werden nun in den beiden Untergeschossen und anderen Etagen Teile von Wänden und Decken entfernt und über das gesamte Gebäude zwischen 3.000 und 4.000 Löcher für die Sprengladungen gebohrt. Das Stichwort hierfür ist „statische Vorschwächung“.

Sobald die Fenster und Teile des Daches ausgebaut sind, hat der Weiße Riese zwar schon ordentlich abgespeckt. Trotzdem wiegt er zum Zeitpunkt der Sprengung dann noch rund 48.000 t. Diesen ganzen Aufwand betreibt die Stadt Duisburg als Eigentümerin der Immobilie jedoch nicht, um Platz für neue Wohnbebauung zu schaffen. Das Gegenteil ist der Fall. Die Weißen Riesen, von denen es insgesamt sechs im Stadtteil Hochfeld gibt, hatten sich

zunehmend zu sozialen Brennpunkten entwickelt. Da Duisburg, im Gegensatz zum benachbarten Düsseldorf, nicht an Wohnraumangel leidet, entschied die Stadtspitze, dass möglichst viele der Hochhäuser des „Wohnparks Hochheide“, so lautet der offizielle Name der Siedlung, verschwinden müssten.

Mittels Fördergeldern von Land, Bund und der Europäischen Union konnte die Stadt, die das Areal zuvor zu einem Sanierungsgebiet erklärt hatte, bis jetzt drei der Weißen Riesen erwerben. Dafür beantragte sie 2016 beim damaligen NRW-Bauminister Michael Groschek (SPD) rund 16 Mio. Euro und legte aus dem Städtäckel noch einmal 3,2 Mio. Euro obendrauf. Eine Summe, bei der es vermutlich nicht bleiben wird. Durch die Asbestsanierung haben sich die Abbruchkosten für den Weißen Riesen in der Friedrich-Ebert-Straße bereits von 2,5 Mio. Euro auf 3,5 Mio. Euro verteuert.

Die Sprengung in der Friedrich-Ebert-Straße wird nur den Anfang machen. Im Jahr 2020 soll das Gebäude in der Ottostraße 24-30 plattgemacht werden, ein weiteres in der Ottostraße 54-56 wird 2021 oder 2022 gesprengt. Letzteres hatte die Stadt erst im vergangenen Herbst erwerben können. Es gehörte einer Eigentümergemeinschaft, die sich über die Jahrzehnte weit über den Globus verteilt hatte, was den Aufkauf der Einheiten verkomplizierte. Auch waren damals noch rund 100 Einheiten bewohnt. Damit die Menschen nicht ohne Zuhause dastehen, hatte die Stadt zusammen mit der städtischen Wohnungsgesellschaft Gebag im Oktober ein Umzugsbüro in dem Gebäude eröffnet.

Was genau an der Stelle der Wohnhochhäuser entstehen wird, ist noch nicht endgültig klar. Sicher ist aber, dass es keine Neubebauung geben wird. Ein Park sei denkbar, hieß es bei der Stadt, die aber die Bürger in die Planung mit einbeziehen will. **thk**

Drei der sechs Riesen werden gesprengt

Senioren ins Missionshaus

Rietberg. Einem ehemaligen Missionshaus im ostwestfälischen Rietberg steht ein Um- und Ausbau bevor.

Das Unternehmen WirtschaftsHaus plant dort ein Seniorenzentrum und nimmt dafür eine Schwarmfinanzierung in Anspruch. APE Rietberg, eine Projektgesellschaft von WirtschaftsHaus, wird zunächst auf einer früher als Parkplatz genutzten Fläche des Geländes Stennerlandstraße 22 einen L-förmigen Neubau für stationäre Pflege und betreutes Wohnen errichten. Später sollen mehrere Doppelhäuser für Servicewohnen folgen. Insgesamt umfasst das Projekt 80 stationäre Pflegeplätze, 66 Plätze für betreutes Wohnen, 40 Service- und sechs Mitarbeiterwohnungen. APE hat das Gelände 2017 erworben. Voreigentümerin des ehemaligen Missionshauses der Weißen Väter war die Gemeinschaft Vita. Betrieben werden sie künftig durch das Unternehmen WH Care, das aber weiterhin mit der Gemeinschaft Vita zusammenarbeiten möchte.

Zur Investitionssumme von 13,6 Mio. Euro soll ein von Zinsland initiiertes Crowdinvesting 1,3 Mio. Euro beitragen. Den Anlegern stellt die Plattform bei einer Laufzeit von 24 Monaten und einer Mindestanlage von 500 Euro eine Rendite von 6,5% p.a. in Aussicht. **law**

Geschäftsführungswechsel Aachener

Die Aachener Siedlungs- und Wohnungsgesellschaft mbH, Köln, (Aachener) beginnt das Jahr 2019 mit einer Veränderung ihres Führungsgremiums. Werner Dacol (65) hat sich am 31. Dezember 2018 nach über 31-jähriger erfolgreicher Geschäftsführungstätigkeit planmäßig in den Ruhestand verabschiedet.



Werner Dacol

Rouven Meister

Marion Setz

Mit Wirkung vom 1. Januar 2019 tritt Rouven Meister (39) die Geschäftsführungsnachfolge an. Rouven Meister ist seit 18 Jahren in verschiedenen Fach- und Führungspositionen für die Aachener tätig. Zuletzt leitete er als Prokurist den Bereich Wohnungsverwaltung und führte die Geschäfte von drei Tochterunternehmen der Aachener Unternehmensgruppe.

Rouven Meister wird als Geschäftsführer der Aachener insbesondere das Wohnungswertungsgeschäft verantworten. Er bildet gemeinsam mit dem bisherigen Geschäftsführungsmitglied Marion Setz (55), die vor

allem für Planung und Baugewerbe zuständig ist, die neue Doppelspitze der Aachener.

Die Aachener Unternehmensgruppe bewirtschaftet rund 25.400 Wohnungen und 3.100

Gewerbeeinheiten vor allem in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Berlin und Hamburg. Zum Gesellschafterkreis zählen die Erzbistümer Köln und Paderborn, sowie die Bistümer Aachen, Essen, Münster, Trier.

Bezahlbares Wohnen im Turm? Ausgeschlossen!

Welche Entwicklung nimmt das Wiederaufleben des Wohnens im Hochhaus? Wird es nur noch Hybride geben? Und könnte der Turm eine Lösung für bezahlbares Wohnen sein? Investoren geben dem vertikalen Wohnen eine gute Zukunftsprognose, weil die Flächen immer knapper werden. Sie sind sich aber sicher: Hochhausbau verlangt teure Lösungen, die kein bezahlbares Wohnen zulassen.

Wohnhochhäuser sind heutzutage für Mietpreise im günstigen bis mittleren Segment einfach nicht zu haben. Reinhold Knodel, Vorstand und Alleinaktionär der Pandion AG, lässt da keine Zweifel aufkommen: „Preisgedämpft ist nicht machbar.“ Das habe mit den hohen Baukosten zu tun (rund 1.000 Euro/m² mehr als beim üblichen Mehrfamilienhaus), aber auch mit den besonderen Anforderungen, die ein Wohnhochhaus an Lage, Service und Architektur stelle.

Eine Stadtrandlage für das vertikale Wohnen hält er für vollkommen ungeeignet. Die begünstige das Gefühl von „Anonymität“. In Kombination mit einer „falschen Zielgruppe“, das lerne man aus den Fehlern in Siedlungen der 1960er und 1970er Jahre, entstünden soziale Brennpunkte. Wohnhochhäuser müssten mindestens Ib-Lage haben,

sagt Knodel während einer Web-Diskussion zum Thema Wohnhochhäuser in Deutschland. Pandion hat bereits sechs Wohntürme unter anderem in Köln, Düsseldorf (Pandion le Grand und Pandion d'or) sowie München (Isar-Belle) vorzuweisen, als ältestes das Krankenhaus in Köln. Ein Wohnhochhaus brauche Empfangshalle, Conciergele und Serviceangebote, um den Bewohnern Wohlbehagen zu vermitteln, sagt Knodel. Und architektonisch müsse es eine „positive Ausstrahlung“ vermitteln.

Architekt Andreas Moser, Managing Director bei Cyrus Moser Architekten, erläutert an zwei Frankfurter Projekten – dem One Forty West im Senckenbergquartier und dem Hochhaus-Doppel am Sommerhoffpark nahe des Westhafens –, wie dies zu verwirklichen ist. Beim Doppelprojekt Sommerhoffpark, hier geht es um Mietwohnungen, hat er eine „netzartige Fassade“ konzipiert, die „Gemeinschaft“ und damit Zusammengehörigkeit vermitteln soll. Die Nähe der beiden Gebäude zu Park und Fluss sowie eine Art „Lärmschutzwand“ zur nahen ICE-Strecke durch ein benachbartes Studentenwohnheim verschärfen den Eindruck eines „gesunden Lebens“ im Hochhaus. Bauherr Reinhold Knodel stellt aber auch hier klar, dass ein Mietpreis von 10 Euro/m², wie das manchen vorzuschwebt, nicht zu realisieren sei. „Unter 15 Euro/m² ist das nicht darstellbar.“ Eher gehe es da schon in Richtung 18 Euro/m².

Für das gehobene Segment ist auch das One Forty West von Commerz Real und Groß und Partner zuständig. Der zentral gelegene Turm in Frankfurt-Bockenheim hat von der 24. bis zur 40. Etage 187 Wohnungen, ansonsten Hotelräume. Die „spiralförmig um das Gebäude rotierenden Balkone“ machen das

Das reine Wohnhochhaus und der Hybridturm funktionieren beide

Projekt, das aktuell „über der Grasnabe“ ist, „so einzigartig fürs Wohnen“, schwärmt Architekt Moser.

Andreas Muschter, Vorstandsvorsitzender der Commerz Real, ist ein Verfechter des Vertical-City-Gedankens. Das soll heißen, Wohnen wird im Turm mit anderen Nutzungen kombiniert, also mit Hotel oder Büro. Besonders ideal erscheint Muschter die Kombi Hotel und Wohnen. Gäste können untergebracht, Wellness, Skybar und Service von allen genutzt werden. „Und die Hotellobby wird zum erweiterten Wohnzimmer.“ Muschter weiß: „Menschen, die viel arbeiten und viel verdienen, wollen viel Service.“

Aber auch die Kombi mit Büro, Commerz Real praktiziert das mit Projekten in Wien (Donau City Tower 1 und 2), bewähre sich. Der jüngste Hybridcoup: Der Omniturm (190 m) in Frankfurt, erworben per Share-

deal. Der Grundgedanke wie in den 1970er Jahren, Arbeiten und Wohnen zu trennen, habe sich als falsch erwiesen. Und eins komme noch hinzu, sagt Muschter: Der Hybrid mit Wohnanteil macht die Finanzierung einfacher.

Pandion-Vorstand Knodel hält beide Varianten für sinnvoll: den Hybridturm ebenso wie den reinen Wohnturm. Er hat Erfahrung mit beidem. Sein seit rund zehn Jahren existierender reiner Wohnturm in Köln (Kranhaus) und seine Bewohner hätten sich besonders in die Umgebung integriert. Kritik am sozialen Leben habe es da niemals gegeben.

Pandion und Commerz Real sind überzeugt, dass der Boom des Wohnens im Turm weiter anhalten wird, ganz einfach auch deshalb, weil die Flächen so knapp sind. Jeder fünfte Deutsche, sagt Muschter zudem, könne sich mittlerweile ein Leben im Hoch-



Das One Forty West in Frankfurt. Quelle: Commerz Real, Urheber: CIA, Cyrus Moser Architekten

haus vorstellen. Und dann gibt es ja noch die internationalen Interessenten. Nach Studien von bulwiengesa und JLL wurden zwischen 2012 und 2017 750 Hochhauswohnungen fertiggestellt, zwischen 2018 und 2020 werden es wohl 2.300 Einheiten sein.

Voraussetzung für ein gelingendes Hochhauswohnen sei neben der Spitzenlage das Einbinden in die Stadtumgebung. Das heißt,

es muss zwischen öffentlichem Raum und Hochhaus einen Übergang, etwa durch einen Platz oder Cafés geben. Das alles aber kostet – zu viel fürs bezahlbare Wohnen. ox

ANDRE

SENIORENWOHNEN

Rosenhof auf Wachstumskurs in Metropolregionen

Seit fast 50 Jahren am Markt, ist die Rosenhof-Gruppe stetig gewachsen und gehört zu den führenden Anbietern von Seniorenbetreuung in Deutschland. Die Qualitätsstandards in den bestehenden elf Rosenhof-Häusern wurden in den vergangenen Jahren mit der durchschnittlichen Spitzennote von 1,1 bei den MDK-Prüfungen bestätigt. Dabei tritt das traditionsreiche, in zweiter Generation geführte Unternehmen seit jeher nicht nur als Betreiber, sondern zugleich als Investor und Entwickler für den eigenen Bestand auf. Grundstücksankauf, Projektentwicklung, Bau sowie der Betrieb der Seniorenwohnanlagen liegen bei Rosenhof traditionell in einer Hand. „Dies gibt auch unseren bundesweit betreuten Seniorinnen und Senioren eine verlässliche Sicherheit in Bezug auf die Dienstleistungsqualität unserer Häuser“, sagt Andreas Schaps, Geschäftsführer der Rosenhof Seniorenwohnanlagen.

Neue Rosenhof-Immobilien sollen auch künftig integraler Bestandteil umfangreicher Quartiersentwicklungen sein und vor allem in den Metropolregionen entstehen. „Dafür suchen wir in den Regionen Hannover, Köln/Bonn, Rhein-Main, München



und Stuttgart nach Grundstücken mit einer Mindestgröße von 20.000 Quadratmetern“, erläutert Schaps. Auf Grundlage ihrer hauseigenen Kapazitäten kann die Rosenhof-Gruppe sehr flexibel akquirieren, so dass sowohl Konversionsflächen mit Bauleitplanungsaufgaben als auch Joint-Venture-Strukturen oder PPP-Modelle für die Entwicklung in Frage kommen. So wurden bereits 90.000 Quadratmeter Grundstück in Nordrhein-

Westfalen für eine gemischt genutzte Quartiersentwicklung mit komplementären Nutzungsbausteinen gesichert. Weitere Grundstücksareale befinden sich in der konkreten Ankaufsprüfung. „Vor allem dort, wo wir das Stadtbild durch unsere lebendigen Quartiersentwicklungen mit artverwandten Nutzungsbausteinen deutlich verbessern können, sind wir als kompetenter Investor-Developer willkommen, da wir generati-

onsübergreifend investieren und Arbeitsplätze schaffen“, ergänzt Schaps.

Mehr Informationen unter:

Rosenhof Seniorenwohnanlagen
info@rosenhof.de
0 41 02 / 49 04 21
www.rosenhof.de



Baukindergeld ist beliebt

Das Baukindergeld kann nun beantragt werden bei der KfW, rückwirkend zum Januar 2018. Der Andrang ist nach den ersten Eindrücken groß. Wem es wo und wie nutzt, darüber gehen die Meinungen etwas auseinander.

Besonders positiv sehen es der Immobilienverband Deutschland (IVD) und das von ihm beauftragte Center for Real Estate Studies (Cres). Es geht davon aus, dass rund 2,4 Mio. Familien in Deutschland vom Baukindergeld profitieren könnten. In fünf exemplarisch untersuchten Städten – Berlin, Hamburg, Leipzig, Nürnberg und Krefeld – werde die Förderung zu fast durchweg zweistelligen Entlastungen des Haushalteinkommens führen. Eine Ersparnis von 5% bis 63% bei der Finanzierung der eigenen vier Wände sei möglich – wenn nicht gerade in A-Lage gesucht wird.

Laut einer Modellrechnung des Berliner Instituts empirica und LBS Research kann das Baukindergeld zusätzlich 58.000 jungen Familien ein Eigenheim beschern. Bei ihren Berechnungen haben die Analysten zunächst alle Mieterhaushalte mit Kindern betrachtet, die sowohl über ausreichend Eigenkapital (mindestens 25% des Kaufpreises plus Nebenkosten) als auch über ein ausreichendes Einkommen (Belastung maximal 35%) verfügen, um sich eine Wohnimmobilie leisten zu können. Das so ermittelte Potenzial lag bei 181.000 Haushalten. Werde das Baukindergeld einbezogen, ergebe sich das „Zusatzpotenzial“ von 58.000. Die LBS fügt aber hinzu, dass das Baukindergeld „kein Allheilmittel“ und der Bausparvertrag dennoch unverzichtbar seien.

Der IVD sieht auch positive Aspekte durch das Baukindergeld für den ländlichen Raum. Dort könne das Baukindergeld „Bleibeakzente setzen“, also die Landflucht dämpfen. Dringend erforderlich sei es, das ebenfalls im Koalitionsvertrag stehende Bürgerstärkungsprogramm der KfW als Eigenkapitalergänzung zusätzlich zum Baukindergeld einzuführen. Dieses Programm wird laut Bauministerium erst 2019 folgen.

Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln bleibt ein Kritiker. Wie die Eigen-

heimzulage werde auch das Baukindergeld vor allem den Neubau in Regionen anregen, in denen es nur wenig Bedarf gebe, prognostiziert es. Wegen des Mangels an Bauland wird das Baukindergeld in den Ballungsräumen kaum einen Effekt erzielen. Stattdessen dürften die Preise für Häuser und Wohnungen in den Metropolen weiter steigen. Das Baukindergeld könne also die Preisblase auf dem Immobilienmarkt weiter ausblähen.

Auch nicht ermutigend sind die Ergebnisse einer Umfrage zum Baukindergeld, die das Portal Eltern.de unter 1.000 hausbauliebigen Eltern im August durchgeführt hat. Danach halten zwar 95% der Teilnehmer das Baukindergeld für sinnvoll. Zugleich aber geben lediglich 9% an, sich nur mit Hilfe des Baukindergelds ein Eigenheim leisten zu können. Die große Mehrheit will den staatlichen Zuschuss dazu nutzen, Kredite schneller zu tilgen oder sich ein größeres Domizil zuzulegen als ursprünglich geplant. Danach würde das politische Ziel verfehlt, auch weniger finanzkräftigen Familien den Bau oder Erwerb von Wohneigentum zu ermöglichen.

Das Onlineportal ImmoWelt sieht nur regional Profiteure des Baukindergelds. Danach könnten unterm Strich nur Familien im Osten Deutschlands und im nordöstlichen Bayern profitieren. In vielen Gebieten Deutschlands verpuffe der Effekt wegen der hohen Kaufpreise. Im Osten sei das wegen des geringeren Preisniveaus nicht der Fall. In Bayern gibt die Landesregierung einen zusätzlichen Zuschuss (300 Euro), sodass zumindest außerhalb bayerischer Hochpreisgebiete ein Effekt zu spüren sei.

Das Baukindergeld wird Familien mit einem zu versteuernden Haushaltsjahreseinkommen von maximal 75.000 Euro und zusätzlich 15.000 Euro pro Kind gewährt. Der Zuschuss in Höhe von 1.200 Euro je Kind und Jahr wird über zehn Jahre hinweg ausbezahlt. ox

Büros könnten noch knapper werden

Berlin. Wie entwickelt sich der Büromarkt in der Hauptstadt bis 2023? Marcus Lehmann, Vermietungschef für Büros bei Colliers International in Berlin, hat einen Blick in die Glaskugel gewagt und mit seinem Team anhand verschiedener Prognosen den Bedarf ermittelt. Das Ergebnis ist zwar nicht eindeutig, aber es zeigt plausible mögliche Entwicklungen auf.



Vor ein paar Jahren war die Gegend rund um die Mercedes-Benz-Arena noch eine Brache. Jetzt hat sich das Quartier zu einem gefragten Bürostandort entwickelt, wo vor allem Zalando das Geschehen dominiert. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Martina Veitler

Firmen, die dieser Tage Büroflächen in der Hauptstadt suchen, können nicht wählerisch sein. Nur 1,5% beträgt die Leerstandsquote Colliers zufolge. „Schon jetzt übersteigt die Nachfrage bei weitem das Angebot.“

So sind beispielsweise von den rund 494.300 m² Büroflächen, die dieses Jahr fertiggestellt werden, bereits mehr als 75% vermietet“, erklärt Lehmann. Zwar werden derzeit kräftig weitere Büros gebaut, doch auch von den knapp 840.000 m², die 2020 neu hinzukommen, ist die Hälfte schon vergeben. „Wir brauchen dringend mehr und schnellere Baugenehmigungen für Büroimmobilien, damit wir der zunehmenden Nachfrage gerecht werden können“, schlussfolgert Lehmann.

Betrachtet man die Entwicklung seit 2010, erscheint dieses Fazit folgerichtig. Von 8,5% ging die Leerstandsquote seither kontinuierlich zurück, innerhalb des inneren S-Bahn-rings schrumpfte die Quote sogar auf 0,5%. Die Nachfrage nach Büroflächen lag außerdem weit über dem von bulwienges 2014 prognostizierten Bedarf für die kommenden fünf Jahre. In ihren Schätzungen gingen die

Marktforscher damals von einem Anstieg der Bürobeschäftigten von 690.000 um 34.800 aus. Tatsächlich wuchs deren Zahl in diesem Zeitraum um 112.500 und übertraf damit alle Erwartungen. Der damit einhergehende Flächenbedarf von im Schnitt 18,5 m² pro Beschäftigtem sorgte dafür, dass der Büroflächenmarkt in der Hauptstadt inzwischen leergefegt ist.

Erst verzögert reagierten Entwickler auf den wachsenden Bedarf. Inzwischen sind zwar viele Projekte in der Pipeline, doch oft wird erst gebaut, wenn Nutzer feststehen, also ein Großteil der Flächen schon im Vorfeld vergeben sind. Spekulativ realisieren Lehmann zufolge momentan lediglich etwa 30% der Entwickler Bürobauprojekte: „Die sind klar im Vorteil, weil sie Baufirmen verpflichtet haben und eine Fertigstellung garantieren können.“

All jene, die sich zwar Flächen zum Kauf gesichert hätten, aber erst mal abwarten würden, was der Markt herbeigebe, könnten dagegen ins Hintertreffen geraten. Denn momentan sei es schwierig, Baufirmen für die Realisierung eines Projekts zu finden, was einen Baubeginn verzögern könnte.

Um zu veranschaulichen, wie sich der Büromarkt bis 2023 entwickeln könnte, hat Colliers zwei Szenarien durchgespielt. Diese basieren einerseits auf der Schätzung der Flächen, die bis 2023 gebaut werden könnten, andererseits auf Prognosen zur Entwicklung der Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor. Beim Addieren aller Büroflächen, deren Bau bis 2023 nach der Erhebung von Colliers möglich wäre, kamen rund 3 Mio. m² zusammen. In diese Zahl sind aber auch solche Projekte mit eingerechnet, bei denen bislang noch nicht einmal der Baugrund erworben ist, sondern lediglich die Idee für ein Vorhaben und eine Option zum Erwerb des Grundstücks besteht. Deshalb geht Lehmann davon aus, dass tatsächlich weit weniger gebaut werden wird. „Sollten nur Projekte realisiert werden, die sich im Bau und in konkreter Planung befinden, werden es bis 2023 nur 2,2 Mio. m² Bürofläche sein“, sagt der Vermietungsexperte.

Das sei sogar schon optimistisch geschätzt, weil die Vergabe von Baurecht oft nur schleppend erfolge und es dann ja auch noch Baufirmen für die Umsetzung brauche. Für realistisch hält Lehmann deshalb eher, dass bis Ende 2023 etwa 1,9 Mio. m² auf den Markt kommen werden.

In diesen projektierten Vorhaben sind demnach bislang 1,5 Mio. m² Neubaufäche noch nicht vermietet. Doch bei einer durchschnittlichen Neuvermietung von 650.000 m² jährlich – zum Vergleich: in den zurückliegenden vier Jahren waren es im Mittel 800.000 m² pro Jahr – würden 3,25 Mio. m² Bürofläche gebraucht, um den Bedarf zu bedienen. Schätzungsweise 25% der Flächen könnten aus dem Bestand neu vermietet werden, drei Viertel entfielen auf den Neubau.

Dass dieses Szenario nicht unrealistisch ist, untermauern die Recherchen von Colliers mit verschiedenen Bürobeschäftigungsprognosen. bulwienges etwa geht in der aktuellen Fünfjahresprognose von 50.000 zusätzlichen Arbeitsplätzen aus. Die Investitionsbank des Landes Berlin wiederum beziffert die Zahl der zusätzlichen Stellen, die durch die Digitalwirtschaft zwischen 2015 und 2030 geschaffen werden, auf 270.000.

Die lebendige Start-up-Szene in Berlin zieht inzwischen weite Kreise. „Damit ist der Standort auch für viele große Unternehmen wie Daimler oder VW, Deutsche Bahn oder Lufthansa sehr attraktiv geworden, die in der Digitalisierung die Nase vom haben wollen“, erklärt Lehmann. Neben Ministerien und Behörden, die nach Berlin umziehen, seien auch diese Firmen auf der Suche nach großen Flächen. Wie es die beiden Rechenbeispiele von Colliers zeigen, die von einem Zuwachs von 50.000 bzw. 100.000 Arbeitsplätzen ausgehen (siehe „Entspannter Markt oder Flächenknappheit?“ auf dieser Seite), könnte der Markt 2023 mit 6% Leerstand recht entspannt sein, oder sich zumindest in Richtung einer „gesunden Leerstandsquote“ bewegen, die aus Lehmanns Sicht bei 4% liegt. Wächst die Zahl der Büroarbeiter aber weiterhin so rasant wie in den vergangenen Jahren, werden Büroflächen fehlen. Und davon geht Lehmann im Moment aus, denn die Nachfrage nach Büros reißt nicht ab und der Flächenumsatz könnte nach seiner Einschätzung 2019 auf 1 Mio. m² klettern. **mv**

ANALYSE

Ein Schritt nach dem anderen



Das Projekt „Lite Berlin“ von 6B47 Germany im neuen Quartier „Europacity“

6B47 REAL ESTATE INVESTORS

Der in Wien beheimatete internationale Projektentwickler 6B47 Real Estate Investors AG setzt beim Ausbau seines Deutschlandgeschäfts auf sorgsame Auswahl und Nachhaltigkeit. Das gilt sowohl für die Standorte als auch für die einzelnen Projekte.

Mit der Eröffnung des Berliner Büros ist 6B47 seit Mitte 2018 in der Hauptstadt vertreten. Neben der Zentrale der Tochtergesellschaft 6B47 Germany GmbH in Düsseldorf ist Berlin die zweite Dependence im wichtigsten Auslandsmarkt von 6B47, die neben Österreich und Deutschland auch Polen zu ihrem Tätigkeitsgebiet zählt. In den kommenden zwei Jahren soll das Brutto-Investitionsvolumen hierzulande um 500 Millionen Euro wachsen. Fließen soll es auch in neue Projekte in Berlin.

Die deutsche Hauptstadt zählt zu den Kernmärkten von 6B47, die auf die Entwicklung von gemischtgenutzten Immobilien und Stadtentwicklungsprojekten in außergewöhnlichen Lagen spezialisiert ist. Berlin ist zusammen mit der Metropolregion München, dem Heimatmarkt in Düsseldorf und dem Großraum Rhein-Main die vierte Region, auf die sich 6B47 hauptsächlich konzentriert. Aber auch interessante Projekte in B-Städten werden selektiv verfolgt. So hat 6B47 etwa in Ingolstadt mit dem „IN-Tower“ einen markanten städtebaulichen Akzent gesetzt. Auch in Pforzheim, wo 6B47 für ein gemischt genutztes Ensemble Baurecht schaffen konnte, und Wuppertal, wo ein Holiday Inn Express Hotel entsteht, ist das Unternehmen aktiv.

BERLINER PROJEKTE IN DER PIPELINE

Aber zurück in die Bundeshauptstadt. Derzeit entwickelt 6B47 Wohnprojekte in zwei der interessantesten Bezirke Berlins. An der Kleinen Eiswerderstraße in Spandau entstehen 190 Eigentumswohnungen. Besonderheit ist neben der einmaligen Lage direkt am Ufer der Havel die Verbindung aus historischer Bausubstanz und moderner Architektur. So werden denkmalgeschützte Bestandsgebäude

und ein historischer Wasserturm integriert. Darüber hinaus hat sich 6B47 im „Stadthafenquartier Süd“ im neuen Berliner Quartier „Europacity“ ein 1.650 m² großes Grundstück gesichert. Dort wird der Projektentwickler auf dem Areal in der Heidestraße in direkter Wasserlage am Berlin-Spandauer Schiffschiffahrtskanal unter dem Projektname „Lite Berlin“ rund 4.570 m² Wohnfläche sowie eine Gewerbeeinheit mit ca. 270 m² schaffen.

NAME IST PROGRAMM

Die Projekte stehen sinnbildhaft für die Philosophie von 6B47. Neubaumaßnahmen im Bereich Wohnen sowie Gewerbeprojekte und Hotelentwicklungen bilden den Schwerpunkt. Darüber hinaus revitalisiert 6B47 Bestandsgebäude, etwa ehemalige Revivalprojekte, und führt diese bei Bedarf einer neuen Nutzung zu. Die Bandbreite der Wohnbautätigkeit reicht von leistbaren Wohnungen für Familien über Micro-Apartments bis hin zu exklusiven Wohnprojekten. Mit den aktuellen Projektentwicklungen bietet 6B47 ein breites Feld an Nutzungsvarianten und Preisklassen. 6B47 legt großen Wert auf ein sehr diversifiziertes Angebot – vom leistbaren Wohnen für Familien bis zu exklusivem Wohnen. Bei allen Projekten richtet sich das Unternehmen an dem roten Faden aus, der im Namen niedergelegt ist: 6B47, englisch ausgesprochen, „Six before Seven“ meint, dass sorgsam ein Schritt nach dem anderen folgt und es um die Entwicklung von Werten und Wertigkeiten geht.

So, wie diese Philosophie für die einzelnen Projekte umgesetzt wird, arbeitet 6B47 auch beim Ausbau der Präsenz im deutschen Markt: bedacht auf Nachhaltigkeit und gegründet auf sorgsame Auswahl. Zeitnah planen die Projektentwickler ein weiteres Büro in München zu eröffnen. Es hat sich gezeigt, dass der dortige Markt für das Unternehmen nachhaltig attraktiv ist. Das soll nun auch mit einer eigenen Dependence gewürdigt werden. Ein Schritt nach dem anderen – eben 6B47.

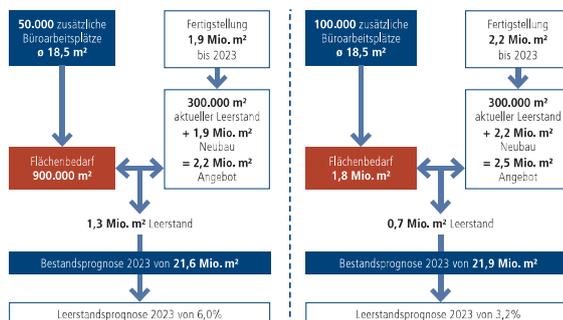
6B47 GERMANY GMBH
BÜRO DÜSSELDORF
HEINRICH-HEINE-ALLEE 12
40213 DÜSSELDORF
T +49 211 28 06 47 - 0
F +49 30 889 175 80 - 60
E GERMANY@6B47.COM

BÜRO BERLIN
KURFÜRSTENDAMM 150
10709 BERLIN
T +49 30 889 175 80 - 20
F +49 30 889 175 80 - 60
E GERMANY@6B47.COM



Entspannter Markt oder Flächenknappheit?

Zwei Szenarien des Zuwachses an Büroarbeitsplätzen in Berlin, Prognose 2023



Mit 69 Einkaufszentren ist das Ende der Fahnenstange erreicht

Das Tacheles-Quartier wird die Einkaufsmeile Friedrichstraße mit dem Hackeschen Markt verbinden.
Quelle: Immobilien Zeitung, Urheberin: Lea Gerdecke

Berlin. Mit 69 klassischen Shoppingcentern hat Berlin die Sättigungsgrenze erreicht. Doch nicht nur das: Bis zu einem Fünftel der überdachten Einkaufsstätten hat Schwierigkeiten, mahnt Carsten Pannek, Berliner Niederlassungsleiter des Centerberaters IPH. Gefährlich dabei: Der Untergang kommt schleichend. „Wenn ein Abschmelzungsprozess erst einmal begonnen hat, dann verliert die Lage. Und dann kann man nur noch schwer entgegenwirken.“



Doch gefährdet sind nicht nur die alten Kästen mit dunklen, verwinkelten Gängen und seit Ewigkeiten nicht gestrichenen Wänden. „Über die in den letzten Jahren auf den Markt gekommenen Center mache ich mir manchmal viel mehr Sorgen“, sagt Pannek. Geplant, gebaut und vermietet wurden diese Häuser in der Boomphase, vor fünf bis sechs Jahren. Damals kamen Händler den Center-eigentümern sehr weit entgegen, um einen Mietvertrag zu ergattern. Die Vertragsverhandlungen gingen schnell und waren wenig kompliziert. Zehn-Jahres-Verträge für große Läden mit 1.000 bis 2.000 m² Fläche waren die Norm. „Diese Zeiten sind angesichts der Konkurrenz des Onlinehandels endgültig vorbei.“

Temporäre Verträge mit reiner Umsatzmiete

Wenn diese Verträge in den kommenden Jahren einer nach dem anderen auslaufen, werden Eigentümer und Centermanager schlechte Karten für die neuen Verhandlungen haben. Heute geht die Rechnung so: Am Alexanderplatz oder irgendwo am Ku'damm werden Mieten für große Läden von im Schnitt 130 bis 180 Euro/m² aufgerufen. Auf einen 500 m² großen Laden hochgerechnet sind das 75.000 Euro kalt. Plus Nebenkosten kommen schnell 100.000 Euro zusammen. Für den Mieter heißt das: Er muss, damit es ihm einigermaßen gut geht, über 500.000 Euro Umsatz im Monat machen. Auf die Verkaufsfläche heruntergebrochen bedeutet das

eine Flächenproduktivität von 12.000 Euro/m². „Solche Umsätze sind für viele schon sehr herausfordernd“, weiß Pannek. Das Ende vom Lied: Händler wollen oft nur noch kurze, temporäre Verträge mit einer reinen Umsatzmiete abschließen. Damit hat der Eigentümer ein Problem.

In Berlin hat der Mieter zudem die ganz große Wahl. Es gibt mit Alexanderplatz, Friedrichstraße, Hackescher Markt, Kurfürstendamm/Tautentzienstraße sowie Schlossstraße und Wilmerstraße gleich sechs große Einkaufslagen mit einem Filialisierungsgrad von im Schnitt 70% und dazu besagte 69 Shoppingcenter.

Den Berlinern Centern kräftig zu schaffen macht, dass mittlerweile mehr als ein Viertel aller Hemden, Hosen, Röcke und Blusen online bestellt werden. Damit bröckelt den klassischen Anbietern mit 50% Textilfahnen das Geschäft. Den Centerbetreibern in die Karten spielt allerdings, dass Berlin sich durch eine klare Kiezorientierung auszeichnet. „Sie kriegen angesichts der schieren Massen austauschbarer Geschäfte und Angebote die Einkäufer vom Ku'damm nicht auf den Alex. Und umgekehrt.“ 08/15-Läden, die möglichst viele Berliner erreichen sollen, müssen daher an möglichst vielen Orten vertreten sein.

Eine „Rettung“ vieler kleinen Straßen und Sträßchen in Berlin ist übrigens ausgerechnet der klassische Discounter, der von der grünen Wiese in der Innenstadt zieht. „Wer hätte vor Jahren gedacht, dass Aldi, Lidl & Co. Läden schon ab 500 m² mieten und in Berlin neuerdings sogar Flächen belegen, wo es keinen einzigen eigenen Parkplatz gibt?“, meint Pannek. Pro Nase stehen jedem Berliner 1,27 m² Verkaufsfläche zur Verfügung. Im Bundesvergleich (1,44 m²) ist das nicht viel. Allerdings hinkt auch die einzelhandelsrelevante Kaufkraft mit einem Wert von 96,7 (Bundes-

schnitt: 100) dem deutschen Rest hinterher. Berliner verdienen aufgrund des Mangels an Industriebetrieben mit guten Löhnen und Gehältern vergleichsweise schlecht. Auch der Einzugsbereich, also die Zentralität, lässt für Boomtown Berlin einige Wünsche offen. Hier kommt die Stadt auf einen Wert von 110. Zum

Vergleich: Das kleine Trier schafft mit 200 fast das Doppelte.

Statt des 70. oder 71. Einkaufszentrums könnte die Idee großer ineinanderübergehender, unterschiedlicher Einkaufslagen für mehr Frequenz sorgen. Den Anfang macht derzeit das Projekt Tacheles an der Oranien-

straße, das pwr development mit dem namhaften Schweizer Architekturbüro Herzog & de Meuron realisiert. Das Projekt verbindet die Laullagen zwischen der Friedrichstraße und dem Hackeschen Markt. Panneks Lob verdient es sich schon mal: „Da hätte ich auch Lust selber entlangzuspazieren.“ gg



BIM übernimmt die Steuerung der Verwaltungsunterbringung

Die landeseigene BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH macht die Berliner Verwaltung fit für die wachsende Stadt der Zukunft

Berlin zieht Menschen aus Deutschland und aller Welt an wie ein Magnet. Es wundert daher nicht, dass die Stadt jedes Jahr um etwa 60.000 Einwohner wächst. Dass die Leute bezahlbaren Wohnraum benötigen, ist klar. Was aber vielen nicht bewusst ist: auch die Verwaltung muss mitwachsen, um eine optimale Versorgung aller Einwohner zu gewährleisten. Das bedeutet nicht nur zusätzlichen Raum für die Hauptverwaltungen sondern zum Beispiel auch für die Polizei und Feuerwehr. Es werden viele Flächen gebraucht - in großer Konkurrenz zu allen anderen Bedarfen wie Wohnraum, Kultureinrichtungen oder Kitas.

Unterbringungsbedarfen der Verwaltung (GSUV) erarbeitet. Kernaufgabe der GSUV ist es, Flächenbedarfe und -potenziale zu ermitteln und vermögensübergreifend zu erschließen. Zudem sollen durch eine abgestimmte optimale Ausnutzung vorhandener landeseigener Liegenschaften sowie durch Neubau, Anmietungen und Ankauf Flächenpotenziale für die gesamt-

mittel- und langfristig erfolgreich unter Einbezug aller Beteiligten transparent umzusetzen.

Für die Realisierung der Maßnahmen und damit auch für das Aufsetzen der Prozesse und der Software ist die BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH verantwortlich. Dazu der Geschäftsführer Sven Lemiss: „Wir freuen uns über diese neue Aufgabe. Dass wir die Kompetenz haben, erfolgreich eine neue technische Plattform zu entwickeln, haben wir bereits mehrfach nachgewiesen. Auf diese Erfahrungen werden wir aufbauen. Ich bin zuversichtlich, dass wir auch bei der gesamtstädtischen Steuerung unser Ziel erreichen werden.“

„Wir freuen uns über diese neue Aufgabe.“

Sven Lemiss, Geschäftsführer der BIM GmbH

Eine große Herausforderung für die BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH. Als Tochter des Landes Berlin kümmert sie sich im Auftrag des Senats um öffentliche Gebäude und um solche Gebäude und Grundstücke, die der Daseinsvorsorge dienen. Im Rahmen des Mieter-Vermieter-Modells ist die BIM GmbH außerdem zuständig für die Deckung der Flächen- und Flächenmehrerbedarfe der Hauptverwaltungen und deren nachgeordneten Einrichtungen wie z.B. die Finanzämter und Gerichte.

te Verwaltung geschaffen werden.

Die Herausforderungen aber auch die Ziele sind zahlreich. Neben der Flächenkonkurrenz und dem angespannten Immobilienmarkt müssen neue Anforderungen an moderne Arbeits- und Bürowelten berücksichtigt werden. Synergien sollen dienststellenübergreifend genutzt sowie vorhandene Verdichtungspotenziale mit hoher Transparenz dargestellt werden. Zudem möchte man langfristig weitgehend auf Fremdanmietungen verzichten.

Um den Flächenbedarf der rasant wachsenden Stadt zu decken, hat die BIM GmbH zusammen mit der Senatsverwaltung für Finanzen in einem ersten Schritt ein Konzept für die gesamtstädtische Steuerung von

Es ist kein einfaches Vorhaben und in Deutschland bisher einmalig. Ein Vorgehen nach Schablone gibt es nicht, sondern es müssen Verfahren, Prozesse sowie Systeme entwickelt werden, um die Maßnahmen der gesamtstädtischen Steuerung kurz-,



Carsten Pannek, Niederlassungsleiter für Berlin des Centerberaters IPH, wünscht sich Einkaufszentren, die nicht alle gleich sind. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheberin: Lea Gerdecke

Betreutes Wohnen für Marzahn

Berlin. Gut 35 Mio. Euro steckt ein Joint Venture im Stadtteil Marzahn in den Kauf und Bau von Betreuungsplätzen für Senioren und Menschen mit Behinderung.

Im Bezirk Marzahn-Hellersdorf fehlen Plätze für betreutes Wohnen. Rund 38% der Einwohner im durch Plattenbauten geprägten Kiez im Ostteil der Stadt sind älter als 55 Jahre. Der rechnerische Bedarf von betreuten Wohnungen für Senioren liegt im Bezirk bei 1.900 bis 2.900. Für Menschen mit Behinderung werden 1.300 Plätze benötigt, es stehen jedoch nur 204 Plätze zur Verfügung. Ein Joint Venture aus Berliner TTC als Projektentwickler und Hamburger Vivum als Finanzierungspartner will in diese Lücke stoßen und hat daher in einem ersten Schritt 11,5 Mio. Euro für ein Haus mit 126 kleinen Wohnungen ausgegeben, in denen Men-

schen leben, die der Unterstützung bedürfen. Die 6.300 m² große Immobilie am Blumberger Damm 231 ist für 25 Jahre vermietet. Neben den Wohnungen und Gewerberäume für Dienstleistungen verfügt das Haus über ein Hospiz mit 16 Zimmern.

Ende des Jahres will das Duo auf einem benachbarten Grundstück neue Flächen schaffen. Vorgesehen ist eine 23,5 Mio. Euro teure weitere Einrichtung für betreutes Wohnen, sowohl für Senioren als auch für Menschen mit Behinderung. Einen Bauvorschlag für 6.700 m² Wohnfläche hält TTC-Geschäftsführer Jürgen Heyder bereits in den Händen. gg

BIM
Berliner Immobilienmanagement

BIM Berliner Immobilienmanagement GmbH
Keibelstraße 36 • D-10178 Berlin
Telefon: +49-30-90 166 1660
E-Mail: info@bim-berlin.de
www.bim-berlin.de

Schlafen wie in einer Weltraumkapsel

Das Konzept gibt es seit vielen Jahren in Japan, langsam schwappt es nach Europa über: Schlafkapseln als Alternative zum Hotel oder Hostel. Ein futuristisches Übernachtungsangebot für die Generation Y und Z, die in zentralen Lagen einen günstigen, aber komfortablen Schlafplatz suchen, samt kostenlosem WLAN und Kaffee. Das erste Kapselhotel Deutschlands hat diesen Sommer in Karlsruhe eröffnet, in Göttingen startete die Konkurrenz.



Japan-Feeling: Wie Bienenwaben sind die Schlafkapseln angeordnet. Quelle: Space Development GmbH, Urheber: Claudia Mülken

In Asien sind Schlafkapseln der Renner, denn sie bieten in zentralen Lagen ungestörten Schlafgenuss zu einem niedrigen Preis. Das erste Kapselhotel wurde 1979 im japanischen Osaka eröffnet. Mittlerweile sind sie in Japan in allen größeren Städten zu finden. Langsam gewinnt diese Form zu übernachteten auch in Europa immer mehr Freunde. Denn die platzsparenden Kapselhotels geben eine Antwort auf den Platzmangel und den teuren Wohnraum in Großstädten, ermöglichen

Privatheit und zugleich Kontakt zu anderen Nomaden.

Mit diesem Konzept hat der aus Israel stammende Unternehmer Taimuraz Chanansvi, dessen Firma Space Development im baden-württembergischen Heidenheim angesiedelt ist, deutschlandweit

Großes vor. In der Karlsruher City hat er das „in dieser Art in Deutschland einzigartige Konzept“ unter dem Namen Area 24/7 diesen Juni eröffnet. In der Kaiserstraße 168-170 sind in einem Bestandsgebäude 16 Schlaf-

kabinen entstanden, weitere 30 sollen ab Ende November verfügbar sein. Dann auch für zwei Personen, die sich fühlen wollen wie ein Astronaut im Raumschiff, ohne die Bodenhaftung zu verlieren.

Seinen Gästen verspricht Chanansvi, alle positiven Aspekte eines Hostels mit denen eines Hotels zu vereinen: Günstige Übernachtungspreise, gemeinschaftliches Feeling und dennoch der eigene Schlafplatz als Rückzugsort. Die derzeitigen Schlafkapseln in Karlsruhe sind für eine Person ausgelegt, 2,20 m lang, einen Meter breit und mit einer Höhe von 1,30 m nur zum Sitzen geeignet.

Also nichts für Menschen mit Klaustrophobie. Doch wer ausblendet, dass sein Schlafraum kein Fenster hat, kann dank der guten Schallsollierung und der Klimaanlage eine entspannte Nacht verbringen. „Man hört keine Geräusche der anderen, hat keine fremden Gerüche in der Nase, sondern in der Kapsel seine Ruhe“, so Chanansvi.

Die Schlafkapseln punkten durch technischen Komfort. Dazu gehören moderne HD-Androidfernseher, die mit sämtlichen Apps ausgestattet werden können und damit Streaming ermöglichen. Zur obligatorischen Ausstattung kommt ein USB-Anschluss, ein ausklappbarer Tisch, ein Safe, ein Spiegel und ein Kopfhörer – eben alles, was ein moderner Mensch nicht mehr missen möchte. Warme Getränke aus dem Automaten sind kostenlos. Der Zutritt zum Kapselhotel erfolgt über eine vorherige Onlinebuchung. Statt an einer klassischen Rezeption verschafft man sich über eine App Zutritt zum Gebäude und zu seiner Schlafkapsel.

Um die Wohnkabinen herum sind Aufenthaltsräume, eine Küche, in deren Küchenschränken die Gäste auch eigenen Platz nutzen können, und die Einzelduschen angeordnet. Eine Übernachtung in Karlsruhe im Area 24/7 kostet im Durchschnitt 45 Euro. Damit will sich das Konzept zwischen den Angeboten von Hostels mit 30 Euro für ein Mehrbettzimmer und einem Hotelzimmer für rund 70 Euro ansiedeln.

Seine Zielgruppen sind Städtereisende, die mehr für das Erlebnis als für die Übernachtung ausgeben wollen, Freiberufler, die ein paar Nächte in einer Stadt verbringen, und auch Studenten. Die bezahlen pro Monat im Semester zwischen 650 und 800 Euro.

Die weiteren Expansionspläne laufen. Neben dem Ausbau in Karlsruhe zu einem Kapselhotel mit Frühstücksservice und Schlafplätzen für zwei Personen sind in Heidenheim am Sitz der Firma 40 Schlafkapseln in einer ersten Phase in einem Gebäude nahe der Hochschule geplant, ein Ausbau bis zu 120 Schlafkapseln ist möglich. Der Bau soll im März 2020 beginnen, die Fertigstellung im Juni 2020 erfolgen. In Frankfurt sind für Ende 2020/Anfang 2021 sogar 180 Kapseln auf insgesamt 2.000 m² vorgesehen. Dort sei man in der Endverhandlung über ein Gebäude. Und Chanansvi betont, dass die weißen Schlafkapseln in Heidenheim fertiggestellt und von dort auch nach Polen oder Slowenien exportiert werden.

Chanansvis Space Development Group sucht nach Mitinvestoren, um weitere Projekte gemeinsam zu verwirklichen. Als Einstiegsinvestition gibt er 20.000 Euro für eine Kapsel an. Sein Crowdfunding trifft laut eigener Aussage auf rege Resonanz. Weil es keine

Konkurrenz auf dem deutschen Markt gebe. Doch damit liegt er nicht ganz richtig.

Boxhotel aus Hannover verspricht eine „weltweit einmalige“ Schlafbox. Das Konzept bewirbt ebenfalls eine effiziente Raumnutzung und ein komfortables Raumgefühl mit Privatsphäre. Auch Boxhotel-Geschäftsführer Oliver Blume spricht von dem „weltweit ersten vollständig app-basierten Hotel“. Bislang existiert ein Boxhotel in Göttingen, weitere sind demnächst in Hannover und Leipzig geplant. Man legt Wert auf eine gute Ausstattung auf kleinstem Raum.

Das Boxhotel in der Göttinger Weender Landstraße liegt nur wenige Gehminuten vom Hauptbahnhof und dem historischen Stadtkern entfernt und bietet Besuchern dazu die Nähe zu vielen Clubs. Es wirbt mit der „besten jemals von Stiftung Warentest getesteten Matratze“. Die Übernachtung kann auf der Website bereits ab 24,99 Euro pro Nacht gebucht werden.

Anders als beim Kapselhotel hat die Single-Box neben einem Bett auch ein Waschbecken. Die Standard-Box ab 29,99 Euro bietet neben einer Schlafcouch und einem Waschbecken im Erdgeschoss ein weiteres Bett und eine Dusche im Obergeschoss, die über eine Treppe im Zimmer erreichbar ist. Die Box ist 3,60 m hoch und kann von bis zu zwei Personen genutzt werden. Bei einer Doppelbelegung zahlt die zweite Person einen Aufpreis von 7,99 Euro für die Nacht.

Für knapp 35 Euro steht in Göttingen auch eine Comfort-Box bei Einzelbelegung zur Verfügung. Sie zeichnet sich neben den Bestandteilen der Standard-Box durch ein 40 cm breiteres Bett in der ersten Etage aus. Auch für diese Box zahlt die zweite Person einen Aufpreis von 7,99 Euro.

Die Anbieter der platzsparenden Hotelkonzepte brauchen citynahe Standorte, um erfolgreich und damit nachhaltig zu sein. Bei der Suche nach Bestandsimmobilien konkurrieren sie mit anderen Investoren für diese begehrten Lagen. **Dagmar Lange**

Schlafkapsel-Konzepte setzen auf Expansion

Instone Real Estate: Auf Wachstumskurs

Der deutschlandweit tätige Wohnentwickler Instone Real Estate kann inzwischen auf mehr als 28 Jahre Erfahrung am deutschen Wohnungsmarkt zurückblicken. Nach dem erfolgreichen Börsengang im Februar 2018 wurde das Unternehmen als erster deutscher Wohnentwickler im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet, Ende August 2019 folgte die Aufnahme in den SDAX.

Auch das Projektportfolio wächst stetig: Im gesamten Bundesgebiet plant und realisiert Instone 47 Projekte mit mehr als 11.500 Einheiten (Stand: 30.06.2019), die sich vorrangig auf die Top-7-Städte und wachstumsstarke B-Städte konzentrieren. Das erwartete Gesamtverkaufsvolumen des derzeitigen Projektportfolios beträgt rund 5,1 Milliarden Euro. Durch die Akquisition der in der S&P Stadtbau gebündelten Aktivitäten im Bereich Wohnimmobilienentwicklung der Sontowski & Partner Group erweiterte Instone im August seine Plattform um die dynamisch wachsende Region Nordbayerns und verstärkte sich personell mit einem erfahrenen Management-Team. Das Projektportfolio von Instone wird damit um weitere sechs Projektentwicklungen mit rund 1.000 Wohneinheiten und einem erwarteten Gesamtverkaufsvolumen von 300 Millionen Euro erweitert.

Top-7-Städte bleiben attraktiv

In den weiterhin stark nachgefragten Top-7-Städten entwickelt Instone in den kommenden Jahren eine Vielzahl an attraktiven Projekten und Quartieren. Dazu gehören zum Beispiel in Düsseldorf das Projekt „Niederkaßeler Lohweg“ als innovatives Quartiers- und Hochhausprojekt mit insgesamt 221 Wohnungen sowie einer Kita oder in Frankfurt am Main das „Schönhofviertel“, welches gemeinsam mit der Nassauischen Heimstätte Wohnstadt geplant wird, als modernes Wohnquartier mit rund 2.000 Wohnungen.

B-Städte gewinnen an Bedeutung

Prosprierende mittlere Städte stehen für ein starkes demografisches Wachstum,

welches durch den Trend zur Urbanisierung weiter verstärkt wird. Diese Entwicklung ist für Instone ein entscheidendes Argument, auch in den wachstumsstarken deutschen B-Städten einen Beitrag zum dringend benötigten Wohnraum zu leisten.

In Potsdam entstehen beispielsweise mit den „Fontane Gärten“ ab 2020 acht Stadtvierteln mit insgesamt 108 Eigentumswohnungen zehn Minuten vom Potsdamer Stadtkern entfernt. Die Brandenburger Hauptstadt profitiert einerseits von ihrer Nähe zu Berlin, überzeugt aber auch durch ihre florierende Wirtschaft und vielfältigen Kulturangebote. Im Bonner Stadtteil Endenich realisiert Instone die „Schumann Höhe“ mit 210 Miet- und Eigentumswohnungen, Mehrgenerationenwohnen sowie einer Kindergrößtagespflanze, voraussichtliche Fertigstellung ab 2021. Bonn ist Teil einer der attraktivsten Wirtschaftsstandorte Deutschlands – der Metropolregion Köln/Bonn.



Die Schumanns Höhe in Bonn: Eine ganzheitliche Quartiersentwicklung in exzellenter Lage.

Neben den Kernmärkten prüft Instone attraktive Gebiete mit hoher Nachfrage, wie beispielsweise Herrenberg in der Nähe von Stuttgart. Innerhalb dieses Mittelzentrums mit etwa 30.000 Einwohnern errichtet Instone 116 Wohneinheiten mit einem breiten Nutzungsmix. Auch im Norden Deutschlands ist der Wohnentwickler aktiv und sicherte sich zum Beispiel mit dem ehemaligen Stielow-Areal in Norderstedt eine attraktive Wohnbaufläche mit optimaler Anbindung an die wirtschaftsstarke Hansestadt Hamburg.

Attraktives Wachstumspotenzial auch für die kommenden Jahre

Für die Zukunft soll das bestehende Portfolio weiter ausgebaut werden. Dabei ist Instone regional und überregional gut aufgestellt, um das Wachstumspotenzial in den wichtigsten deutschen Metropolregionen zu nutzen. „Aufgrund der hohen Wertschöpfungstiefe und unserer umfassenden Erfahrung in der Entwicklung und Konversion von Flächen können wir bereits in einem frühen Entwicklungsstadium in Projekte einsteigen und sind damit der ideale Partner für eine erfolgreiche Projektentwicklung. Auch verfügen wir über ein bestehendes Netzwerk aus Dienstleistern und Bauunternehmern vor Ort und sichern damit den Zugang zu notwendigen Ressourcen“, sagt Kruno Crepulja, CEO der Instone Real Estate Group AG.

Instone Real Estate Group AG
Grugaplatz 2-4
45131 Essen
www.instone.de



Hybrid Mall wird zum Nahversorger

Wenn der Einstiegspreis und die Grundsubstanz stimmen, kann auch eine notleidende Handelsimmobilie eine interessante Investition sein. Das zeigt die Königshof-Galerie Mettmann, die nach einer Revitalisierung durch ILG als Galerie Königshof neu eröffnet wird.

Die Königshof-Galerie Mettmann hat durch den Shoppingcenter Performance Report (SCPR) eine gewisse Prominenz erfahren. Zweimal – 2015 und 2016 – stand das 2013 eröffnete Einkaufszentrum bei der Mieterumfrage in 400 deutschen Einkaufszentren auf dem letzten Platz. Das hatte Gründe, die Florian Lauerbach, Geschäftsführer des auf Handelsimmobilien spezialisierten Fondsinstitutors ILG, wie folgt zusammenfasst: ein „völlig dysfunktionales Parkhaus“, ein nicht zum Standort passender Mietermix und eine Innengestaltung, die an eine „Logistikhalle“ erinnerte. „Das Center war voll vermietet, aber notleidend.“

„Nicht funktionierendes Parkhaus führt zu nicht funktionierendem Center“

Trotz Bedenken kaufte ILG die Immobilie 2016. „Wir bekamen das Objekt mehrfach angeboten und haben abgelehnt“, berichtet der Geschäftsführer. Auf Empfehlung der Firma Rusche Retail fuhr Lauerbach dann aber doch von München nach Mettmann. Zur Besichtigung nahm er Lars Jähnichen von IPH Handelsimmobilien mit. Nach der Besichtigung stand für die Herren fest: Die anstelle eines aufgegebenen Karstadt-Warenhauses gebaute Königshof-Galerie mag viele Mängel haben, aber die Grundsubstanz stimmt. „Das Center ist zentral gelegen, die Anbindung für die Kunden und die Logistik sind gut“, erklärt Lauerbach. Für das Objekt sprach zudem die Vollvermietung bei einer jährlichen Miete von 3 Mio. Euro. Für einen Preis, der rund drei Jahresmieten unter dem lag, den ILG für ein funktionierendes Center dieser Kategorie gezahlt hätte, schlug

das Unternehmen zu. „Der Preis machte ein Refurbishment für 10 Mio. Euro möglich.“

ILG nahm sich zunächst das Parkhaus vor, ein Splitlevel-Gebäude mit zwölf Ebenen und rund 400 Plätzen. Die Fahrspuren waren zu eng und innerhalb des Parkhauses gab es häufig Gegenverkehr, was die Autofahrer zwingt zurückzusteuern und zu rangieren, um entgegenkommende Fahrzeuge passieren zu lassen. Zudem mussten sich die 400 Autofahrer mit nur einem Aufzug begnügen. „Die Parksituation war katastrophal“, fasst Lauerbach die Ausgangslage zusammen.

Durch zwei neue Rampen und die Installation einer schrankenlosen Zufahrtstechnik entspannte sich die Situation. „Der Einspurverkehr ist jetzt von den Fahrbreiten her komfortabel, die Fließgeschwindigkeit gut“, sagt Lauerbach. Für eine bessere Auslastung der 150 Parkplätze ganz oben führte ILG einen „Sondertarif Dachparken“ ein – die ersten 30 Minuten sind umsonst. „Auf diese Weise haben wir die oberen Flächen und den oberen Eingang aktiviert.“ Die Folge des Umbaus: „Wir sehen im Parkhaus einen Frequenzanstieg“, berichtet Lauerbach. Die Zahl der Stellplätze wurde durch den Umbau nicht erhöht.

Die Parksituation ist aus Sicht von Lauerbach in der Nahversorgung von zentraler Bedeutung. „Ich weiß, wir sind ein bisschen Parkfestschisten, aber ich kann nur jedem raten, sich bei einer Nahversorgungsimmobilie das Parken anzuschauen.“ Bei einem Fahrstandort wie der Königshof-Galerie führe ein „nicht funktionierendes Parkhaus sofort zu einem nicht funktionierenden Center“. In Mettmann habe das schlechte Parkhaus außerdem dazu geführt, dass die erhoffte Kopplungswirkung zwischen Center und Innenstadt kaum eingetreten sei.

Teil zwei der Revitalisierung betraf den Mietermix. „Die Königshof-Galerie war eine typische Entwicklung der Jahre 2005 bis 2010, das heißt eine Hybrid-Mall mit 10.000 m² bis 15.000 m² Fläche und einem relativ hohen Modeanteil“, erzählt Lauerbach. Mit Marken wie C&A und Esprit sei das Center im Modesegment aber zu schwach gewesen, um insbesondere gegenüber der nahe gelegenen Innenstadt von Düsseldorf eine „eigene Modekompetenz“ zu entwickeln. Die Änderung des Angebots sieht Lauerbach zufolge so aus: „Wir haben Action neu. Rewe hat sich neu aufgestellt. Die Easy-Apotheke kommt rein, dazu Deichmann, Takko, Kult und das Modehaus Cruse. Wir suchen nicht mehr den Wettbewerb mit der Düsseldorfer Kö, sondern sind ein Nahversorger mit einem gewissen Modeanteil.“ C&A und Esprit haben das Center derweil verlassen. Schließlich und

endlich gab ILG der Königshof-Galerie eine neues Innendesign. Die Decken wurden entfernt, eine neue Beleuchtung installiert, neue Sitzmöbel aufgestellt und ein neues Farbkonzept erdosen. „Das hat Ruprecht Melder von Chapman Taylor gemacht. Die können das sehr gut. Das Design passt zum Angebot“, lobt Lauerbach das Düsseldorfer Architekturbüro. In der Vermietung sicherte sich ILG die Dienste der Firma Boening & Glatzel, die Projektsteuerung übernahm das Büro Schütt Ingenieurbau.

Lauerbach zufolge gibt es in Deutschland mehr Opportunitäten wie die Königshof-Galerie. „Ihr Report (gemeint ist der SCPR, d. Red.) gibt da ja einen gewissen Aufschluss.“ Als entscheidende Erfolgsvoraussetzung für

eine Revitalisierung sieht Lauerbach, dass man diese notleidenden Shoppingcenter zu einem Preis kaufen können muss, der eine umfassende Neupositionierung mit einer anschließenden Rendite auch erlaube. „Womit ich Klarkommen muss, sind die Umbaukosten sowie Mieten, die in der Regel nicht nach oben gehen.“ Nicht immer muss ein Eigentümer so viel Geld in die Hand nehmen wie in Mettmann. Bei der Neupositionierung der Rathaus-Galerie Dormagen arbeitet ILG mit weniger finanziellen Aufwand (siehe „Rathaus-Galerie wird hübsch auf dieser Seite“). Auch als Dienstleister sind die Münchner mittlerweile aktiv: Im Auftrag der Fondsgesellschaft Commerz Real strickt ILG das Theresien-Centers in Straubing um.

Wenn die Königshof-Galerie Mettmann in dieser Woche nach rund drei Jahren Umbauzeit als Galerie Königshof neu eröffnet, bekommt Mettmann vielleicht endlich das Einkaufszentrum, das sich die Stadt immer gewünscht hat. „Die Leute haben sich damals auf das Center gefreut, wurden aber enttäuscht“, erzählt Lauerbach. „Aber Mettmann mag das Objekt, das haben wir gespürt.“ **Christoph von Schwanenflug**



Nahversorger für Autokunden: die Galerie Königshof in Mettmann. Quelle: ILG-Gruppe

WESTFIELD HAMBURG-ÜBERSEEQUARTIER URBANITÄT DER ZUKUNFT

Mit dem Kreuzfahrtschiff ins Kino? Das neue Leuchtturm-Projekt von Unibail-Rodamco-Westfield überrascht durch seine Vielseitigkeit.

Kosmopolitisch, offen und urban – das Westfield Hamburg-Überseequartier ist kein Ort wie jeder andere. Konzipiert als integrierter Stadtteil und zentraler Baustein der Hamburger HafenCity, verbindet es Raum zum Leben und Arbeiten mit attraktiven Kultur- und Freizeitangeboten sowie innovativen Einkaufs- und Entertainmentkonzepten. Weitere Highlights werden das innovative Kreuzfahrtterminal sowie ein umfangreicher Mix aus Mobilitätsangeboten sein. Mit dem Mixed-Use-Projekt kreiert Unibail-Rodamco-Westfield den lebendigen Kern des modernen Hamburgs und verbindet zukunftsweisende Modelle für urbanes Zusammenleben mit dem historisch gewachsenen Selbstverständnis Hamburgs. Das Ziel: Ein pulsierender Treffpunkt für Einheimische und Touristen. Mit 419.000 Quadratmetern, 14 Gebäuden und einem Investitionsvolumen von über einer Milliarde Euro, ist es eines der bedeutendsten Projekte der gesamten Unternehmensgeschichte.



UNIBAIL-RODAMCO-WESTFIELD

www.ueberseequartier.de
www.unibail-rodamco-westfield.de

ILG hübscht Rathaus-Galerie auf

Am 21. November eröffnet der Fondsinvestor ILG die Rathaus-Galerie Dormagen nach einem Umbau neu. In dem 1995 entstandenen innerstädtischen Shoppingcenter investierte das Münchner Unternehmen vor allem in die Ambiente. Kostenpunkt: 2,5 Mio. Euro. Verantwortlich für das Re-Design war der Architekt Thomas Mattesich, früher u.a. bei ECE. Teil der Neupositionierung ist die Ansiedlung eines Drogeriemarkts. Für ihn müssen mehrere kleinere Mieter weichen. ILG hatte die Rathaus-Galerie in zwei Etappen für den Fonds ILG Einkaufs Deutschland I gekauft, dem auch die Galerie Königshof in Mettmann gehört. **Christoph von Schwanenflug**

Benetton baut Ladennetz um

Der Neustart von Benetton macht sich jetzt auch im Ladennetz bemerkbar. In Düsseldorf und Hamburg wurden neue Standorte gewählt.

Die Modefirma Benetton hat am Neuen Wall 25 in Hamburg 850 m² Verkaufsfläche auf zwei Etagen gemietet und wird voraussichtlich im Frühjahr 2020 eröffnen. Eigentümerin der in Hamburg auch als Möringhaus bekannten Immobilie ist die Firma Meag, Asset-Manager der Versicherungen Munich Re und Ergo. Der Makler Comfort vermittelte den Mietvertrag. Benetton gibt für den prominenten Eckladen sein zur Mönckebergstraße zeigendes Geschäft mit der Adresse Kleine Rosenstraße 14 auf. Auch in Düsseldorf ist Benetton unlängst umgezogen: von der Königsallee 66 in die Königsallee 83. Die 1965 gegründete italienische Modefirma versucht gerade, an alte Glanzzeiten

anzuknüpfen. Gründer Luciano Benetton ist auf den Chiffessel zurückgekehrt. Er verpflichtete den Modeschöpfer Jean-Charles de Castelbajac als Kreativdirektor. „Wir haben die schlafende Schönheit Benetton wachgeküsst“, sagte Castelbajac dem Fachmagazin TextilWirtschaft. Der Umbau der weltweiten Ladeninfrastruktur spielt beim Comeback-Versuch eine wichtige Rolle. Franchiseläden werden geschlossen, eine deutlich geringere Zahl an eigenen Läden eröffnet. Im März dieses Jahres wurde in London nach Umzug auf drei Etagen ein spektakulärer Neustart gewagt. In Deutschland schlossen zuletzt Benetton-Läden in Kiel, Cuxhaven und Hannover. **Christoph von Schwanenflug**

Zweiteilung des Logistikmarkts hat sich deutlich verschärft

Berlin. Während andere deutsche Logistikmärkte Federn lassen mussten, schoben die Makler in der Hauptstadt im ersten Quartal 2019 gut ein Viertel mehr Hallen- und Lagerfläche über den Tresen als im Vorjahresquartal. Dennoch wird 2019 das Ergebnis des vorangegangenen Jahres wohl nicht erreicht. Kein einziges Großgesuch lauert in der Pipeline.

Der Markt an der Spree boomt, während Makler und Vermietler bundesweit eher Trauer tragen (siehe „Vermietungsmarkt für Logistikimmobilien bricht ein“, www.iz.de vom 24. April 2019). Doch die Sektorkor-

knallen nur in der Innenstadt der deutschen Hauptstadt, die in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres mit einem Umsatzanteil von 43% in der Gunst der Kunden ganz oben lag. Im Umland Berlins dagegen klingen die Kassen eher leise.

Das zeigt ein Blick auf die Preise. „In der Stadt sind die Mieten kräftig gestiegen“, freut sich Christopher Raabe, beim Makler BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) für das Logistikgeschäft verantwortlich. Der Grund dafür sei die Flächenknappheit. „Während größere Flächen in Innenstadtnahen Lagen bereits seit Jahren nicht am Markt verfügbar sind, spitzte sich durch die hohe Vermietungsdynamik die Angebotsituation noch einmal spürbar zu“, so der Fachmann.

BNPPRE ermittelte eine Spitzenmiete in zentralen Lagen von 7,20 Euro/m². Das sind 1,70 Euro/m² mehr als im Vorjahr. Auf eine Spitzenmiete von 6,80 Euro/m² kommt Ben Dörks vom Berliner Makler Realogis.

Auch die Durchschnittsmiete legte quer durch die Region deutlich auf 5,50 Euro/m² zu, sagen beide Fachleute. Die Dynamik

der Mietentwicklung verdeutlicht ein Blick zwei Jahre zurück. Die Spitzenmiete hat laut Börks um 39% und die Durchschnittsmiete um 34% zugelegt. Die Mietpreisentwicklung im weiteren Jahresverlauf werde maßgeblich vom Angebotsengpass in den zentralen Lagen geprägt sein, ergänzt Raabe. Anders ausgedrückt: Die Aussichten seien „sehr gut“. Die Spitzenmiete könnte weiter steigen.

Im Umland zeigt sich derweil ein gegenläufiges Bild, wobei sich die Zweiteilung des Berliner Logistikmarkts im ersten Quartal noch einmal deutlich verschärft habe, erläutert Raabe. „Aufgrund spekulativer Entwicklungen kommt es teilweise, wie beispielsweise in einigen Gebieten südlich von Berlin, zu einem Angebotsüberhang.“ Dennoch wurde im Umfeld des nicht fertig werdenden Hauptstadtlughafens BER 42% vom Umsatz erwirtschaftet. Moderne, gute Flächen erzielen im Speckgürtel aber vergleichsweise schmale Mieten von nicht mehr als 4 oder 4,50 Euro/m².

Den größten Flächenhunger entwickelten zu Beginn des Jahres Händler. Sie unter-

schieden von Januar bis März 2019 neue Mietverträge über insgesamt 50.200 m² Logistikfläche und trugen damit 41% zum Gesamtergebnis bei. „Allein 38.200 m² Fläche entfielen davon auf E-Commerce“, ermittelte Dörks. Zu verdanken hat das die Branche der grassierenden „Bestellertitis“ im Internet. Logistiker, die im Jahr davor die Nase noch ganz vorne hatten, trugen nur 27% oder 33.600 m² zum Ergebnis bei.

Raabe errechnete insgesamt einen Umsatz von 101.000 m² in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres, nach 80.000 m² im ersten Quartal 2018. Dörks ermittelte für die Zeit zwischen Januar und März 2019 rund 123.000 m² Fläche.

Der gegen den Bundestrend erzielte hohe Umsatz sei vor allen Dingen kleinen und mittelgroßen Transaktionen zu verdanken, freuen sich die Fachleute.

Abschlüsse unter 3.000 m² seien für den Berliner Markt zwar normal, erklärt Raabe. 2019 hätten die Kleindeals mit 37% den mit Abstand größten Umsatzanteil beigesteuert. Erst auf dem zweiten Platz rangieren die dicken Fische mit mehr als 20.000 m². Auf

den weiteren Plätzen folgen mit einem Marktanteil von gut einem Fünftel die Kategorien 5.000 bis 8.000 m² sowie Abschlüsse zwischen 3.000 und 5.000 m², die auf rund 11% Anteil kamen.

„Ein sehr gutes Gesamtergebnis jenseits der 400.000-m²-Marke ist möglich“, überlegt Raabe. 2018 brachten die Makler laut BNPPRE rund 420.000 m² zusammen. Abhängig sei das Ergebnis davon, ob sich die Nutzer ins Umland locken ließen, wenn die Innenstadtlagen nicht nur sehr teuer, sondern eigentlich gar nicht mehr vorhanden sind.

Auch im Hause Realogis ist Vorsicht die Mutter der Porzellankiste. „Wir gehen davon aus, dass das zweite Quartal 2019 schwächer ausfallen wird“, sagt Dörks. Derzeit laiere kein einziges Großgesuch in der Pipeline. Nachfragen für Flächen rund um 5.000 m² trüdelten dagegen schon ein. Groß ist die Nachfrage, genau wie im ersten Quartal 2019, nach kleineren Einheiten, so der Experte. In Zahlen heißt das: „Aktuell gehen wir von einem Halbjahresergebnis von rund 200.000 m² aus.“ gg

„Teure Mieten abschaffen“

Berlin. Mit dem Verein Erste Sahne will sich der Berliner Unternehmer Hamid Djadda für bezahlbare Mieten und gegen Gentrifizierung zunächst in Berlin und später auch bundesweit einsetzen. Im ersten Schritt hat Djadda ein Buch geschrieben. „Teure Mieten abschaffen“ heißt das jetzt erschienene Werk. Darin richtet er sich gegen Enteignungen oder Vergesellschaftungen, spricht sich allerdings für neue gesetzliche Regulierungen des Mietmarktes aus, um Menschen mit niedrigem bis mittlerem Einkommen zu unterstützen. Die Erlöse des Buches sollen in die Arbeit des Vereins fließen, über den Djadda mittels Stiftungen Immobilien aufkaufen und so dauerhaft dem Mietmarkt entziehen will. gg

Landeseigene sind fleißiger als gedacht

Berlin. Die sechs landeseigenen Berliner Wohnungsbaugesellschaften sind fleißiger als gedacht. Die Gesellschaften haben die Zahl der Wohnungen, die sie innerhalb der laufenden Legislaturperiode fertig haben wollen, „deutlich“ nach oben korrigiert, strahlt Berlins Bausenatorin Katrin Lompscher (Die Linke). Statt 24.019 Wohnungen sollen nunmehr 26.149 Wohnungen vom Band laufen. Zurückzuführen sei das auf die Beschleunigung von Vorhaben (1.108 Wohnungen), die Aufnahme neuer Projekte (444 Wohnungen in zwei Projekten) sowie die Einbeziehung sogenannter modularer Unterkünfte (578 Wohnungen). Auch die Anzahl der Baubeginne habe noch einmal angezogen. Im Zeitraum von 2017 bis 2021 soll für 31.566 Wohnungen die Grube ausgehoben werden. Ferner ist die Projektpipeline gut gefüllt. Die Unternehmen haben knapp 50.000 Wohnungen in der Planung. gg

Postbahnhof an Cresco verkauft

Berlin. Die stadtbekanntere Veranstaltungshalle Station-Berlin in der Luckenwalder Straße 4-6 im Bezirk Kreuzberg hat mit dem Immobilieninvestor und -entwickler Cresco Capital Group, Berlin, einen neuen Eigentümer. Verkäufer der elf historischen Hallen und Neubauten mit 26.400 m² Fläche ist die Station Grundbesitz Gesellschaft, hinter der eine Gruppe privater Investoren steht. Das ursprüngliche Bahnareal wurde im Jahr 1907 durch die Post übernommen und 90 Jahre als Postbahnhof genutzt. Heute und auch weiterhin finden im Denkmal Konferenzen, Kongresse, Ausstellungen und Messen statt. gg

Takeaway mietet in der Kochstraße

Berlin. Ein großes Schaufenster und die optimale Lage in der östlichen Innenstadt sei der Grund für den Essenslieferdienst Takeaway Express gewesen, rund 640 m² Ladenfläche in dem Wohn- und Geschäftshaus Kochstraße 29 im Bezirk Mitte zu mieten, heißt es beim Makler Aengevelt, der den Deal eingeleitet hat. Vertragsbeginn ist im Frühjahr 2019. gg

www.iz.de



Hallo, Berlin! Die Hauptstadt bekommt DSTRCT

Seit Anfang 2019 tritt der internationale Projektentwickler HB Reavis mit dem Berliner Projekt DSTRCT auch in Deutschland erstmals baulich in Erscheinung. Auf dem Gelände des ehemaligen Schlachthofs im Stadtteil Prenzlauer Berg entsteht bis 2021 in einer Mischung aus Revitalisierung von Bestand und Neubau ein innovatives, flexibel nutzbares Ensemble für Büros und Gewerbe. Die unterschiedlichen Arbeitsplatzkonzepte in Kombination mit Aufenthaltsbereichen im Innen- und Außenraum entsprechen dem Geist der Berliner Kreativ- und Technologie-Szene und versprechen neue Talente anzulocken. Ein inspirierender Ort, der sowohl das Wohlbefinden wie auch die Produktivität der Nutzer fördert.

Developing quite WELL

Ein hidden champion, der Terminus verrät es, agiert üblicherweise nahezu unbemerkt von der breiteren Öffentlichkeit. Von HB Reavis lässt sich dies kaum sagen: Denn der Projektentwickler errichtet mit dem 310 Meter hohen Büroturm Varso Place nicht nur das künftig höchste Bürogebäude in der Europäischen Union, sondern ist mit außergewöhnlichen Projekten in Großbritannien, Tschechien, der Slowakei, Polen und Ungarn einer der aktivsten Gewerbe- und Technologie-Entwickler Europas. Zudem betreibt HB Reavis meist die von ihm errichteten Gebäude. Neubauten werden entsprechend des WELL Building Standards

zertifiziert. Die WELL-Zertifizierung zielt auf optimales Wohlbefinden und die Förderung der Gesundheit der Nutzer ab.



Community building by HB Reavis

Es ist also nicht allein das Bauvolumen, das HB Reavis zum Leader auf dem inter-

nationalen Officemarkt macht. Das Unternehmen profiliert sich mit seinem ganzheitlichen, differenzierenden und funktionalen Ansatz als Treiber wegweisender Arbeitsplatzkonzepte. Beispielsweise mit seinem internationalen ORIGAMEO-Team, das aus Architekten, Sozialwissenschaftlern sowie Innovations- und HR-Experten besteht. Das interdisziplinäre Team entwirft den Büroraum entsprechend der Bedürfnisse der Nutzer. Es begleitet und berät die Klienten bei der Eingewöhnung und adaptiert wo nötig das Konzept. So entstehen innovative Räume für inspirierte Menschen.

www.hbreavis.com

Penthaus im Sapphire soll knapp 4 Mio. Euro kosten

Penthaus im Libeskind-Design. So könnte es aussehen, wenn Wandverkleidungen angebracht sind und Parkett verlegt ist.
Quelle: von Albert Real Estate, Urheber: Xoo



Berlin. Im von Daniel Libeskind entworfenen Wohnhaus Sapphire in der Chausseestraße in Mitte steht ein 224 m² großes Penthaus zum Verkauf. Mit einem Preis von 3,95 Mio. Euro gehört es zu den derzeit teuersten Objekten auf dem Berliner Markt. Im Vergleich zu London oder Paris sei der Preis aber geradezu ein Schnäppchen, meint Makler Alexander von Albert.

Die besten Stücke eines Gebäudes sind die Penthäuser und die bewahren Bauträger beim Verkauf gerne bis zum Schluss auf, weil hier die höchsten Quadratmeterpreise zu erzielen sind. Im Sapphire hat der Bauträger die Dachwohnung mit einer über 60 m² großen Terrasse und zwei mit 8 und 11 m² sehr geräumigen Balkonen eigentlich für sich behalten wollen, erzählt Alexander von Albert. Eingezogen ist er in dem 2017 fertiggestellten Haus aber nicht. Das teure Stück befindet sich noch im veredelten Rohbauzustand.

Damit die großzügig bemessene Einheit mit zwei Schlafzimmern und drei Bädern nicht unwohnlich wirkt, hat von Albert, der auf die Vermittlung für Luxusimmobilien spezialisiert ist, sie ein wenig möbliert und großformatige Werke von Christian Awe aufhängen lassen. Die Ausstellung der knallbunten Bilder des bekannten Künstlers lockt ganz nebenbei auch den ein oder anderen betuchten Kunstliebhaber ins Verkaufsobjekt, denn gelegentlich werden hier Kunstevents veranstaltet. Ein Konzept, das gut zur Immobilie passt – gilt das Gebäude an der Chaussee-, Ecke Schwarzkopfstraße mit seinen Spitzen, Schrägen, Vor- und Rückspringen doch quasi selbst als Kunstwerk unter den sonst kaum voneinander zu unterscheidenden Neubauten in der Hauptstadt. Beim Entwurf der Fassade ließ sich Libeskind von Eigenschaften des Edelsteins Saphir (engl. Sapphire) inspirieren. Die Außenhülle des Gebäudes ist mit eigens dafür gefertigten Keramikplatten verkleidet, die mit dem für den Stararchitekten typischen geometrischen Zickzack-Muster geprägt sind.

Das Verkaufsobjekt selbst kann im offenen Wohn-, Ess- und Küchenbereich mit bis zu 7 m Deckenhöhe, riesigen asymmetrischen und teils schrägen Fensterfronten und einer Galerieebene mit Blick über die Stadt hinweg aufwarten. „Das Penthaus ist nicht der Erstwohnsitz, wo man mit der Familie einzieht, sondern etwas Schönes, das man sich gönnt“, sagt von Albert. Hier könnte der Vorstandschef als Anerkennung einen seiner Manager für zwei Wochen wohnen lassen oder sich mit Freunden und Geschäftspartnern zum Networking treffen. Das klingt nach einem Sammlerstück für jemanden, den die außergewöhnliche Architektur anspricht. „Es muss erst der richtige Interessent kommen, der was von Kunst versteht“, formuliert es von Albert. Mit etwas Glück ist der unter den Gästen für das nächste Happening und kauft nicht nur ein Bild von Awe, sondern das Penthaus gleich dazu. So günstig wie jetzt werde man das Schmuckstück bei einem Weiterverkauf nicht mehr bekommen, ist sich von Albert sicher. mv

ANZEIGE



KIEZ MIT KÖPFCHEN

quartier HEIDESTRASSE
DEVELOPED BY TAURECON

Das Quartier Heidestrasse in der Europacity: Smart und lebenswert

Nördlich des Berliner Hauptbahnhofs und nicht weit vom Berlin-Spandauer Schiffsfahrtskanal gelegen entsteht ein Kiez voller Leben. Hier wird man gelassen, individuell und komfortabel wohnen – und arbeiten. Oder auch entspannt durch Läden bummeln. Und nicht zuletzt: die Freizeit genießen, drinnen oder unter freiem Himmel.

920 Wohnungen werden im Quartier Heidestrasse errichtet, davon 215 Wohnungen im geförderten Wohnungsbau. Außerdem sind 175.000 Quadratmeter Büro-, Gewerbe- und Einzelhandelsflächen geplant. Eine Kita entsteht, ein Boutique-Hotel, und viele kleine und größere Läden sowie Serviceangebote kommen hinzu.

MIX IT LIKE BERLIN

Als Teil der Europacity lässt das gut acht Hektar große Quartier Heidestrasse die „Berliner Mischung“ in zeitgemäßer Form wieder aufleben: Gleich vor der Haus-, Büro- oder Ladentür liegt die Stadt mit all ihren Angeboten, gibt es Cappuccino am Quartiersplatz, den Kiosk um die Ecke oder auch den Fahrradladen für die schnelle Pannenhilfe.

Mitten in Berlin, umgeben von gewachsenen Quartieren, fehlt es auch nach Feierabend nicht an



lohnenden Zielen, vom balinesischen Spa bis zur Szene-Bar in Moabit.

INTELLIGENT UND NACHHALTIG

Das Quartier Heidestrasse wird überdies zu einem Wohn- und Arbeitsort mit Köpfchen und Sinn für Nachhaltigkeit. Smarte Dienste und intelligente Services erleichtern das Leben und schonen Ressourcen. Mit gutem Beispiel geht das Quartier im Bereich Mobilität voran: Es wird Ladestationen für E-Autos geben, Sharing-Modelle, E-Bikes und Lastenfahrräder. Den Austausch untereinander erleichtert eine Quartiers-App. Die Community im Quartier kann sich hier verabreden, ihre Interessen

teilen, kurzfristig einen Babysitter finden oder auch zu einem Event einladen. Zum Angebot gehört auch ein digitaler Concierge, sei es, um einen Handwerker zu organisieren, oder weil im Urlaub die Pflanzen gegossen werden müssen.

Auch die Bürowelten im Quartier Heidestrasse werden von innovativen Technologien profitieren – jedes Unternehmen kann sie in jedem gewünschten Umfang nutzen. Smart organisiert und flexibel in der Flächenaufteilung eignen sich die Büroflächen gleichermaßen für Start-ups und Dax-Unternehmen.

www.quartier-heidestrasse.com

Für Wohninvestoren muss es nicht immer Köln oder Düsseldorf sein

Nordrhein-Westfalen. Langsam merken es auch die großen internationalen Investoren:

Der Markt für Wohn- und Geschäftshäuser im Bundesland beschränkt sich nicht nur auf die beiden größten Städte. Mittlere und kleinere Städte der Region locken nach Einschätzung von Engel & Völkers mit Wachstumspotenzial und noch erschwinglichen Objekten.

Die Beliebtheit der größten Städte im Ruhrgebiet ist ungebrochen. Die Bevölkerung in Köln ist im Verlauf des Jahres 2016 um 1,2% gewachsen, die von Düsseldorf um 1,4% und die von Dortmund um immerhin knapp 0,8%. Für Wohnungsvermieter bedeutet das eine sichere Nachfrage nach ihren Angeboten und vielerorts steigende Mieten. Auf der anderen

Seite müssen Investoren dort tiefer in die Tasche greifen. Nach einer Erhebung des Maklerhauses Engel & Völkers (E&V) werden in Köln und Düsseldorf für Wohn- und Geschäftshäuser in guten Lagen Vervielfältiger von bis zu 24 und Preise von bis zu 3.200 Euro/m² aufgerufen. Es folgt Münster, wo ein Käufer bis zu 21 Jahresmieten bzw. 2.600 Euro/m² für ein solches Objekt hinlegen muss (siehe „NRW im Vergleich“).

Wem das zu viel Geld ist, der weicht in die Umgebung aus. Das gilt für Mieter und private Käufer wie für Investoren. „Wir haben Nachfrage sowohl aus dem Rheinland als auch aus dem Ruhrgebiet. Die Preise haben sich stabilisiert und steigen sogar leicht. Der Bevölkerungsrückgang ist gestoppt“, skizziert E&V-Makler Ulrich Dahl die Lage in Wuppertal. Seit rund zwei Jahren nimmt er eine sehr positive Entwicklung in der Stadt wahr.

Wuppertal ist für Mieter interessant, weil sie mit der S-Bahn in 20 Minuten Düsseldorf erreichen, aber nur rund die Hälfte der dort üblichen Miete zahlen. Dahl lobt außerdem die rührige Wirtschaftsförderung, die für Investoren viel möglich mache und damit sowohl Arbeitsplätze im Stadtgebiet als auch interessante Einkaufsmöglichkeiten schaffe. Die attraktiven Gründerzeitalter sind

zwar keine neue Erfindung, bisher hat sie nur kaum jemand wahrgenommen. Aber ihre hohe Wohnqualität beginne sich langsam herumzusprechen. „Wuppertal verliert zunehmend sein Schmuttel-Image“, fasst Dahl zusammen.

Ähnliche Überschwappeffekte nimmt er in Neuss und Leverkusen aus Richtung Köln sowie in Essen und Mülheim aus Düsseldorf wahr. Auch dort bestehe hier und da noch ein Image-Problem, aber zunehmend erhielten die schönen Wohnlagen, die es auch in diesen Städten gibt, die gebührende Aufmerksamkeit. Innerhalb des Stadtgebiets von Düsseldorf lasse sich ein ähnlicher Effekt bei den südlichen, bislang eher wenig beachteten Wohnlagen feststellen.

Dabei bleiben die Märkte sehr unterschiedlich strukturiert. Während E&V für Wuppertal im Jahr 2016 insgesamt 493 Transaktionen von Wohn- und Geschäftshäusern und einen Fünfjahresschnitt des Transaktionsvolumens von 167 Mio. Euro registrierte, waren es in Essen, das immerhin 232.000 Einwohner mehr hat, gerade einmal zwei Transaktionen mehr. Beim Geldvolumen lag Essen

im Mittel der zurückliegenden fünf Jahre jedoch mit 259 Mio. Euro wieder deutlich vor Wuppertal. „Und man darf nicht vergessen, dass es zwischen den Städten auch kleine, ländliche Gemeinden mit viel Grünland gibt“, ergänzt Wolfram Rother von E&V. Das können äußerst attraktive Wohnlagen sein, aber es handelt sich um extrem kleine Märkte. So wurden in Werne 2016 gerade einmal 16 Transaktionen von Wohn- und Geschäftshäusern registriert, und das war bereits mehr als eine Verdopplung gegenüber 2015.

Dortmund, die drittgrößte Metropole im Bundesland, steht in der Gunst von Neubürgern und Anlegern nicht so hoch wie Köln und Düsseldorf, die Entwicklung geht aber in die gleiche Richtung. Der strukturelle Leerstand in der Stadt ist auf 1,8% gesunken, die Mieten haben im Frühjahr 2017 verglichen mit dem Vorjahreszeitpunkt um 4,6% zugelegt. Eine Bedienung der zunehmenden Nachfrage durch Neubauten scheint möglich. „Fläche ist reichlich vorhanden und es gibt auch viele Baugenehmigungen. Das alles muss nur umgesetzt werden“, berichtet Rother. Viele Bestandhalter versuchten sich

außerdem in der Nachverdichtung, nur sei die Umsetzung gegenüber vorhandenen Mietern und Nachbarn schwierig.

Auf der Investorenszene nimmt Rother ein wachsendes Interesse wahr. „Da sind auch Leute dabei, die in Berlin aktiv waren und inzwischen nur noch vertriekt finden, wie sich dort die Preise entwickeln“, berichtet er. Vor fünf Jahren habe es in Dortmund schätzungsweise 5% Investoren von außerhalb der Region gegeben, heute seien es rund 30%, darunter auch Israelis, Niederländer und Griechen. Und auch innerhalb der Region seien die Faktoren und damit die Renditeaussichten verglichen mit den Städten direkt am Rhein hochattraktiv. Noch einmal eine Stufe abgeschwächt, erkennt Rother ein ähnliches Bild in Bochum. „Große Investoren nehmen Bochum immerhin wohlwollend wahr. Das war vor ein paar Jahren noch nicht so“, berichtet er.

Sollte sich in Dortmund ein spürbarer Nachfrageüberhang entwickeln, könnten neben Bochum insbesondere Hagen und Lüdenscheid zu Ausweichquartieren für Wohnungssuchende werden. „Vorerst stellen wir in dieser Region aber ganz überwiegend lokale Player auf dem Investmentmarkt fest“, sagt Oliver Schnürpel von E&V. Das liege nicht zuletzt an der relativ kleinteiligen Bausubstanz. Typische Objekte bewegen sich in der Preisklasse unter 300.000 Euro – zu klein für die meisten institutionellen Akteure. In Hagen sieht Schnürpel die Fernuniversität als ein regional wirksames Zugpferd. Außerdem nimmt er eine langsam zunehmende Bauaktivität bei Wohnobjekten wahr: „Es gibt einige Fälle, in denen alte Substanz abgebrochen und durch Neubauten ersetzt wird.“

Im Westfälischen muss E&V-Makler Christoph Buse über den attraktiven studentischen Wohnungsmarkt in Münster kaum mehr ein Wort verlieren. „Münster ist beliebt wie eh und je“, sagt er. Dass Bielefeld sich ganz ähnlich entwickelt, ist dagegen kaum jemandem bekannt. Aber auch dort gibt es zahlreiche Studierende und ein Modernisierungs- und Erweiterungsprogramm für die Universität. Da die neue Landesregierung sich außerdem verpflichtet hat, eine medizinische Fakultät einzurichten, werden die Studentenzahlen auf bis zu 40.000 steigen. Die bevorstehende Eröffnung des Shoppingcenters Loom in Bielefeld, die kontinuierliche, durchdachte Stadtentwicklungspolitik in Münster und die rege Projektentwicklertätigkeit an beiden Standorten sind nach Buses Ansicht weitere Pluspunkte.

Aus Investorensicht sei der Markt in Münster allerdings weitgehend leergekauft, insbesondere bei den vergleichsweise wenig großformatigen Objekten, die für institutionelle interessant sind. In Bielefeld ist dieses Problem wegen des insgesamt kleineren Marktes noch gravierender. Kritisch sieht Buse aber vor allem, dass die Neubauteiligkeit sich in ganz Nordrhein-Westfalen nur langsam von den hochpreisigen Wohnungen löst, bei denen eine gewisse Sättigung erreicht ist. „Mittlere, günstige, nicht zuletzt geförderte Wohnungen: Da besteht eine riesige Versorgungslücke“, urteilt er. vt

NRW im Vergleich Wohn- und Geschäftshäuser

Stadt	Faktor* 1. Hj. 2017	Preis* in Euro/m ² 1. Hj. 2017
Köln	24,1	3.200
Düsseldorf	24,0	3.200
Münster	21,0	2.600
Bielefeld	19,0	2.200
Neuss	19,0	1.800
Bonn	18,5	2.500
Unna	15,6	865
Lünen	15,6	865
Schwerte	15,6	865
Werne	15,6	865
Essen	15,2	1.550
Dortmund	15,2	1.500
Mönchengladbach	14,5	1.250
Bochum	14,3	1.300
Krefeld	13,7	1.250
Mülheim	13,5	1.470
Wuppertal	13,0	1.150
Oberhausen	13,0	700
Lüdenscheid	12,6	1.100
Duisburg	12,5	1.100
Hagen	12,3	1.150
Geleenkirchen	12,0	650
Solingen	12,0	1.050
Leverkusen	11,8	1.200

*bezogen auf max. gute Lage nach Einschätzung von Engel & Völkers Commercial. Werte um Ausreißer bereinigt.
© Immobilien Zeitung; Quelle: Gutachterausschüsse, Engel & Völkers Commercial

Flächen gestalten, Projekte entwickeln.

Die RAG Montan Immobilien ist seit 1977 Spezialist für die Revitalisierung vorge nutzter Industrieareale.

Seit 40 Jahren ist die RAG Montan Immobilien GmbH im Verbund des RAG Konzerns bekannt für erfolgreiche Lösungen in der Flächen- und Projektentwicklung. Seither hat das Unternehmen über 9.000 Hektar - im Wesentlichen ehemalige Bergbauflächen der RAG - erfolgreich entwickelt und einer neuen Nutzung zugeführt. Durch die Realisierung von Gewerbe- und Logistikparks, Wohn- und Kreativquartieren sowie Technologie- und Dienstleistungszentren hat die RAG Montan Immobilien für neue wirtschaftliche Impulse und regionales Wachstum gesorgt und damit einen wesentlichen Beitrag für den Strukturwandel an Ruhr und Saar geleistet.

Erfolgreiche Projekte wie der Zukunftsstandort Ewald in Herten, der Technologie- und Gewerbepark Eurotec in Moers oder der Service- und Gewerbepark Minister Stein in Dortmund sind eindrucksvolle Zeichen für den erfolgreichen Wandel. Einige Standorte, zum Beispiel das Kreativ.Quartier Lohberg auf dem Areal der ehemaligen Zeche Lohberg/Osterfeld in Dinslaken, das Areal der ehemaligen Kokerei

Zollverein in Essen, die Fläche der Zeche Gneisenau in Dortmund oder das Wohnquartier Niederberg in Neukirchen-Vluyn, sind in ihrer Entwicklung weit vorangeschritten. Teilweise stehen dort noch Flächen zur Vermarktung zur Verfügung.

Bei zwei anderen ehemaligen Bergwerksstandorten in Hamm und Kamp-Lintfort laufen derzeit die Sanierungs- und Rückbaumaßnahmen. Parallel dazu wird allerdings schon an der konkreten Planung und Entwicklung gearbeitet. Immerhin soll auf dem Areal des ehemaligen Bergwerkes West in Kamp-Lintfort die Landesgartenschau 2020 stattfinden.

Zur Entwicklung und Vermarktung der Flächen und Gebäude des ehemaligen Bergwerkes Ost in Hamm wurde im September die Entwicklungsagentur „CreativRevier Heinrich Robert“ gegründet. Innerhalb der nächsten drei Jahre soll die insgesamt 70 Hektar große



Erfolgreiche Projektentwicklung: Der Zukunftsstandort Ewald in Herten. Foto: T. Stachelhaus.

Fläche zu einem neuen Wohn- und Gewerbebestandort sowie einem Kreativquartier mit überregionaler Strahlkraft umgestaltet werden.

Durch diese nachhaltige Revitalisierung ehemaliger Industrieareale kann die RAG Montan Immobilien auf eine umfangreiche und attraktive Flächenportfolio an der Ruhr zurückgreifen. So stehen an zahlreichen Standorten Grundstücke unterschiedlichster Größe sowohl für die gewerbliche

Nutzung als auch für die Ansiedlung von Büroimmobilien oder auch für Wohnbauprojekte zur Verfügung. Über das Grundstückangebot hinaus bieten wir an einigen Standorten auch ehemalige Bestands- bzw. Verwaltungsgebäude für neue Nutzungen an. Ansprechpartner stehen Interessenten auch in diesem Jahr wieder an unserem Messestand auf der EXPO REAL zur Verfügung.

Stadt	Projekfläche	Grundstücksgröße in m ²	Zulässige Nutzung
Bergkamen	Grimberg 1/2	ca. 7200	GE
Castrop-Rauxel	Graf Schwerin	rd. 55.000	GE, Gl, Logistik
Castrop-Rauxel	Mittelstandspark-West	rd. 25.000	GE
Dinslaken	Kreativ.Quartier Lohberg	1.500 - 8.000	GE, Gl, MI
Dorsten	Fürst Leopold	ca. 13.000	GE
Dortmund	Fürst Hardenberg	ca. 9.500	GE
Dortmund	Fürst Hardenberg	rd. 18.600/13.700	Logistik
Dortmund	Gneisenau (PG)	rd. 9000 (verteilt), ab 1.400	GE
Dortmund	Gneisenau (SO)	ca. 8.000	Freizeit/Handel
Duisburg	Hafen Rheinpreussen	rd. 55.000	GE
Essen	Emil-Emscher	rd. 400.000	GE, Gl, Logistik geplant
Essen	Matthias Stinnes	rd. 30.000	GE
Hamm	Lünener Straße	5.950	GE (KFZ)
Hamm	Lünener Straße	7.900	GE (Gastronomie/Freizeit)
Kamen	Am Mühlbach	7.870 (teilbar ab 2.000 m ²)	GE
Kamen	Grillo 1	2.000	GE
Neukirchen-Vluyn	Niederberg 1/2/5	1.500 - 8.000	GE
Recklinghausen	Karlstraße 55	ca. 5700	Büro
Waltrop	Leveirng Häuser Feld	ca. 4.000	GE
Werne	Werne 1/2	rd. 7.000	GE
Kamp-Lintfort	Bergwerk West	rd. 2.000/4.000	GE



Im Welterbe 1-8, 45141 Essen
info@rag-montan-immobilien.de
www.rag-montan-immobilien.de

Ansprechpartner Vertrieb
Herr Christoph Happe
Christoph.Happe@rag-montan-immobilien.de
Telefon +49(0)201 378-1840



Duisburgs Wirtschaftsförderer kommen mit viel Fläche auf die Expo

Der Nordteil der ehemaligen Bahnhöfen in Wedau soll zu einem Technologie-Park entwickelt werden.
Quelle: Gebag, Urheber: Michael Oberjander



Duisburg. Deutschlands längstgedienter Wirtschaftsförderer, Ralf Meurer aus Duisburg, hat mit Andree Haack einen zweiten Geschäftsführer an die Seite gestellt bekommen. Mit einer großen Entwicklungsläche in Wedau bringt die Wirtschaftsförderung Duisburg zudem ein Großvorhaben mit auf die Expo Real.

Es gibt allerhand zu tun in Duisburg: Kaum vorhandener Büroflächenleerstand, trotzdem praktisch null spekulativ erstellte Objekte und großen Entwicklungslächen, auf denen keine Bauarbeiten beginnen. Unter anderem deshalb hat die Stadt Duisburg einen Masterplan Wirtschaft erarbeitet. Der kam auch zu dem Ergebnis, dass die Verwaltungsspitze hier unterrepräsentiert ist.

„Zum 1. Juli 2018 wurde darum das Dezernat für Wirtschaft und Strukturentwicklung eingerichtet“, berichtet Haack. „Um meine Arbeit und die Arbeit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Stadt Duisburg (GFW) zu harmonisieren, bin ich auch zum Geschäftsführer der GFW bestellt worden.“ Groll verspürt Meurer über diese Änderung offenbar nicht. „Mit Andree Haack haben wir jetzt den direkten Kontakt in den Verwaltungsvorstand, was uns als Wirtschaftsförderung viel effektiver macht als bisher. Zudem können Wirtschaftsinteressen besser in die Entscheidungsprozesse des Verwaltungsvorstands eingebracht werden.“

Nötig ist das, denn mit einem Leerstand von weniger als 2% braucht der Duisburger Büroflächenmarkt dringend neue Projekte. Die Wirtschaftsförderer sehen ihre Stadt grundsätzlich gut aufgestellt. Haack erläutert: „Wer sich intensiver mit dem Standort beschäftigt, wird feststellen, dass sich auch Investitionen in moderne Büroflächen rechnen.“ Als Beispiel nennt er das Projekt Mercator One am Hauptbahnhof. Ganz in der Nähe liegen weitere Flächen, die auf ihre Realisierung warten, wie das Central Office von Aurelis. Meurer schildert an dem Vorhaben das Dilemma kleiner Bürostandorte: „Das Projekt geht auch erst dann an den Markt, wenn eine bestimmte Vorvermietungsquote erreicht ist. Auf dem Weg dahin werden also ganz viele Gespräche mit potenziellen Vermietern geführt, denen man Idee und Skizze, aber eben auch nicht mehr, also nichts Greifbares, zeigen kann.“ Manch einer springe dann eben ab, weil er andernorts schneller einziehen könne.

Mit dem rund 30 ha großen Nord-Areal der ehemaligen Bahnhöfen in Wedau hat die GFW auf der Expo Real ein Großvorhaben im Gepäck. Hier plant sie ein Technologiequartier, auf dem sich vermutlich unter anderem die Universität Duisburg-Essen ansiedeln will. Meurer erklärt: „Wedau Nord soll zum Inbegriff der Duisburger Technologieorientierung und zur neuen Wirkungsstätte für Unternehmen und Start-ups mit Universitäts- oder Forschungsbezug werden.“

Und noch eine Fläche wird auf der Expo Thema sein: das Krieger-Areal, dessen Bebauung mit einem Factory-Outlet-Center an einem Bürgerentscheid gescheitert ist. **thk**

Flächen gestalten, Projekte entwickeln.

FREIHEIT EMSCHER - eine historische Chance für das Ruhrgebiet

Mit dem wegweisenden Projekt „Freiheit Emscher“ möchten die Städte Bottrop und Essen sowie RAG Montan Immobilien die Zukunft der Region maßgeblich positiv beeinflussen und prägen.

Hinter dem Titel versteckt sich die anspruchsvolle Aufgabe, strukturelle Herausforderungen in dem Planungsraum des Bottroper Südens und Essener Nordens nach Beendigung des Steinkohlenbergbaus zu bewältigen und zu gestalten. Markus Masuth, Vorsitzender der RAG Montan Immobilien GmbH sagt dazu ganz plakativ: „Wir müssen diesen letzten industriellen Dschungel zwischen den Städten durch neue Verkehrswege erschließen und gemeinsam diese letzte große Flächenreserve im Ruhrgebiet zukunftsorientiert und nachhaltig entwickeln.“ Freiheit Emscher umfasst ein Gesamtareal von insgesamt 1.700 Hektar, davon rund 150 Hektar z.Zt. bergbaulich genutzte und zukünftig brachfallende Flächen sowie bestehende Gewerbe- und Industrie- sowie Wohngebiete und

die Emscherinsel - umschlossen von den den Planungsraum querenden Wasserläufen Rhein-Herne-Kanal und Emscher. In einem gemeinsamen Prozess wird hier durch Entwicklung der Potenzialflächen für neue Nutzungen und die Neuordnung des Gesamttraumes Zukunft für Bottrop und Essen geplant und realisiert. Die Projektpartner haben seit 2014 im Rahmen einer Machbarkeitsstudie mit dem Titel „Interkommunaler Entwicklungsplan IKEP_Mitte“ eine neue Sichtweise auf den Betrachtungsraum entwickelt, der die Zukunftschancen, die dieser Raum bietet, betont.

„Freiheit Emscher“ wird einen neuen Umgang mit dem Raum ermöglichen, wird den dort Lebenden und arbeitenden Menschen ein neues Lebensgefühl vermitteln und eine neue zukunftsgerichtete Identität schaffen. „Freiheit Emscher“ bietet den künftigen Rahmen, dies zu tun und lässt Spielraum, sich mit seinem Unternehmen, und seinen Lebensideen hier vor Ort zu entwickeln und zu vernetzen. Dort ent-

steht neuer Lebensraum und neue Wirtschaftskraft. Mehr zum Projekt „Freiheit Emscher“ präsentieren die Partner auf der diesjährigen Gewerbeimmobilienmesse EXPO REAL in München. Am Montag, dem 8. Oktober 2018, ab 12.00 Uhr präsentiert die RAG Montan Immobilien GmbH an ihrem Stand 440 in Halle B 2 das herausragende interkommunale Entwicklungsprojekt im zentralen Ruhrgebiet – 1.700 Hektar Zukunft.

Die Kohle geht, die Fläche bleibt.

Freiheit Emscher ist nur eines zahlreicher Projekte der RAG Montan Immobilien GmbH, die im Verbund des RAG Konzerns für erfolgreiche Lösungen in der Flächen- und Projektentwicklung bekannt ist. Grundlage des Erfolges sind jahrzehntelange Erfahrungen und Kompetenzen bei der Revitalisierung ehemaliger Bergbaustandorte. Das belegen zahlreiche Beispiele der erfolgreichen Projekt- und Quartiers-

entwicklungen in der Metropole Ruhr, seien es der Standort Kokerei Zollverein – Bestandteil des UNESCO-Welterbes Zollverein in Essen, der Gewerbepark Minister Stein oder das Gewerbegebiet Gneisenau in Dortmund, der Zukunftsstandort Ewald in Herten, das Quartier Mont Cenis in Herne oder das Kreativ.Quartier Lohberg in Dinslaken. Zahlreiche Unternehmen haben auf diesen ehemaligen Bergbaurealen ihre neue Heimat gefunden und brachten Arbeitsplätze und Wirtschaftskraft zurück in die vom Strukturwandel betroffene Region. Als Spezialist für die Revitalisierung vorgezundter Industrieareale wird die RAG Montan Immobilien auch nach der Beendigung des Steinkohlenbergbaus weiter am Markt aktiv sein. Inzwischen ist die RAG Montan Immobilien GmbH dazu übergegangen, vorgezundte Flächen für eigene Entwicklungsprojekte anzukaufen, oder in Kooperation mit Partnern komplexe Flächenentwicklungsprojekte zu realisieren.

Attraktive Grundstücke aus unserem Portfolio

Stadt	Projektfläche	Grundstücksgröße in m²	Zulässige Nutzung
Bergkamen	Grillo 3	ca. 5.800	Wohnen (WA)
Bergkamen	Grimberg 3/4	ca. 43.000	Wohnen (WA)
Bergkamen	Grimberg 3/4	4.700	Wohnen (WA)
Castrop-Rauxel	Ein 5	rd. 20.000	Wohnen (WA)
Castrop-Rauxel	Graf Schweinin	rd. 55.000	GE, Gl, Logistik
Castrop-Rauxel	Mittelstandspark-West	rd. 5.000	GE
Dinslaken	KreativQuartier Lohberg	359 - 1.916	Wohnen (WA)
Dinslaken	KreativQuartier Lohberg	1.500 - 8.000	GE, Gl, MI
Dortmund	Forst Leopoldj	ca. 13.000	GE
Dortmund	Forst Hardenberg	rd. 18.600/13.700	Logistik
Dortmund	Gneisenau (PG)	rd. 9.000 (vertell.), ab 1.400	GE
Dortmund	Gneisenau (SG)	ca. 8.000	Freizeit/Handel
Hamm	Am Wesenteeich	rd. 23.000	Wohnen (WA)
Kamp-Lintfort	Bergwerk West	350 - 500	Wohnen (WA)
Lünen	An der Fähre	rd. 3.500	GE
Neukirchen-Vluyn	Niederberg 1/2/5	1.500 - 8.000	GE
Recklinghausen	Karlstraße 55	ca. 5.700	Büro

Grundstücksangebot

Aus ihrem umfangreichen und attraktiven Portfolio an Ruhr und Saar bietet die RAG Montan Immobilien GmbH zahlreiche Flächen, aber auch Bestandsgebäude für Nutzer und Investoren an.

So stehen an den Standorten vollerschlossene Grundstücke mit unterschiedlichsten Größen, sowohl für die gewerbliche Nutzung, als auch für die Ansiedlung von Büroimmobilien oder auch für Wohnbauprojekte zur Verfügung.

Ansprechpartner dazu stehen Interessenten auch in diesem Jahr am Messestand des Unternehmens auf der EXPO REAL zur Verfügung.

Im Welterbe 1-8, 45141 Essen
info@rag-montan-immobilien.de
www.rag-montan-immobilien.de

Ansprechpartner Vertrieb:
Herr Christoph Happe
christoph.happe@rag-montan-immobilien.de
Telefon: +49 (0) 201 378-1840

vom 08. - 10. 10. 2018
Halle B1, Stand 440

Bielefeld sollte von Wohninvestoren entdeckt werden

Bielefeld. Steigende Einwohnerzahlen, Miet- und Kaufpreise, solide wirtschaftliche und sozioökonomische Kennzahlen: Bielefeld ist vielleicht in den Köpfen vieler Investoren nicht die erste Adresse, wenn es um Wohninvestments geht. Aber die ostwestfälische Stadt ist nach einem Scoring von Wealthcap und bulwiengesa durchaus ein attraktives Pflaster für langfristige Investments.

Jetzt ist es endlich amtlich: Bielefeld existiert. Ein Vierteljahrhundert, nachdem die Bielefeld-Verschwörung und damit die Behauptung aufkam, dass es die Stadt in Ostwestfalen gar nicht gibt. 2.000 Versuche folgten einem Aufruf der städtischen Marketingabteilung, den Beweis für die Nichtexistenz der Stadt zu erbringen. Immerhin hatte sie dafür eine Belohnung von 1 Mio. Euro versprochen. Weil trotz der vielen Einsendungen der erdültige schlüssige Beweis für die Nichtexistenz Bielefelds ausblieb, war der Marketingcoup perfekt: Die Stadt schaffte es mit der Aktion sogar mit einem üppigen Bericht ins heute Journal.

Auch wenn die Großstadt im Teutoburger Wald, Sitz einer Universität und des Puddingherstellers Dr. Oetker, um Aufmerksamkeit buhlt: Es läuft für den Standort, zumindest was den Wohnungsmarkt aus Investorensicht angeht, seit Jahren eigentlich schon rund. Und auch für die Zukunft gibt es eine gute Prognose. Das zeigt ein Scoring, das der Asset- und Investmentmanager Wealthcap zusammen mit dem Analyseinstitut bulwiengesa durchgeführt hat. Future Locations heißt es und bietet die Möglichkeit, Makro- und Mikrolagen in Städten aller Größen zu analysieren. Mit dessen Hilfe sollen die „zukunftsstärksten Wohnlagen“ gefunden werden, sagt Sebastian Zehrer, Leiter Research bei Wealthcap.

Hintergrund ist, dass das Unternehmen seit einiger Zeit den Fokus nicht mehr ausschließlich auf Büroimmobilien setzt, sondern auch Fonds für Wohnimmobilien auflegt. Für den ersten, Wealthcap Spezial Wohnen 1, ist bei einer geplanten Laufzeit von zehn Jahren eine laufende Cashflowrendite mit 3% bis 3,5% p.a. prognostiziert, die Gesamtrendite soll 4% bis 4,5% betragen. Investiert wird hier in Standorte, die auch „über zehn, zwölf Jahre solide und gut prognostizierbare Renditen erwarten lassen“, so Zehrer.

Das können in der Assetklasse Wohnen eben nicht nur die A-Standorte, sondern auch Orte der Kategorien B, C – wie Bielefeld – oder D sein. Für die ostwestfälische Stadt kommt das Makroscoring, das insgesamt zehn wirtschaftliche und soziodemografische Kriterien berücksichtigt, auf 35 von möglichen 50 Punkten. Gute Werte erhält Bielefeld vor allem in den Bereichen Kaufpreisenentwicklung, Mietsteigerungspotenzial, nachhaltige Wohnungsnachfrage, Beschäftigung, Erreichbarkeit und Sicherheit. Nicht so gut sieht es bei Wirtschafts- und Innovationskraft aus.

Zehrer hat dazu konkrete Zahlen: Sank die Einwohnerzahl von 2004 bis 2010 von gut 328.000 auf 323.000, ist sie seitdem kontinuierlich gestiegen – 2018 lebten wieder 334.000 Personen in der Stadt. „Bielefeld ist eine Schwarmstadt. Das gefällt uns gut“, sagt Zehrer. Das heißt: Vor allem ein Plus bei den Studierenden sorgt für mehr Einwohner. Entsprechend habe im gleichen Zeitraum auch die Zahl der Ein- und Zweipersonenhaushalte zugenommen. Bei Haushalten mit drei und mehr Personen gab es kaum Veränderungen. Im Gegensatz dazu ist der Bestand an Wohnfläche seit 2010 kaum gewachsen, weiß Zehrer. Das spreche deutlich für eine nachhaltige Wohnungsnachfrage.

Nicht nur nach dem Scoring von Wealthcap und bulwiengesa sind die Miet- und Kaufpreise in Bielefeld in den vergangenen Jahren wie vielerorts in Deutschland deutlich gestiegen. Die durchschnittliche Kaltmiete bei einem Neubau ist nach Zehrer Zahlen zwischen 2010 und 2018 von etwa 7 Euro/m² auf 10 Euro/m² gestiegen. „In der Spitze ist es

deutlich mehr“, so Zehrer. Bei Bestandsmieten geht es ebenfalls nach oben: von 6 Euro/m² 2010 auf knapp 8 Euro/m² im vergangenen Jahr. „Das passt ziemlich gut zur Bevölkerungszunahme.“

Ein Plus bei Mieten, Kaufpreisen, Einwohnerzahl, „Bielefeld entwickelt sich anständig“, sagt Zehrer. Was er damit auch meint: Münchner Verhältnisse sind weit entfernt. Wealthcap wolle Wohnimmobilien kaufen, die für viele Menschen zugänglich sind. Da passe auch Bielefeld. Die Einwohner geben dort nach seinen Zahlen im Schnitt etwa 21% ihres Einkommens für Mietkosten aus. „Die Stadt ist ein erschwingliches Pflaster.“

Aber auch von Quartier zu Quartier können Angebot und Nachfrage sehr unterschiedlich sein. Deshalb untersucht das Sco-

ring neben dem Makro- auch Mikrostandorte in den Städten. In Bielefeld sind es insgesamt 92 Quartiere. Zwölf davon haben mindestens 35 Punkte erreicht und sind damit Topstandorte.

Für alle gilt: Sie haben eine gute ÖPNV-Anbindung. „Das sieht bei anderen und auch größeren Städten oft ganz anders aus“, sagt Zehrer. Auch in den Kategorien Gastronomie und schulische Erstbildung gab es für die Topstandorte meist eine hohe Punktzahl.

Zu diesen besten Lagen zählt auch der außerhalb des Zentrums gelegene Bezirk Sennestadt (43 Punkte). Die in den 50er und 60er Jahren gegründete Großwohnsiedlung hat bei den Mikrokräften (insgesamt neun) Neubauprojekte, Kauf- und Mietpreisenentwicklung, Grün- und Erholungsflächen, Gas-

tronomieangebot, Lebensmittelversorgung und schulische Erstbildung Spitzenwerte erreicht. Nur bei der Attraktivität der Wohnlage und der ÖPNV-Anbindung hakt es. „Sennestadt ist eine echte Potenziallage“, beurteilt Zehrer das Ergebnis. 2016 betrug der durchschnittliche Mietpreis pro Quadratmeter 5,58 Euro, 2018 lag er bei 7,15 Euro. Die angebotenen Kaufpreise für Bestandsimmobilien kletterten im gleichen Zeitraum von 879 Euro/m² auf 1.453 Euro/m².

Im innerstädtisch gelegenen Viertel Nordpark (35 Punkte) zeigt sich ein differenzierteres Bild: Höchstpunkte erhält es bei ÖPNV-Anbindung, Gastronomieangebot und Mietpreisenentwicklung. Schwächer fällt die Beurteilung bei der Attraktivität der Wohnlage, Neubauprojekten sowie Grün- und Erholungsflächen aus. Nordpark sei ein eher teureres Viertel, sagt Zehrer, und punkte wahrscheinlich vor allem bei Studenten, die die

zentrale Lage den grünen Randbezirken vorziehen. Die Mietpreise sind zwischen 2016 und 2018 von 7,84 Euro/m² auf 9,83 Euro/m² gestiegen. Bei den Kaufpreisen ging es von 1.953 Euro/m² auf 2.115 Euro/m².

Quelle (35 Punkte) ist eine grüne Siedlung am Rande von Bielefeld, geprägt von ökologisch orientierten Wohnprojekten. Es weist eine dynamische Miet- und Kaufpreisenentwicklung, viele Erholungsflächen und eine gute Lebensmittelversorgung auf. Weniger gut ist das Angebot bei der schulischen Erstbildung und der Attraktivität der Wohnlage. Die pro Quadratmeter verlangten Mietpreise sind in den vergangenen zwei Jahren von 6,53 Euro auf 7,49 Euro vergleichsweise moderat gestiegen. Beachtlich ist dagegen die Entwicklung bei den angebotenen Kaufpreisen: Sie haben sich von 1.175 Euro/m² auf 2.572 Euro/m² mehr als verdoppelt.

Alles in allem hat Bielefeld in den vergangenen Jahren „eine solide Entwicklung hingelegt“, berichtet Zehrer. Und es spreche aktuell vieles dafür, dass es in den kommenden zehn bis 15 Jahren so weitergeht. Auch wenn es trotz des offiziell ausgerufenen Endes der Bielefeld-Verschwörung noch den Menschen geben sollte, die an der Existenz der Stadt zweifeln. hi

WZP

Wohnen auf ehemaligen Zechenarealen

Die RAG Montan Immobilien gestaltet neue Stadtquartiere mit attraktiver Wohnqualität

Bei der Entwicklung ehemaliger Bergwerksareale hat das Thema Wohnen seit einigen Jahren einen immer größeren Stellenwert bekommen. Denn attraktive Grundstücke für den Bau von Einfamilienhäusern oder den Geschosswohnungsbau sind Mangelware. Aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Wohnbaugrundstücken richtet sich die RAG Montan Immobilien bei der Entwicklung der ehemaligen Bergwerksstandorte im Ruhrgebiet und im Saarland an den Marktanforderungen aus und integriert vermehrt das Thema Wohnen in die Flächenentwicklung.

Inzwischen kann das Unternehmen mehrere erfolgreich abgeschlossene Wohnquartiere vorweisen, weitere sind in Planung.

Wohnen im Grünen

Eine echte Erfolgsgeschichte schreibt die RAG Montan Immobilien am Niederrhein in Neukirchen-Vluyn und in Dinslaken.



Im KreativQuartier Lohberg in Dinslaken ist das neue attraktive Wohnquartier „Wohnen am Bergpark“ weit vorangeschritten. Über 100 Grundstücke für Einfamilien- und mehrgeschossige Mietshäuser sind dort am Fuß der begrünten Halde entstanden.

Fotocredit: RAG Montan Immobilien / Thomas Stauch/haus

Auf rund 72.000 Quadratmetern Fläche der früheren Schachtanlage Niederberg 1/2/5 wurde in Neukirchen-Vluyn ein neues Quartier unter dem Titel „Wohnen im Grünen“ entwickelt. Seit 2012 ist hier zwischen den Ortsteilen Neukirchen und Vluyn an der Niederrheinallee ein attraktives Wohngebiet entstanden, das in mehreren Bauabschnitten realisiert wurde. Insgesamt sind rund 300 Grundstücke für Wohnimmobilien entwickelt und vermarktet worden. Die RAG Montan Immobilien plant in 2019 zur Erweiterung dieses Wohnquartiers den Erwerb von angrenzenden rund 35.000 Quadratmetern Fläche von der Stadt für weitere Wohnbauprojekte.

Im KreativQuartier Lohberg in Dinslaken, dem Areal der ehemaligen Zeche Lohberg, ist die Vermarktung der Grundstücke im neu entstandenen Wohnquartier „Wohnen am Bergpark“ nahezu abgeschlossen. Die über 100 Grundstücke sind inzwischen vermarktet bzw. reserviert.

Am nördlichen Rand des Ruhrgebietes in Oer-Erkenschwick am Naturpark „Hohe Mark“ hat die RAG Montan Immobilien das Calluna-Quartier realisiert. Die Wohnbaugrundstücke sind komplett vermarktet. In den vergangenen sieben Jahren sind dort 50 Einfamilien- und Doppelhäuser sowie zehn Mehrfamilienhäuser entstanden. Für die kommenden Jahre sind zwei weitere Wohnbauprojekte auf Arrondierungsflächen rund um die ehemalige Bergwerksfläche geplant.

In Dortmund wurden im Stadtteil Derne auf dem ehemaligen Zechengelände Gneisenau gleich zwei neue Wohnquartiere realisiert. Die Quartiere „Wohnen am Stadtteilpark“ und „Wohnen am Hochzeitswald“ bieten 50 Grundstücke für Eigenheime, Reihenhäuser und Geschosswohnungsbau. Mit Stadtteilpark und neuem Dienstleistungs- und Einzelhandelszentrum finden die neuen Bewohner dort ideale Bedingungen für ruhiges und gleichzeitig zentrales Wohnen in der Stadt vor.

Das neue Wohnbaugebiet „An der Geißwies“ im saarländischen Friedrichsthal zeichnet sich aus durch die Kombination aus Lage im Grünen und der Nähe zum Stadtzentrum. Insgesamt realisiert die RAG Montan Immobilien dort 60 Wohnbaugrundstücke in zwei Bauabschnitten.

Das Unternehmen zieht für das vergangene Jahrzehnt eine positive Bilanz: Rund 4.000 Menschen haben an alten Zechenstandorten ihr neues Zuhause gefunden. Insofern plant die RAG Montan Immobilien noch weitere Wohnbauprojekte im Ruhrgebiet und Saarland. Auf ehemaligen Bergwerksflächen in Kamp-Lintfort, Gelsenkirchen, Castrop-Rauxel und Hamm kann so weiterer Wohnraum für mehrere tausend Menschen entstehen.

RAG
Montan Immobilien

Im Weiterbe 1-8, 45141 Essen
info@rag-montan-immobilien.de
www.rag-montan-immobilien.de

Ansprechpartner:
Herr Christoph Happe
christoph.happe@rag-montan-immobilien.de
Telefon: +49 (0) 201 378-1840

Besuchen Sie uns auf der
expo real

vom 07. - 09.10.2019
Halle 91, 440 am
Messstand der
Business Metropole
Ruhr GmbH

DGN verlässt Düsseldorf

Kaarst. Deutsche Gesundheitsnetz Service (DGN), ein Anbieter im eHealth-Bereich, verlagert den Firmensitz von Düsseldorf ins westlich der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt gelegene Kaarst. Den Kaufvertrag für ein rund 8.400 m² großes Grundstück, auf dem das Gebäude errichtet werden soll, haben DGN-Geschäftsführer Armin Flender und der Kaarster Wirtschaftsförderer Sven Minth vor kurzem unterzeichnet. Noch in diesem Jahr soll mit den Bauarbeiten für die Zentrale begonnen werden. Der Umzug der Mitarbeiter in den neuen Unternehmenssitz unweit des künftigen Gewerbegebiets Hüngert am Kaarster Kreuz ist für Mitte 2021 vorgesehen. hi



Eine echte Erfolgsgeschichte: Auf dem ehemaligen Kohlenlager des Bergwerkes Niederberg 1/2/5 in Neukirchen-Vluyn sind rund 300 Wohnhäuser entstanden. 2018 sind die letzten 64 Wohnbaugrundstücke veraußert worden.

BaseCamp kauft BlueGate Regionalplan Ruhr auf die nächste Legislaturperiode verschoben

Aachen. Die BaseCamp Group, Entwickler und Betreiber von Studentenapartments mit Sitz in London, hat für den European Student Housing Fund II die Projektentwicklung BlueGate gekauft.

Das fünfteilige Gebäudeensemble entsteht derzeit auf einem 10.300 m² großen Grundstück an der Zollamtstraße direkt neben dem Hauptbahnhof. Geplant wurde das Projekt von Merkur Development, Büselsheim, und Bluestone Development. Generalunternehmer ist die Firma Harfild aus Essen, die mit einem Volumen von 65 Mio. Euro beauftragt wurde.

Die Bruttogrundfläche des BlueGate beträgt rund 36.000 m². Seit Mai dieses Jahres haben die Bauarbeiten für 6.000 m² Bürofläche sowie knapp 5.600 m² Fläche für Einzelhandels-, Service- und Gastronomieangebote, ein Hotel mit 160 Zimmern und 300 Studentenapartments begonnen. Zudem ist eine öffentliche Tiefgarage mit 2.019 Stellplätzen geplant.

Die Apartments für Studierende bleiben im Bestand der Gruppe und BaseCamp wird sie nach der Fertigstellung auch betreiben. Das Hotel ist bereits an die deutschlandweit tätige Hotelgesellschaft Success Hotel Management verpachtet, die dort ein Holiday-Inn-Express-Hotel in der Kategorie Dreiersterneplus eröffnen wird. Die Büro- und Einzelhandelsflächen befinden sich derzeit auf der Suche nach Mietern, berichtet Andreas Junius, Partner und Managing Director der

BaseCamp Group. Ob sie im Eigentum des Unternehmens bleiben oder an einen Investor veräußert werden, entscheide sich nach der für das dritte Quartal 2020 vorgesehenen Fertigstellung.

Die aktuelle Planung des Projekts BlueGate datiert bereits auf das Jahr 2013. Ursprünglich hieß es von den Entwicklern, sie rechenen mit der Baugenehmigung im Jahr 2014. Eine Fertigstellung des Gesamtvorhabens war dann für das Jahr 2016 angedacht. Passiert ist aber lange nichts. 2016 schließlich erfolgte der Abriss der Bestandsbebauung. Dann herrschte wieder Stillstand und das Baugrundstück präsentierte sich den Aachenern als Trümmerlandschaft. Doch seit Anfang Februar 2019 liegt die Baugenehmigung vor.

Die BaseCamp Group betreibt hierzu-landes derzeit in Potsdam, Leipzig und Berlin (hier in einem Joint Venture mit The Student Hotel) Studentenapartments. In Bau und Planung befinden sich neben dem Objekt im BlueGate ein zweites in Aachen (Theaterstraße) sowie jeweils eins in Dortmund und Göttingen. In der Pipeline hat das Unternehmen zudem Projekte in Nürnberg, Frankfurt am Main, Hannover und Essen, berichtet Junius. **hi/thk**

Ruhrgebiet. Zum ersten Mal seit 1966 sollte die Flächenplanung einheitlich für das gesamte Ruhrgebiet erfolgen. Am 13. September gab der verantwortliche RVR bekannt, dass der Plan verschoben werden muss.

Das Ruhrgebiet ist nur scheinbar ein großes Ganzes. Tatsächlich ist es eine Ansammlung von Kommunen, die ihre Partikularinteressen vertreten und dem Nachbarn wenig gönnen. Erschwerend kommt hinzu, dass das Revier traditionell von drei Regierungsbezirken verwaltet wird: In Arnsberg, Düsseldorf und Münster wird unter anderem entschieden, was im Revier geplant, gebaut und genehmigt wird.

Das sollte der Regionalplan Ruhr ändern, dessen Erarbeitung im Juli vergangenen Jahres beschlossen wurde. Auf saten 2.500 Seiten hatten sich die Beteiligten inzwischen darauf geeinigt, wie die Flächenplanung zwischen Xanten und Hamm (von West nach Ost) beziehungsweise Haltern und Ennepetal (von Nord nach Süd) künftig geregelt werden soll. Dann hagelte es über 5.000 Stellungnahmen und Einsprüche und letztlich setzte sich die Gewissheit durch, dass

deren Abarbeitung den Zeitplan sprengen wird. Die Reaktion auf diese Entscheidung fällt erwartungsgemäß negativ aus: Die meisten befürchten fehlende Planungssicherheit und dadurch stockende Investitionen.

Der Essener Immobilienprofi Eckhard Brockhoff findet die Idee des Regionalplans sehr gut. „Einen gemeinsamen Entwicklungsplan halte ich für genau den richtigen Weg. Die einzelnen Städte müssen aufhören, sich als Konkurrenten zu betrachten“, so Brockhoff.

Es seien die verborgenen Stärken und Chancen des Reviers, die es gemeinsam zu heben gelte. „Vielfach herrscht noch ein verstaubtes und trauriges Bild vom Ruhrgebiet in den Köpfen von Entscheidern und Investoren. Das muss sich ändern. Beispielsweise das Areal des Stahlwerks Phoenix West in Dortmund mit einer Gesamtgröße von 110 ha beschreibt eine hervorragende Entwicklung

und gehört heute den größten Innovationsstandorten Deutschlands. Bald werden auf dem Gebiet mehr Menschen beschäftigt sein als je zuvor.“ Andere Beispiele seien das frühere Opelwerk in Bochum oder die Flächen rund um das Oberhausener Centro.

Klar ist aber auch, dass es mit der Umwidmung ehemals schwerindustriell genutzter Flächen im Ruhrgebiet nicht getan sein wird. Vielmehr benötigt das Revier auch Flächen für den Neubau von Gewerbeimmobilien. Ein Blick auf die aktuellen Leerstandsquoten auf den Büromärkten im Ruhrgebiet spricht eine deutliche Sprache: Mit 3,9% weist Essen noch die höchste Leerstandsquote auf, gefolgt von Dortmund mit 2,6% und Duisburg mit 2,5%. Alle drei Standorte gelten damit als praktisch voll vermietet.

Investoren anzulocken dürfte also als oberstes Ziel im Revier gelten. Allerdings sind die Alleingänge der jeweiligen Stadtoberen selten hilfreich. Brockhoff fordert hingegen eine Stärkung der regionalen Wirtschaftsförderung der Business Metropole Ruhr. Ein gemeinsames Vorgehen sei aber nicht nur bei der Flächenausweisung nützlich, sondern darüber hinaus beispielsweise auch bei der Gewerbesteuer. „Die Stadt Mülheim an der Ruhr plant aktuell eine Erhöhung des Hebesatzes auf 580 Euro. Das halte ich für wenig motivierend, sich mit einem Gewerbe in Mülheim anzusiedeln.“ **thk**

Es bleibt bei 80 Plätzen

Nordrhein-Westfalen. Das NRW-Gesundheitsministerium erteilt Gerichtsurteilen, nach denen eine Lockerung der Kapazitätsgrenze für Pflegeheime angedacht sei, eine Absage.

Branchenkenner hatten gegenüber der Immobilien Zeitung davon berichtet, dass die Anhebung auf 100 Plätze pro Heim politisch diskutiert werde. „Nein, es gibt keinerlei Überlegungen dazu, die generelle Platzzahlvorgabe für neu zu errichtende Einrichtungen von 80 Plätzen pro Einrichtung zu erhöhen“, stellt nun das Ministerium auf Nachfrage klar. Allerdings wurden in der ersten Hälfte dieses Jahres anderweitige Lockerungen umgesetzt.

So wurde mit der Novelle des Wohn- und Teilhabegesetzes eine neue Ausnahme zur Überschreitung der Platzzahlvorgabe in den Fällen zugelassen, „in denen zusätzliche gesonderte separate Kurzzeitpflegeplätze in einer Einrichtung geschaffen werden“. Für jeden so geschaffenen Kurzzeitpflegeplatz dürfe jeweils ein zusätzlicher Platz für die stationäre Dauerpflege eingerichtet werden.

„Die maximale Platzoberzahlvorgabe liegt in diesen Fällen bei 120 Plätzen pro Einrichtung“, heißt es aus dem Ministerium. Darüber hinaus könne die Überschreitung der Grenze von 80 Plätzen pro Pflegeheim genehmigt werden, „wenn wichtige Gründe vorliegen und die Interessen der Bewohnerinnen und Bewohner nicht entgegenstehen.“ Von diesem Ermessensspielraum sei jedoch nur sehr restriktiv Gebrauch zu machen. **rgo**

Hermes eröffnet am Airport Münster

Greven. Rund 42 Mio. Euro kostete der Neubau des Verteilungszentrums am Flughafen Münster/Osnabrück, das künftig von Hermes genutzt wird. Ab Oktober, dem Beginn der Inbetriebnahme, werden in dem Objekt täglich über 100.000 Sendungen verarbeitet. Bauherr der Immobilie ist ECE. Insgesamt investiert Hermes in den Ausbau seines Logistiknetzwerks rund 300 Mio. Euro. **thk**

Lidl ist jetzt an der Königsallee

Düsseldorf. Der Discounter Lidl hat eine rund 700 m² große Fläche an der Düsseldorfer Königsallee 63 eröffnet. Die Filiale ist auf die Kundschaft aus den umliegenden Büros und Geschäften ausgelegt und verfügt über keine eigenen Parkplätze. „Unsere Filiale auf der Kö“ bringt zuverlässige Nahversorgung in die hochfrequentierte Innenstadtlage“, erklärt Stephan Zwierzynski, Leiter des Lidl-Immobilienbüros Düsseldorf. Mit der Eröffnung von Lidl ist nach Aldi (Hausnummer 106) auch der zweite große deutsche Discounter auf der Königsallee vertreten. **thk**

Mitten im Grünen und doch am Airport:

In Ratingen entsteht mit dem „Schwarzbach Quartier“ ein nachhaltiger Business-Standort

Den Flughafen Düsseldorf gleich um die Ecke und die ganze Welt direkt vor der Tür: Mit dem Schwarzbach Quartier in Ratingen entsteht der größte nordrhein-westfälische Businessstandort, der einen Flughafen zum Nachbarn hat. In den nächsten Jahren wachsen auf dem ehemaligen Industriereal sechs Gebäudekomplexe mit Platz für Büro-, Hotel- und Gastronomienutzungen zu einem Quartier mit 100.000 m² Nutzfläche zusammen.

Die Neubauten liegen eingebettet in ein anspruchsvolles Naturkonzept mit viel Grün und öffentlichen Freizeitanlagen. Die zentrale Achse des Quartiers wird komplett autofrei geplant – Aufenthaltsqualität pur für die künftigen Mieter! Quartierseigene Tiefgaragenstellplätze, die auch Raum für Car-sharing-Dienste und E-Ladestationen bieten, sowie ein eigener S-Bahn-Anschluss sorgen für optimale Mobilität.

Der hohe Nachhaltigkeitsanspruch wird durch ein Umweltsiegel bestätigt: Sowohl die Einzelgebäude als auch das Quartier werden nach dem internationalen Nachhaltigkeitsstandard LEED zertifiziert – angestrebt ist der Goldstandard. Das erste Bürogebäude ist bereits in Bau und hat auch schon erste Mieter. Der international agierende Investment Manager Infrared Capital Partner lässt das Projekt durch CUBE Real

Estate aus Leverkusen als Service-Developer umsetzen.

Kontakt:
Cube Real Estate GmbH
Werkstättenstr. 39b
51379 Leverkusen
Fon: +49 2171-7534111
info@cube-real.estate
www.cube-real.estate



Bilder: Schwarzbach Quartier / Calman

Studenten sind die Zukunft Hamms

Hamm. Wenn der Strukturwandel zuschlägt, ist Kreativität gefragt. Die Stadt Hamm versucht, die Veränderungen aktiv mitzugestalten. Ein wichtiges Element dazu ist die Hochschule Hamm-Lippstadt, die nicht nur junge Menschen in die Kommune bringt, sondern auch das Wachstum beflügelt, die Stimmung aufhellen und für ein besseres Image sorgen soll.

Hinter Hamm liegen schwere Zeiten. Ehemals sorgten vier Zecken auf dem Stadtgebiet für Arbeit, Wohlstand und Zuzug. Mit dem Ende der Kohleförderung auf dem Hammer Stadtgebiet musste sich die Stadt einen Weg in die Zukunft suchen. Auf zwei Hochschulen und deren Studenten ruhen nun die Hoffnungen. Die Hochschule für Logistik und Wirtschaft (SRH) hat sich mitten im Herzen Hamms angesiedelt. Für die Hochschule Hamm-Lippstadt (HSHL) wurde im Westen der Stadt mit dem Areal eines ehe-

maligen Bundeswehrkrankenhauses ein passendes Fleckchen mit ausreichend Entfaltungsmöglichkeiten gefunden. Seitdem der Campus der HSHL im Juli 2014 feierlich eröffnet wurde, habe sich bereits viel getan in der Stadt, berichtet Heinz-Martin Mühle vom Planungssamt Hamms: „Inzwischen bevölkern Studenten den öffentlichen Raum.“ Für Hamm sei es als kreisfreie Großstadt immer ein Manko gewesen, nicht Hochschulstandort gewesen zu

sein. Doch das ist jetzt Geschichte. Mit der SRH kommen rund 800 bis 900 junge Menschen in die Stadt. Noch größer ist der Einfluss der HSHL. Die startete bescheiden mit ein paar hundert Studienanfängern und ist innerhalb weniger Jahre am Standort Hamm auf 3.200 Studenten angewachsen. „Für unseren Strukturwandel sind die Hochschulen ein sehr wichtiger Baustein. Wir haben in Bildung und Kultur investiert“, sagt Mühle. Und das scheint nun Früchte zu tragen. „Zunächst einmal in einem neuen Selbstbewusstsein für die Stadt und ihre

sich verändert. In der Stadt seien an mehreren Standorten Projekte für studentisches Wohnen entstanden. So hat etwa das Studentenwerk Paderborn 58 Einzel- und 19 Doppelapartements geschaffen. „Zusätzlich gibt es privates Engagement. Und auch wir haben eine leer stehende Immobilie aufgekauft und werden sie für Studenten nutzbar machen“, sagt Mühle.

Insgesamt weist die Stadt derzeit acht Baugebiete für zusätzlichen Wohnraum aus, die allesamt entweder sofort oder kurzfristig bebaubar sein sollen. Drei davon liegen in der Stadtmitte. Die größte Entwicklung, die mit der Ansiedlung der Hochschule einhergeht, ist allerdings das neue Science Quarter Hamm, gelegen in der direkten Nachbarschaft zum neuen Bildungsstandort auf dem ehemaligen Gelände der Paracelsus-Kaserne. Zu dem Quartier gehören neben einem Supermarkt mit Außenterrasse und Cafeteria auf insgesamt 1.600 m² Fläche auch 181 Studentenapartements und 54 Stellplätze. Die Warmmiete beginnt bei knapp über 400 Euro im Monat. Teil des Quartiers ist außerdem ein Tech-Park mit einer Gesamtgröße von 34.000 m², zu dessen Zielgruppe vor allem Unternehmen gehören sollen, die von der Nähe zur Hochschule profitieren sollen. Für einen Neubau auf dem Areal begann Ende August die Arbeiten. Entstehen soll ein dreieinhalbgeschossiges Gebäude mit etwa 1.700 m² Bürofläche. Bezugsfertig voraussichtlich in einem Jahr. Hauptmieter wird neben der Hochschule selbst das Fraunhofer Anwendungszentrum Symbia.

Ebenfalls Teil des Gesamtkonzepts des neuen Quartiers ist ein Wohnquartier mit Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern. Die Bauarbeiten laufen bereits, eine 83 m² große Eigentumswohnung soll es für rund 250.000 Euro geben. Die 26 Baugrundstücke für die Einfamilienhäuser wurden bereits erfolgreich verkauft. Ohne Bauträger- oder Architektenbindung lag der Kaufpreis bei 290 Euro/m².

In Sachen studentischem Wohnen sieht Mühle den Bedarf in Hamm noch lange nicht gedeckt. „Wir sehen eine Chance, vielleicht auch als Wohnstandort für Studenten aus

Dortmund oder Münster interessant zu werden, wenn das studentische Klima weiter mit Hamm in Verbindung gebracht wird“, sagt er und hat dabei auch die schnellen Verkehrswege zu den Städten im Umland im Blick.

Dass jedoch in Verbindung mit der Hochschule nicht ausschließlich neuer studentischer Wohnraum entsteht, dürfte die Stadt ganz besonders freuen. Immerhin würden der weiteren Entwicklung von Hamm nicht nur Nachwuchslachkräfte, sondern auch einige hochbezahlte, fertig ausgebildete Experten guttun. Denn in der Kaufkraftstatistik ist die Stadt recht weit unten angesiedelt. „Das liegt auch daran, dass wir vergleichsweise wenige hochbe-

zahlte Arbeitsplätze bei uns haben – bisher“, sagt Mühle.

Während Hamm auf rund vier Jahre Erfahrung mit neuem studentischen Leben und dessen Auswirkungen auf die Stadtentwicklung zurückblicken kann, stehen andere



Aus der Luft erkennt man die Ausmaße der Hochschule in Hamm mit dem angrenzenden Science Quarter, das noch im Bau ist, am besten. Quelle: Stadt Hamm, Urheber: Hans Blossay

Viel Bewegung im neuen Science Quarter

ANDRE

AirportPark FMO - Expansion gesichert!

- Innovativer Business Park am Flughafen Münster/Osnabrück direkt an der A1 Hamburg-Köln
- 200 ha für
 - Büro/Hotel
 - Dienstleistung
 - Gewerbe/Logistik
- Gesichertes Baurecht
 - voll erschlossen
 - 2.000 bis über 100.000 m² parzellierbar
 - +24/7-Betrieb
- Breithand/Rechenzentrum
- Biomasse-HKW
- LED-Beleuchtung
- Regenerative Regenwassernutzung

Besuchen Sie uns! Halle B2 Stand 242

Jetzt Grundstücke und Mietflächen sichern!

+ 49 (0) 25 71-94 47 80
WWW.AIRPORTPARKFMO.DE

Innovating Business AirportPark FMO

maligen Bundeswehrkrankenhauses ein passendes Fleckchen mit ausreichend Entfaltungsmöglichkeiten gefunden. Seitdem der Campus der HSHL im Juli 2014 feierlich eröffnet wurde, habe sich bereits viel getan in der Stadt, berichtet Heinz-Martin Mühle vom Planungssamt Hamms: „Inzwischen bevölkern Studenten den öffentlichen Raum.“ Für Hamm sei es als kreisfreie Großstadt immer ein Manko gewesen, nicht Hochschulstandort gewesen zu

Bewohner.“ Aber auch die Gastronomen hätten inzwischen bemerkt, dass sich das Publikum verändert hat. Das Kuepenviertel entlang der Südstraße beginne langsam wieder aufzublühen, im Martin-Luther-Viertel habe sich eine freie urbane Szene mit Kunst und Kultur entwickelt. „Es ist wieder städtisches Leben da, darauf richten sich auch die Gastronomen aus. Als weicher Standortfaktor wird das wahrgenommen“, ist sich Mühle sicher. Und auch die harten Fakten haben

Hamm in Zahlen

Der Strukturwandel der vergangenen Jahrzehnte hat sich deutlich in der Einwohnerzahl der Stadt Hamm bemerkbar gemacht. Nach einem starken Anstieg ab Ende der 1980er Jahre hatte die Stadt zum Ende des Jahres 1996 mit 182.803 ihre bisher höchste Einwohnerzahl erreicht.

Seitdem zeugt die Statistik von Stagnation oder sogar Rückgang. Alleine zwischen 2004 und 2009 verlor Hamm fast 3.400 Einwohner. Seit dem Jahr 2014 geht es aber wieder aufwärts. Zum Jahrende 2017 stieg die Einwohnerzahl wieder auf 180.535 Menschen an. In den eigenen Prognosen sieht die Stadt für sich allerdings erneut eine rückläufige Entwicklung bis zum Jahr 2035 voraus.

Umso wichtiger ist es für Hamm, neue Interessentenkreise in die Stadt zu locken. Mit den Studenten der Hochschulen wird eine Bevölkerungsgruppe angesprochen,

die dabei mithilft, den Altersdurchschnitt der Bewohner in der Stadt zu senken. So ist etwa die Zahl der jungen Erwachsenen im Alter zwischen 19 und 34 Jahren in den Jahren 2010 und 2017 von 33.729 auf 35.549 angewachsen.

Eine Entwicklung ist in Hamm auch hinsichtlich der erteilten Baugenehmigungen für Wohngebäude und Wohnungen auszumachen. Erreichten diese ihre Höchststand mit mehr als 1.000 Wohnungen im Jahr 1997, ging die Zahl der genehmigten Wohnungen seitdem Jahr für Jahr kontinuierlich weiter nach unten. In den Jahren 2011 und 2012 wurden schließlich jeweils weniger als 200 neue Wohnungen genehmigt. In der Folge sind die Zahlen aber wieder angestiegen. Im Jahr 2016 wurden immerhin 366 Wohnungen genehmigt, im vergangenen Jahr waren es dann zumindest noch 317. rgo

ANDRE

IMMOBILIENMARKT ESSEN: Attraktiv für Mieter und Investoren

Gute Infrastruktur, zentrale Lage, zahlreiche Konzerne, ein innovativer Mittelstand und eine lebendige Startup-Szene – das sind einige der Faktoren, die Essen prägen. Die Attraktivität des Standortes zeigt sich in zahlreichen Unternehmensansiedlungen und dem stetigen Wachstum der Wirtschaftsleistung. Davon profitiert auch der Immobilienmarkt: Mit einem Bestand von rund 3,9 Mio. m² BGF hat Essen den größten Büromarkt in der Metropole Ruhr.

Herausragende Chancen für Investoren

Ob Fonds, Versicherer, Versorgungswerke oder private Investoren: Die guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und die hohen Nettoanfangsrenditen, die über dem Durchschnittsrenditeniveau der sieben größten Bürostandorte liegen, machen den Essener Markt attraktiv. Das gilt auch für Investments in Hotels und Handelsimmobilien.

Gutes Büroflächenangebot

Essens Standortvorteile und das für eine Großstadt moderate Mietzinsniveau für Büroimmobilien sorgen auch für eine konstante Nachfrage im Vermietungsmarkt. In diesem Segment sind Flächen in revitalisierten Immobilien in Top-Lagen wie in der Innenstadt und im Essener Süden verfügbar. Mit ihrer modernen Technik und Ausstattung sind diese Büroadressen attraktive Alternativen zu Neubauten.

Der Essener Marktbericht sorgt für Transparenz

Der jährlich zweimal aufgelegte Immobilien-Marktbericht der EWG - Essener Wirtschaftsförderung liefert immobilienwirtschaftliche Eckdaten wie Renditen, Mieten und Leerstandsquoten und informiert über die aktuellen Entwicklungen im Essener Markt. Der Marktbericht kann kostenlos angefordert werden: info@ewg.de

ESSEN

Besuchen Sie uns auf der
EXPO REAL: Halle B1, Stand 330

TGA für Novalded

Caverion übernimmt die technische Gebäudeausrüstung (TGA) für Dresdner Immobilien von Novalded.

In Dresden soll Caverion den historischen Verwaltungsbau von Novalded mit moderner Technik ausstatten. Das Unternehmen stellt Spezialchemikalien für die Halbleiterindustrie her. Sein Verwaltungsgebäude steht unter Denkmalschutz und wird nach der Sanierung über Büroflächen verfügen. Daneben entsteht ein Neubau, das sogenannte Technikum mit Laboren und einem Reinraumtrakt, der den Klassen ISO 5 und ISO 7 entspricht. Zusammen kommen die beiden Immobilien auf etwa 6.000 m² Fläche.

Caverion wird als technischer Generalunternehmer u.a. Lüftungs- und Klimaanlage mit einer Leistung von 100.000 m³/h installieren. Für die erforderliche Heizung sorgen eine Fernwärmeheizung sowie eine Wärmerückgewinnung. Dazu gesellen sich Anlagen, die Reinstwasser erzeugen und verteilen. Kontroll- und Überwachungs- sowie Brandmeldeanlagen zählen ebenso zum Auftrag wie die Einrichtung der Mess-, Steuerungs- und Regelungstechnik inklusive Gebäudeleittechnik.

Caverion hat im vergangenen Monat die Arbeiten aufgenommen und will diese bis März 2018 abschließen. Der Auftrag umfasst ein Gesamtvolumen von rund 5 Mio. Euro. Der Gebäudeeigentümer arbeitet in der Vergangenheit bereits mit dem Kunden Novalded zusammen. **law**

Heico managt Büros in München

Heico Property Partners hat das Property-Management des über rund 22.000 m² Fläche verfügenden Büroensembles Neumarkter Straße 18-22 im Münchner Stadtteil Berg am Laim übernommen. Mehrere durch Blue Colibri beratene Investoren haben die Immobilie im vergangenen Jahr erworben. Für das Asset-Management ist Mono Asset Management verantwortlich. Die Münchner Heico-Niederlassung verwaltet mit dieser Immobilie insgesamt ca. 160.000 m² Fläche. **law**

Apleona verwaltet Bürohaus Denuo

Triuva hat Apleona GVA Real Estate Advisors mit dem Property-Management des neu erworbenen Bürohauses Denuo an der Bahnhofstraße 27-33 in Wiesbaden beauftragt. Die Immobilie mit 9.000 m² Gesamtfläche ist u.a. an den Continental Versicherungsverband vermietet. Für Triuva verwaltet Apleona inzwischen bundesweit gut 730.000 m² Büro- und Einzelhandelsfläche. **law**



Bei Bürogebäuden ist es das infrastrukturelle Management, das besonders ins Geld geht. Quelle: pixio.de, Urheber: Graf/Peter

Jede Immobilienart hat ihre Kostentreiber

Je nach Immobilienart fallen andere Dienstleistungen bei den Nutzungskosten ins Gewicht. Bei den Bürogebäuden macht sich vor allem das infrastrukturelle Management bemerkbar, bei Logistikhallen ist es das technische Management.

Die Nutzung von Bürogebäuden ist gegenüber dem Vorjahr etwas günstiger geworden. Das geht aus dem fm-benchmarking-Bericht 2017 von rotermund.ingenieure hervor. Insgesamt summieren sich demnach die jährlichen Nutzungskosten im Mittel auf 151,57 Euro/m² Bruttogrundfläche. Im fm-benchmarking-Bericht 2016 waren es 156,16 Euro/m² gewesen. Die Differenz liegt hauptsächlich in niedrigeren Kosten für den Kapitaleinsatz begründet, also in Ausgaben, die im Zusammenhang mit Schulden entstehen. Der Kapitaleinsatz ist mit einem Anteil von 79% der bei weitem größte Kostenpunkt innerhalb des kaufmännischen Gebäudemanagements. Dahinter folgen öffentliche Abgaben und Gebühren mit 11%. Insgesamt werden für das kaufmännische Gebäudemanagement von Bürogebäuden im Mittel 49,79 Euro/m² im Jahr ausgegeben.

Einen noch größeren Prozentsatz an den Gesamtnutzungskosten verschlingt aller-

dings das infrastrukturelle Gebäudemanagement. Dieses unterteilt der Bericht in objektbezogene (13,28 Euro/m²) und nutzerbezogene Kosten (47,03 Euro/m²), zusammen sind das 60,31 Euro/m². Die teuerste nutzerbezogene Dienstleistung sind hierbei die Verpflegungsdienste mit 23,89 Euro/m², gefolgt von Sicherheitsdiensten (4,81 Euro/m²) und internen Postdiensten (4,78 Euro/m²).

Deutlich günstiger als beim kaufmännischen und infrastrukturellen Gebäudemanagement kommen die Immobilieneigentümer beim technischen Gebäudemanagement weg. Für dieses fallen in Bürogebäuden insgesamt 25,09 Euro/m² an. Diese Summe fließt zum größten Teil in Instandhaltungsmaßnahmen. Zusätzlich zu den genannten Kostengruppen führt der Bericht auch noch Ver- und Entsorgungskosten an. Diese betragen bei Bürogebäuden im Mittel 16,38 Euro/m².

Im Vergleich mit anderen Gebäudenutzungen ist das Bürosegment wegen der hohen Dienstleistungsdichte eher teuer einzustufen. Für Industriebauwerke sind z.B. im Jahr alles in allem 124,38 Euro/m² zu berapen, für Handelsimmobilien 77,16 Euro/m², für Wohnimmobilien 26,40 Euro/m² und für Logistikimmobilien nur 21,08 Euro/m². Letztere Assetklasse ist erstmalig Bestandteil des Berichts. Dabei fällt im Vergleich zu den Büros auf, dass das technische Gebäudemanagement der Lagerhallen die meisten Kosten verursacht (11,01 Euro/m²). Das infrastrukturelle Gebäudemanagement ist dort

nur mit 3,03 Euro/m² aufgeführt. Es gibt allerdings auch Gebäudearten, die den Büroimmobilien bei den Kosten den Rang ablaufen. Das gilt z.B. für Krankenhäuser, für die rotermund.ingenieure Nutzungskosten von 206,31 Euro/m² ermittelt hat. Laborgebäude liegen bei den Kosten mit 188,59 Euro/m² ebenfalls über dem Bürosegment.

Ein weiteres Novum des Berichts ist die Kostenaufstellung zu Schwimmbädern. Dafür haben die Verfasser 14 Bäder mit insgesamt rund 81.000 m² Bruttogrundfläche analysiert. Über die Hälfte dieser Bäder sind nach dem Jahr 2000 entstanden, rund zwei Drittel wurden nach 2010 saniert. Die durchschnittliche Besucherzahl liegt bei jährlich 156.460. Bei der Gegenüberstellung von Erträgen und Kosten kommt rotermund.ingenieure zu ernüchternden Resultaten. Demnach arbeiten die Bäder im Mittel mit einem Verlust von jährlich 97.000 Euro. Der Kostendeckungsgrad liegt bei 93,21%.

„Gerade kleinere Bäder sind in Summe defizitär“, sagt Uwe Rotermund. Diese hätten mit gleich zwei Problemen zu kämpfen: geringere Attraktivität und bezogen auf die kleine Fläche hohen Personalkosten. Die in der öffentlichen Wahrnehmung häufig als Problem vermuteten Energiekosten hätten die Bäder dagegen überwiegend im Griff. In der Kostenübersicht ist der kaufmännische Bäderbetrieb mit 265 Euro/m² im Jahr am höchsten einzuordnen, gefolgt von den Personalkosten (180,76 Euro/m²) und dem technischen Bäderbetrieb (143,60 Euro/m²).

Kleine Schwimmbäder machen Verluste

Die Ver- und Entsorgungskosten belaufen sich auf insgesamt 101,92 Euro/m².

Hohe Personalkosten scheinen nicht nur bei den Schwimmbädern, sondern über alle Assetklassen hinweg ein Problem zu sein. rotermund.ingenieure hat dem Thema Personalbedarf ein eigenes Kapitel im diesjährigen Bericht gewidmet. Die Ergebnisse lassen die Immobilienbranche nicht gerade in einem professionellen Licht erscheinen. So verfügen nur 32% der Unternehmen über eine konzeptionelle Personalplanung für das Facility-Management. Rotermund schätzt zudem, dass nur etwa 10% der Unternehmen eine Ermittlung durchführen, die als qualitativ gut bezeichnet werden kann.

„Oft entwickelt sich erst dann eine hektische Betriebsamkeit, wenn ein Mitarbeiter in den Ruhestand geht.“ Dann werde noch schnell versucht, das mit dem Mitarbeiter das Unternehmen verlassende Know-how zu retten. Weniger als die Hälfte der Unternehmen hat sich in den vergangenen fünf Jahren mit der Frage beschäftigt, ob es wirtschaftlicher ist, FM-Leistungen in Eigenregie oder über externe Anbieter abzudecken.

Ein weiteres Problem sieht Rotermund darin, dass Leistungsbilder nicht scharf voneinander abgegrenzt werden. „Das sollte schon zum Eigenschutz geschehen.“ Wenn nicht genau klar sei, wer was erledige, würde der Abbau dieser Stellen früher oder später von Unternehmensberatern empfohlen. Bei 61% der Befragten wurde das Personal in den vergangenen fünf Jahren reduziert. 77% von ihnen fühlen sich gleichzeitig durch den Personalmangel beeinträchtigt. **law**

ANZEIGEN

Anzeige

Starker Zuwachs bei gewerblichen Immobilien

Dank nachhaltigen Wachstums bleibt Berlin auch in Zukunft für in- und ausländische Investoren attraktiv. Immobilien-Experte Marcus Buder von der Berliner Sparkasse kennt den gewerblichen Immobilienmarkt aus nächster Nähe und bestätigt diesen Trend.

Aktuelle Statistiken der Immobilien-Fachpresse belegen es: Das Angebot an Immobilien und Gewerbeflächen kann die im Moment bestehende Nachfrage kaum decken. Berlin boomt. Nach wie vor. Zum einen durch zunehmendes Wachstum bei der Berliner Stadtbevölkerung sowie Zuzüge, zum anderen durch die steigende Anzahl von Technologie-, Medien- und Dienstleistungsunternehmen mit Standort in Berlin. Das hohe Interesse von in- und ausländischen Investoren nimmt laut jüngsten Statistiken weiter zu. Vor allem der Bedarf an Büro- und Gewerbeflächen wird daher bis zum Jahr 2020 stark wachsen.

Marcus Buder, Leiter Geschäftsbereich Gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der Berliner Sparkasse, kennt den Berliner Immobilienmarkt aus nächster Nähe und weiß, woher Berlins Attraktivität für Investoren kommt: „Das Wachstum auf dem Berliner Immobilienmarkt ist nachhaltig, da es noch genug Raum für weitere Immobilien gibt. Sicherlich wird der momentane Preisanstieg



irgendwann nachlassen, wir sind aber erst am Beginn eines Peaks.“

Durch die lokale Nähe und starke Verzahnung mit der Berliner Immobilienbranche ist die Berliner Sparkasse der führende Partner in Sachen Immobilienfinanzierung in Berlin. Das gilt auch für die Mercedes-Benz Arena.

„Wir haben uns einen Finanzpartner gewünscht, der die Stadt mit ihren Vor- und Nachteilen kennt und Entscheidungen vor Ort trifft, nicht in Frankfurt“, berichtet Jan Kienappel, Geschäftsführer der Mercedes-Benz Arena.

Marcus Buder versteht den Immobilienmarkt wie kein anderer. „Als Hauptstadtfinanzierer

kennen wir die Bedürfnisse der gewerblichen Kunden.“ Berliner Wahrzeichen wie die Mercedes-Benz Arena oder die Treptowers sind prominente Beispiele, die die Kompetenz der Berliner Sparkasse belegen. Denn gerade für interessante Szenelagen besteht laut Buder großes Interesse bei Investoren. „Loftige Büroadressen mit guter infrastruktureller Anbindung haben zum Beispiel auf Start-ups eine Magnetwirkung. Daher warten auch in Zukunft noch viele interessante Projekte auf Berlin“, verrät Buder. „Wir öffnen Investoren neue Räume. Wir sind der Schlüssel für Berlin.“

Besuchen Sie die Berliner Sparkasse auf der diesjährigen MIPIM.

Berliner Sparkasse
Gewerbliche
Immobilienfinanzierung

Tel.: 030/869 589 50

berliner-sparkasse.de/
schlüssel



Hannover Leasing hat aufgeräumt

„Wir hatten 2,5 Jahre einen strategischen Blackout“, schaut Hannover-Leasing-Geschäftsführer Michael Ruhl auf die letzten Jahre unter dem Dach der Muttergesellschaft Helaba zurück. Das sei längst vorbei, sagt er nun und richtet den Blick nach vorne. Nach der Übernahme seines Unternehmens durch den Investment-Manager Corestate im vergangenen Juli forcieren die Pullacher ihr Neugeschäft. Der Plan sieht zudem vor, dass sie chronisch schwarze Zahlen schreiben, ganz so wie im zweiten Halbjahr 2017.



Das Leonardo-Hotel im Ulmer Dichterviertel packt Hannover Leasing in einen geschlossenen Publikums-AIF. Die Eröffnung ist für dieses Frühjahr vorgesehen. Quelle: Pro Invest GmbH, Ulm

Bei all seinen Vorhaben, in rascher Folge neue Immobilienprodukte auf den Markt zu bringen, tanzt Ruhl auf verschiedenen Hochzeiten. Angebote für Privatanleger, mit denen Hannover Leasing groß wurde, sind dabei, institutionelle Investoren aus diversen Ländern werden bedient, und auch für Anlegerkreise, die hinsichtlich ihrer finanziellen Potenz irgendwo dazwischen anzusiedeln sind, will Ruhl Produkte liefern. Primär geht es dabei um Immobilien, auf die rund die Hälfte der 11,5 Mrd. Euro entfällt, die die von Hannover Leasing gemanagten Vermögenswerte auf die Waage bringen. Waren in der Vergangenheit auch Angebote mit Filmen (laut Ruhl mittlerweile risikobefreit), Private Equity, Infrastruktur, Lebensversicherungen, Flugzeugen, Solarparks und Schiffen im Programm, die in Summe für die andere Hälfte der 11,5 Mrd. Euro stehen, konzentrieren sich die Oberbayern künftig auf Fondsangebote mit Immobilien und Flugzeugen.

Das Kapitel der Schiffsfonds ist für Hannover Leasing so gut wie erledigt. „Unsere Schiffsfonds haben wir alle aufgelöst“, sagt Ruhl. „Das heißt, sämtliche Schiffe sind ver-

kauft. Wir haben mit den Fonds zwar nicht das Prospektergebnis erreicht“, räumt er ein, „aber bei keinem der Fonds ist ein Insolvenzfall eingetreten.“ Die Kernbotschaft solcher Nachrichten lautet: Hannover Leasing, der einst bekannt für ein Geflecht aus vielen hundert Firmen und mit hohen Risiken auf der Bilanz, hat aufgeräumt und den Tumaround geschafft. Seit dem dritten Quartal 2017 schreibt das Unternehmen wieder schwarze Zahlen. Jene drei Monate waren bilanziell die besten seit fast zehn Jahren. Nicht deswegen, weil die neue Mutter Corestate Wunder wirken würde, sondern vor allem, weil Hannover Leasing bereits zuvor

Pullacher sollen nun jedes Quartal ein Plus machen

viele Stellen gestrichen hatte, was sich erst im dritten Quartal vergangenen Jahres in der Bilanz niederschlug, und weil das Neugeschäft wieder anzieht. Ruhl spricht allein im institutionellen Geschäft von Eigenkapitalzusagen von 500 Mio. Euro, die Hannover Leasing in den vergangenen drei Jahren, vor allem aber in jüngerer Zeit, hauptsächlich von Geldgebern aus dem europäischen Ausland erhalten habe. Hierbei ging es fast ausschließlich um Immobilienprodukte.

Corestate-CFO Lars Schnidrig pflichtet bei, die schwarzen Zahlen der Tochter in Pul-

lach seien mitnichten primär das Verdienst von Corestate. „Wir sind keine Zauberer“, sagt er, „aber gute Arbeiter.“ Letzteres diene bei Hannover Leasing diesem Ziel: „Jetzt geht es darum, in jedem Quartal profitabel zu sein.“ Dass der in Luxemburg registrierte Investment-Manager Corestate bei den Pullachern nicht mit eisernem Besen kehrt, untermauert er zum Beispiel mit dieser Einschätzung: „Wir haben nur wenige Leute in administrativen Funktionen verloren, die wir nicht verlieren wollten.“ Derzeit sind bei Hannover Leasing noch so viele Mitarbeiter beschäftigt, dass es rechnerisch 90 Vollzeitstellen ergibt. Vor den 2016 eingeleiteten Restrukturierungen lag dieser Wert bei 126. Hannover Leasing steht für mehr als die Hälfte jener 22 Mrd. Euro, die Corestate derzeit als Summe seiner Assets unter Management verbriet.

Schnidrigs Erklärung dafür, dass die Helaba seinem Unternehmen Hannover Leasing verkaufte, lautet: „Wir haben den Zuschlag für Hannover Leasing nicht bekommen, weil wir den höchsten Preis geboten haben.“ Vielmehr, so lassen sich seine Ausführungen einordnen, habe die Banker überzeugt, dass Corestate einen langfristigen Plan

mit den Oberbayern verfolge. Damit dieser aufgehen kann, kam die Helaba offenbar in entscheidenden Punkten entgegen. „Ja“, sagt Schnidrig, „es gab bei den Kaufverhandlungen Risikopositionen, die rausgenommen wurden.“ Nicht alle, aber offenbar sehr wesentliche.

Ruhl ist in seinem Element, wenn er aufzählt, welche Immobilien er soeben erworben hat oder in Kürze anbinden will – mit der Aussicht, daraus Fondsprodukte zu machen. In diesen Tagen erwartet er das Signing für einen Büneubau in einem der drei Beneluxländer. Dieser soll 90 Mio. Euro kosten und in einen Club-Deal

Ulm-Fonds startet noch in diesem Monat

zweier europäischer Investoren gepackt werden. Die Nettoankaufrendite gibt er mit 5,1% an. Geht es nach dem Geschäftsführer, folgen weitere Ankäufe, allen voran in den Niederlanden. „Dort gibt es noch ganz anständige Nettoankaufrenditen“, sagt er, „aber der Vorteil wird geringer.“ Das Delta zu den teureren Vergleichsimmobilien in Deutschland beziffert er auf 40 bis 50 Basispunkte.

Generell sieht sich der Manager in der Rolle, bei Investoren Aufklärungsarbeit über die realen Preisniveaus zu leisten. „Die Erwartung der institutionellen Investoren an

die Ausschüttungsrenditen senkt sich nicht im gleichen Maße, wie die Ankaufrenditen zurückgehen“, stellt er fest. In der Praxis erweise sich zudem folgende Beobachtung als hinderlich: „Die Immobilienpreise steigen schneller, als es Researchberichte abbilden können.“ Liegt bei den Chefs eines typischen Institutionellen also ein Researchbericht auf dem Tisch, der für einen Markt geringere, aber eben auch schon längst überholte Preise nennt als im konkreten Fall, zieht das eine Kaufentscheidung gerne mal in die Länge.

Zuversichtlich ist Ruhl, mit seinem vor zwei Jahren angekündigten offenen Spezial-AIF, der in Bürohäuser in A-Lagen deutscher B-Städte investieren soll, bald mit einem Anfangsportfolio aus drei Immobilien in die Puschen zu kommen. Der Fonds soll 400 Mio. Euro groß werden, und den Anlegern, darunter vor allem Sparkassen, Volksbanken und kleinere Versorgungswerke, prophezeit Ruhl eine jährliche Ausschüttung von 5%. „Wir haben das Konzept etwas von Core hin zu Core plus verändert, damit wir die 5% erzielen können“, erklärt er.

Noch in diesem Monat will Ruhl einen neuen Publikums-AIF in den Vertrieb nehmen. Der Fonds investiert in den Neubau eines Leonardo-Hotels im Ulmer Dichterviertel. Das Fondsvolumen soll 32 Mio. Euro betragen. Die Hälfte davon will Ruhl bei Privatanlegern einsammeln, die mindestens 20.000 Euro mitbringen. Die angestrebte Ausschüttung gibt er mit 5% p.a. an.

Bleiben noch zweierlei weitere Pläne, die der Manager noch ein wenig im Ungefähren lässt. Zum einen geht es um eine Büro- und Hotelimmobilie „im südlichen Rhein-Main-Gebiet“. Der Neubau soll Ende 2018 fertig werden und für ein Fondsvolumen von 55 Mio. Euro gut sein. Hier sollen Anleger ab 10.000 Euro dabei sein. Ihnen sagt Hannover Leasing 4,5% Ausschüttung im Jahr voraus.

Zum anderen will Ruhl einen geschlossenen Spezial-AIF für Stiftungen und reiche Privatpersonen ins Angebot nehmen, die mindestens 200.000 Euro investieren wollen. Fondsubjekt ist ein Büneubau in der Metropolregion Köln/Düsseldorf, der von einem öffentlichen Mieter genutzt wird. Das Fondsvolumen beträgt 56 Mio. Euro. Ruhl stellt mindestens 4% Ausschüttung p.a. in Aussicht. Der Geschäftsführer und seine vielen Produkte in spe lassen keinen Zweifel: Der strategische Blackout ist lange her. bb

Ein Ort, der alles verbindet.

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



Foto: Vincent Mosch

Ohne die gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse wäre das Stadtbild ein anderes. „Berlin wird gerade erwachsen und ist dabei immer noch sexy“, sagt Dr. Johannes Evers, Vorstandsvorsitzender der Berliner Sparkasse. Ein Teil dieser Anziehungskraft liegt in der bewegten Vergangenheit der Stadt. Um diesen Charakter zu erhalten, finanziert die Berliner Sparkasse regelmäßig die Revitalisierung historischer Orte. Ein aktuelles Beispiel hierfür ist der Potsdamer Platz – ein prominentes Stück deutscher Geschichte. Nach dem Krieg war er als „Dreiländereck“ in Zonen aufgeteilt, später verlief die Berliner Mauer über den Platz. Heute gilt er als einer der markantesten Plätze der Stadt und als touristischer Anziehungspunkt. Der Potsdamer Platz ist ein Ort, der alles verbindet. Die Menschen sind auf der Suche nach Geschichte oder Entertainment, wohnen oder arbeiten hier. Um diese Vielfalt zu bewahren, werden rund um den Platz 17 Gebäude und zehn Straßen auf 278.000 qm modernisiert. Finanziert werden die Modernisierungsarbeiten mit der Berliner Sparkasse. Darunter befinden sich fünf Wohn- und sechs Bürogebäude sowie eine Tiefgarage, die 2.150 Stellplätze für Anwohner, Beschäftigte und

Besucher bietet. Die Modernisierung schafft weitere Anreize für einen Besuch des Platzes und ergänzt Entertainment-Einrichtungen wie Blue Man Group, Potsdamer Platz Arkaden und das Mandala Hotel. Die Berliner Sparkasse kennt Berlin wie kein anderer. Sie hat den Anspruch, die Entwicklung der Stadt zu unterstützen. Der Hauptstadtfinanzierer setzt auf Fortschritt und Wachstum mit Erfahrung und Expertise. Bereits heute vertrauen 81.000 gewerbliche Immobilien- und Firmenkunden der Berliner Sparkasse. Sie ist der Schlüssel für Berlin.



berliner-sparkasse.de/ff

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

Neue Einkaufszentren braucht keine Menschenseele

Berlin. Nirgendwo in deutschen Ländern werden derzeit so viele neue Läden gebaut wie in der Hauptstadt. Doch die Zahl der Projekte und die der Verkaufsfläche gehen rapide zurück. Und mehr als 67 Einkaufszentren braucht keine Menschenseele.

Eilig strebt Ralf Thorsten Jürgens über die Baustelle in der Gorkistraße in Tegel. Jovial klopf er auf Schultern, lobt, nickt, scherzt. Der Marathonläufer ist Bauleiter der HGHI Tegel, eines Unternehmens des Berliner Familienunternehmers Harald G. Huth und Sascha Maruhns. Für 250 Mio. Euro möbeln Huths HGHI Holding und die Maruhn Real Estate Investment die Fußgängerzone im nördlichen Bezirk Reinickendorf im Ortsteil Tegel auf. Statt das Anfang der 1970er Jahre gebaute Tegel Center und das seit 2009 leerstehende ehemalige Warenhaus Hertie zu einem neuen Shoppingcenter zu formen, predigen die beiden Investoren „Stadtentwicklung“ – Bummelmeile statt Einkaufsklotz. Damit hat der umtriebige und öffentlichkeitsstachelnde Shoppingcenterkönig Huth – der mit Abstand größte Einzelhandelsentwickler in Berlin – umgeschwenkt. Der Bauherr der 2014 eröffneten Mall of Berlin (76.000 m² Verkaufsfläche, 270 Geschäfte) und des Schultheiss Quartiers (100 Läden, 30.000 m² Verkaufsfläche), das mit der Eröffnung in den letzten Zügen liegt, setzt auf Kleinteiligkeit. Und das aus gutem Grund: in Berlin gibt es 67 Shoppingcenter. Das reicht, da ist sich die Branche

einig. Auf jeden Berliner kommen 0,39 m² überdachte Verkaufsfläche, deutschlandweit sind es nur 0,17 m². Von einem „besonderen Berliner Center-Wettbewerbsumfeld“ spricht denn auch Ronald Steinhagen, Geschäftsführer beim Düsseldorfer Einzelhandelsmakler comfort. Gemeint ist: Auch „an gut funktionierenden Centern muss gearbeitet werden, um nachhaltig attraktiv zu bleiben“. Gut zu beobachten ist das derzeit an der ehemaligen Grenze. Seit der Eröffnung von Huths Mall of Berlin am Leipziger Platz müssen sich die Eigentümer der Potsdamer Platz Arcaden schräg gegenüber nach der Decke strecken. Nicht umsonst pumpen sie 40 Mio. Euro ins gesamte Quartier.

Statt eines neuen Einkaufsgiganten haben sich Huth und Maruhn darum vorgenommen, „Berlins schönste Fußgängerzone zu erschaffen“. Derzeit sei die Gorkistraße durch „mangelnde Ästhetik geprägt“, glaubt das Investoren-Duo. Bis 2019 wollen die Investoren auf 250 m Länge 50.000 m² Verkaufsfläche statt wie bisher 30.000 m² schaffen. 100 Läden, 600 Parkplätze, lauten die Eckdaten des Vorhabens in der Gorkistraße 2-21. Dazu werden das alte Tegel Center sowie das Hertie-Haus aufgestockt, ein Parkhaus abgerissen, die Fassaden neu gestaltet, die von den Anwohnern geliebte Markthalle erhalten und das ganze Quartier mit Büros und sogar einem Altersheim garniert. Stolz sind die Bauherren, dass es ihnen gelang, das Warenhaus Karstadt in die Straße zu locken. 8.850 m² hat der Konzern gemietet. Dies sei die erste Neueröffnung nach 30 Jahren, freut sich der emsige Projektleiter.

Addiert man alle im Achtjahreszeitraum zwischen 2015 und 2022 fertiggestellten, im Bau befindlichen und geplanten Läden in Berlin, kommt man auf 700.000 m² Verkaufsfläche. Danach kommt lange nichts. Hamburg und München schaffen rund 200.000 m², danach wird es noch dünner, heißt es in der jüngsten Projektentwicklerstudie der Marktbeobachter von bulwiengesa. Doch dünner



wird die Luft auch in Berlin. Die Zahl der Projekte geht seit 2014 kontinuierlich zurück, obwohl die Berliner mit Läden noch nicht überreichlich bestückt sind. 1,4 m² pro Nase, errechnet Steinhagen. Weniger hat unter den Immobilienhochburgen mit 1,3 m² pro Einwohner nur München aufzuweisen, Hamburg, Köln, Düsseldorf, Frankfurt und Stuttgart kommen auf 1,5 bis 1,7 m² pro Kopf, heißt es im neuen Comfort-Städtereport, der Mitte Mai veröffentlicht wird und der Immobilien Zeitung vorliegt.

Die Einzelhandelskraft in Berlin liegt nach wie vor mit 96,8 (Bundesschnitt: 100) weit unter denen der anderen A-Städte, die allesamt deutlich über den Durchschnitt kommen. Doch die Flächenproduktivität kann sich sehen lassen, sagt Steinhagen tapfer. 4.800 Euro/m² für ganz Berlin – mehr schaffen nur die Münchner. All die anderen Städte liegen drunter. Mit der Flächenproduktivität der Innenstadt sieht es aufgrund der polyzentrischen Struktur der Stadt aber mau aus. 3.900 Euro/m² in Berlin stehen

Das Einkaufszentrum Schultheiss Quartier im Stadtteil Moabit soll im Sommer die Pforten öffnen.

Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Lea Gercke

Werte von 4.400 bis 6.600 Euro/m² in den anderen Hochburgen gegenüber.

Die Berliner Einzelhandelsmieten dümpeln vor sich hin. Die Preise für kleinere Läden (80 bis 120 m²) stagnieren, die für ab 1.000 m² purzeln. „Das können schon 15% bis 20% sein“, erläutert Steinhagen. Teuerster Pflaster ist die Tauentzienstraße rund um den Publikumsmagneten Kaufhaus des Westens, der derzeit unter rollendem Rad unbau wird. 360 Euro/m² können Vermieter für kleine Läden hier in der Spitze kassieren, im Schnitt sind 180 Euro/m² zu verbuchen. Rund 130 Euro/m² kosten Geschäfte am Alexanderplatz mit seinen 300.000 Passanten täglich und 120 Euro/m² in der Friedrichstraße. Eigentümer in der Wilmsdorfer Straße, Schlossstraße und am Hackeschen Markt müssen mit zweistelligen Werten von 45, 55 und 70 Euro/m² auskommen.

Für Investoren sind Immobilien in Berlin ein Must-have. Und die Preise steigen – der für Eigentümer wenig beruhigenden Mietentwertung zum Trotz. Objekte ohne größere Mängel an Top-Standorten kosten weit mehr als das 30fache der Jahresnettomietmiete, so die Untersuchung von Comfort. Zum Vergleich: 2012 lag der Wert beim knapp 20fachen. Wer Läden kaufen will, guckt erst einmal auf dem Kurfürstendamm

Wo das alte Parkhaus stand, kommen Läden und eine neue Markthalle hin.

Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Lea Gercke

und auf der Tauentzienstraße, sagt Comfort-Investmentchef Björn Gottschling, allerdings auch am Hackeschen Markt und in der Schlossstraße. Institutionelle Investoren tummeln sich aufgrund der Gebäudegrößen in erster Linie auf der Friedrichstraße. Die Nettoanfangsrendite befindet sich im Sinkflug, erläutert bulwiengesa-Vorstand Andreas Schulten. „Die Werte liegen bei 3% in der City in Ia-Lage.“ Auch für Fachmarktzentren in den dezentralen Lagen hätten sich die Nettoanfangsrenditen rückläufig entwickelt.

Die Mieten sinken oder dümpeln vor sich hin

Bauleiter Jürgens hat gerade andere Sorgen. Die riesige Fassade muss an den neuen Karstadt dran. Ein Fenster umfasst 24 m² Fläche und kostet 12.000 Euro das Stück. „Wenn da eins runterfällt ...“ Bauarbeiter müssen die Fundamente in den schlammigen Berliner Grund legen, der Schutt vom Parkhaus muss weg, im Keller braucht es Stützen. Am 8. Juni wird die offizielle Grundsteinlegung gefeiert, angesagt hat sich Karstadt-Chef Stephan Fandler. 90 Leute dirigiert Jürgens in der Aufbauphase über die riesigen Baustellen. „In der Ausbauphase rennen hier 300 herum.“ 2019 soll die Arbeit getan sein. Dann wollen Huth und Maruhn – Stand heute – 60 bis 80 Euro/m² Miete für die Läden kassieren. Diese Preise würden in dieser besten integrierten und angebundenen Lage heute bezahlt, sagt Steinhagen. gg



ANZEIGEN

Anzeige

Rekord im gewerblichen Immobilienmarkt

Der Immobilienboom in Berlin ist ungebrochen – die Hauptstadt brummt.

Im Jahr 2017 erreichte der Berliner Büroimmobilienmarkt bei der Vermietung einen Flächenumsatz von 1,01 Mio. m² (MFG). Das Rekordniveau des Vorjahres wurde somit um 15 % überschritten. Da die Neubautätigkeit mit der Vermietung kaum Schritt halten kann, sinkt der Leerstand. In beliebten Marktlagen wie beispielsweise Mitte, Europacity und Kreuzberg sind mit unter 0,5 % faktisch keine Flächen mehr verfügbar. Auch dies ist ein Rekordwert. Die hohe Nachfrage und die Verknappung wirken sich natürlich direkt auf das Mietniveau aus. Und das kennt bereits seit Jahren nur eine Richtung – steil nach oben: Zum Jahresende 2017 wurden erstmals Spitzenmieten von 30 Euro/m² erzielt.

„Der Platz in Berlin wird immer knapper – die Hauptstadt ist einfach ein sehr begehrter Standort“, sagt Marcus Buder, Bereichsleiter gewerbliche Immobilienfinanzierung bei der Berliner Sparkasse. „Der Wirtschaftsboom erzeugt vor allem in



zentralen Lagen eine stark wachsende Nachfrage nach neuen Büroflächen – und führt zu einem Nutzungskonflikt zwischen Wohnen und Arbeiten.“ Mit ihrer Lokalexpertise und ihrer starken Verzahnung mit der Berliner Immobilienbranche ist die Berliner Sparkasse eine führende Adresse für Immobilienfinanzierungen in der Hauptstadt.

Mit „The Westlight“ finanziert sie aktuell einen neuen Büroleuchtturm in der City West neben dem Aquarium Berlin, der künftig die Skyline Berlins mit prägen wird. Der 15-stöckige, achteckige Neubau mit markanter kristalliner Struktur soll im Frühjahr 2020 fertiggestellt sein und bietet eine Gesamtfläche von 19.500 m².

Projektentwickler Barings Real Estate Advisers GmbH setzt mit dem Objekt auf eine repräsentative Toplage, maximale Gestaltungsfreiheit für die Mieter und LEED-Gold-zertifizierte Energieeffizienz. „Als Institut, das den lokalen Markt durch und durch kennt, ist die Berliner Sparkasse für uns der perfekte Finanzierungspartner“, sagt Nick Puschkasch, Barings-Niederlassungsleiter für die Region Ost. Mit dem Projektverlauf kann der Entwickler zufrieden sein: Die Errichtung des Neubaus ist in vollem Gange und schon vor Baubeginn konnten die ersten Ankermieter für „The Westlight“ gewonnen werden.

Berliner Sparkasse
Gewerbliche
Immobilienfinanzierung
Tel.: 030/869 589 50
berliner-sparkasse.de/ff



Die Belastung für Mieter erreicht die Grenzen ihrer Einkommen

In den Großstädten fürchten mittlerweile auch die Vermieter den zu hohen Wohnkostenanteil.
Quelle: Fotolia.com, Urheber: Emma Arnold

Die Wohnimmobilienbranche befasst sich in den großen Städten zunehmend mit dem Thema Erschwinglichkeit von Wohnraum. Für die derzeit marktüblichen Mietpreise gehen offenbar allmählich die Kunden aus. Das Einkommen reicht nicht mehr. ImmobilienScout24 (IS24) und die Hans-Böckler-Stiftung haben die Wohnkostenbelastung der Haushalte vor allem in Großstädten analysiert. Tendenz: stark steigend.



Das Verhältnis von Einkommen und Wohnkosten hat ImmobilienScout24 (IS24) in 400 deutschen Städten und Kreisen analysiert und kommt zu dem Ergebnis: Im Süden wird Wohnen zunehmend unerschwinglich. Freiburg im Breisgau hat mit einem durchschnittlichen Wohnkostenanteil von 31% im negativen Sinne den Spitzenplatz.

Mit München (30,5% Wohnkostenanteil), Würzburg (26%) und Regensburg (25%) sind drei weitere süddeutsche Städte unter den Top Ten der Städte mit dem höchsten Belastungsquote fürs Wohnen. Vor allem in Uni-Städten wie Freiburg trafen verhältnismäßig teure Mieten (im Schnitt 10 Euro/m²) auf Studenten mit geringer Kaufkraft. Mit Kaufkraft

meint die Analyse den Betrag, der pro Haushalt vom Einkommen übrig bleibt, nachdem alle regelmäßig wiederkehrenden Zahlungsverpflichtungen (zum Beispiel Kreditraten, Versicherungsprämien) bedient wurden. Frankfurt am Main, Rosenheim, Stuttgart stehen mit einem Wohnkostenanteil von 24% ebenso unter den teuersten zehn Städten wie Heidelberg, Hamburg und Berlin (jeweils 23%). Zum Vergleich: In Städten in eher strukturschwachen Regionen wie Salzgitter, Zwickau oder Wilhelmshaven liegt der Wohnkostenanteil nur bei rund 12%.

Die durchschnittlichen Mieten bewegen sich in den zehn Städten mit dem höchsten Wohnkostenanteil zwischen 8 Euro/m² und 14 Euro/m² (München). Die Mietpreis-

bremse, so Jan Hebecker, Leiter Märkte und Daten bei IS24, habe ihren „preisdämpfenden Effekt auf den Mietmarkt verfehlt“, die Wohnkostenanteile wachsen vor allem im Süden seit 2013 an. München (+5%), Rosenheim (+4,9%) und Würzburg (+4,8%) gehören zu den Städten mit dem am stärksten gestiegenen Wohnkostenanteil seit 2013.

Ein noch weitaus dramatischeres Bild zeichnet die im Auftrag der gewerkschaftsnahen Hans-Böckler-Stiftung verfasste Studie der Humboldt-Universität Berlin für 77 Großstädte. Danach müssen rund 40% der Haushalte (5,6 Mio.) in deutschen Großstädten mehr als 30% ihres Nettoeinkommens aufwenden, um ihre Miete (bruttokalt) zu zahlen. Bei gut 1 Mio. Haushalte geht sogar mehr

als die Hälfte für die Miete drauf. Und rund 1,3 Mio. Großstadt-Haushalte haben nach Abzug der Mietzahlung nur noch ein Resteinkommen, das unterhalb der monatlichen Hartz-IV-Regelsätze liegt. Ausgewertet wurden Daten des Mikrozensus 2014.

Die Daten belegen laut Studie auch, dass Menschen mit geringem Einkommen eine höhere Mietbelastungsquote haben als wohlhabende Haushalte. So liegt der Medianwert bei den Haushalten, die weniger als 60% des mittleren Einkommens haben, laut Studie bei 7,20 Euro/m². Haushalte, die über mehr als 140% des Einkommens verfügen, zahlen im Schnitt 8,10 Euro/m². Entsprechend gravierend sind die Unterschiede bei der Belastungsquote: Während die Haushalte mit

höherem Einkommen im Mittel 17,2% davon für die Bruttokaltmiete aufwenden müssen, sind es bei den Haushalten an der Armutsgrenze 39,7%. Die hohen Belastungsquoten sind dabei laut dieser Studie nicht auf bestimmte Regionen begrenzt. So finden sich unter den zehn Städten mit der höchsten Mietbelastungsquote (im Mittel über 28%) Hamburg und Düsseldorf, aber auch Bremerhaven und Offenbach. Auch in Bonn, Mannheim oder Neuss liegt die relative Mietbelastung deutlich über dem deutschen Mittel.

Eine Mietbelastungsquote von rund 30% des Haushaltseinkommens gilt bei Sozialwissenschaftlern als bedenklich. Auch Vermieter ziehen dort eine Grenze, weil sie um die dauerhafte Zahlung der Miete fürchten. **ox**

Institutionelle Investoren sollten auf Gewerbeimmobilien der Eurozone setzen

Die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank stellt institutionelle Investoren weiterhin vor große Herausforderungen. Eine Fokussierung auf „alternative“ Assetklassen jenseits klassischer Anlageformen etwa am Rentenmarkt bleibt das Gebot der Stunde. Gert-Jan Kapiteyn, Fondsmanager bei Aberdeen Asset Managers Limited, erläutert, wieso Gewerbeimmobilien vor allem in der Eurozone eine attraktive Alternative für Anleger sind, die mit überschaubarem Risiko ein regelmäßiges Ertragsziel von mehr als zwei Prozent erreichen wollen.

Herr Kapiteyn, warum sollten sich institutionelle Investoren derzeit vor allem mit Gewerbeimmobilien in der Eurozone beschäftigen?

Wir sind der Überzeugung, dass ein konzentriertes Immobilienportfolio aus europäischen Gewerbeimmobilien, wie es etwa den Aberdeen European Balanced Property Fund auszeichnet, gerade kleineren und mittleren professionellen Anlegern eine gute Gelegenheit bietet. Diese können damit an den Chancen der Immobilienmärkte teilhaben und gleichzeitig die Risiken reduzieren. Diversifizierte Portfolios mit europäischen Gewerbeimmobilien haben in den vergangenen fünf Jahren auf Basis des IPD Pan European Property Funds Index für Balanced Funds (Stand 31.03.2017) mit einer jährlichen Ausschüttungsrendite von 3,3% performt. Der in zahlreiche Länder der Eurozone sowie in die Sektoren Büro, Handel und Logistik diversifizierte Aberdeen European Balanced Property Fund konnte im gleichen Zeitraum sogar eine Ausschüttungsrendite von 4,8% p.a. erzielen.

Wie kommt diese Performance zustande und wie berücksichtigen Sie dabei das besondere Risikobedürfnis institutioneller Anleger?

Dies gelingt durch die vorrangige Konzentration des Fondsmanagements auf die Ausschüttungsrendite. Gleichzeitig werden alle zur Verfügung stehenden Möglichkeiten der

breiten Diversifikation genutzt, um die Risiken im vertretbaren Rahmen zu halten. Es handelt sich also um ein Anlagevehikel, das für institutionelle Investoren passend sein könnte. Die Risikoreduktion durch Diversifikation wird auf allen Ebenen praktiziert – also auf Länder-, Nutzungsarten- und Objektebene. Neben der Diversifizierung über verschiedene Länder und Sektoren zeichnen sich Immobilieninvestments zudem durch eine potenziell gute Diversifikation etwa gegenüber Aktien oder Renten aus und können so einen nützlichen und langfristigen Beitrag für ein breit aufgestelltes Anlageportfolio institutioneller Investoren leisten.

Warum setzen Sie vor allem auf Investments in der Eurozone?

Die aktuellen Wirtschaftsdaten der Eurozone sowie verschiedene Stimmungsumfragen lassen uns von einer positiven Entwicklung im zweitgrößten Wirtschaftsraum der Welt ausgehen. Dies wird auch zu weiterhin starken Immobilienmärkten mit hoher Nachfrage nach Einzelhandels-, Büro-, Industrie- und Logistikimmobilien führen. Basierend auf unseren langfristigen globalen Preisindikatoren erachten wir die Eurozone auf aggregierter Ebene als die global am farinsten bereitete Region für Immobilieninvestments. Und da wir uns im Euroraum bewegen, gehen Investoren trotz der breiten regionalen Diversifikation auch keine Währungsrisiken ein.

Welche Immobiliensektoren hat Aberdeen dabei besonders im Fokus?

Zu unseren bevorzugten Investitionsthemen im Euroraum zählen neben dem privaten Mietwohnungssektor – der durch Migration und sich verändernde demographische Gegebenheiten von einer starken Zunahme der Haushalte in den „Winning Cities“ und einer Knappheit von Wohnraum profitiert – auch der Logistiksektor sowie Einzelhandelsstandorte mit Nahversorgungs- oder Erlebnischarakter. Innerhalb des Bürosektors bieten

auch flexible und zentral gelegene Bestände in Märkten mit geringem Leerstand und guter wirtschaftlicher Entwicklung aussichtsreiche Investitionsmöglichkeiten.

Worauf sollten Investoren bei Immobilieninvestments vor allem achten?

Das Hauptaugenmerk bei Immobilieninvestments sollte stets auf Qualität und nicht dem Preis liegen. Dies gilt auch für europäische Gewerbeimmobilien. Investoren sollten darüber hinaus auf einen adäquaten und den Risiken entsprechenden Fremdkapitaleinsatz achten. Die Aufnahme von Fremdkapital erhöht nicht nur die Volatilität, sondern vergrößert in Abwärtsphasen die Risiken exponentiell – wie nicht zuletzt die globale Finanzkrise gezeigt hat. Andererseits können durch Leverage auch die laufenden Erträge erhöht werden, wenn das Objekt Ergebnis oberhalb der Fremdkapitalkosten liegt. Wir bei Aberdeen setzen auf eine eher risikoaverse Strategie mit niedrigem Leverage. So beträgt die Fremdkapitalquote etwa beim Aberdeen European Balanced Property Fund derzeit trotz des attraktiven Zinsumfeldes lediglich rund 11%. Damit wird auch der Anforderung eines geringen Niveaus des Portfoliorisikos Rechnung getragen. Neben den genannten ökonomischen und finanzwirtschaftlichen Kennziffern muss natürlich die Immobilie selbst im Mittelpunkt stehen. Diese muss durch gezielte und regelmäßige Instandhaltungsmaßnahmen stets in einem guten Zustand gehalten sowie aktuellen Mieteranforderungen angepasst werden, um das Risiko einer ökonomischen Wertminderung zu minimieren und eine dauerhafte gute Vermietbarkeit zu gewährleisten.

Was zeichnet die Investmentstrategie von Aberdeen aus?

Wir wollen Risiken durch aktives Management reduzieren. Bereits vor potenziellen Objektkäufen werden bei Aberdeen deswegen alle Fachbereiche in die Diskussionen einbezogen, die im Lebenszyklus mit der Immobilie arbeiten. Unser Investitionspro-



Gert-Jan Kapiteyn

Quelle: Aberdeen Asset Managers Limited

zess umfasst im Wesentlichen drei Phasen: Im ersten Schritt legen wir einen Investmentplan fest, der ein marktkonformes Risikobudget beinhaltet, das mit der Risikobereitschaft unserer Investoren in Einklang steht. Diese Kriterien bestimmen in der zweiten Phase die Investmententscheidungen des Fondsmanagements. Qualität definieren wir im Sinne von nachhaltigen Erträgen mit langfristigem Mietwachstumspotenzial. Die dritte Phase umfasst das tägliche Management der Risiken innerhalb des Portfolios. Ziel ist, die Rendite unter Berücksichtigung des definierten Risikobudgets zu optimieren und die jeweils aktuellen Marktgegebenheiten auszunutzen.

Wie wichtig ist gerade bei internationalen Immobilien-Investments die lokale Marktkenntnis?

Wir halten diese für essentiell. Experten, die ihren Markt vor Ort ganz genau kennen, im

Verband mit lokalen Netzwerken sind aus unserer Sicht grundlegend für den Erfolg. Wir sind mit weltweit fast 300 Immobilienexperten einer der größten europäischen Immobilienmanager. Wir sind auf vielen wichtigen Märkten mit eigenen Büros präsent. Wie in anderen Teilen der Welt ist die lokale, teamübergreifende Expertise auch eine der größten Stärken von Aberdeen in Europa. Wie üblich bei Aberdeen greifen wir auf unser eigenes Research zurück und investieren nur in Immobilien, die unsere Experten auf Herz und Nieren geprüft haben. Hierunter fallen natürlicherweise auch umfangreiche Nachhaltigkeitskriterien. So wurde der Investmentprozess mit besonderem Augenmerk auf ESG Anfang 2017 durch Telos mit AA+ zertifiziert. Wir sind in Europa zu Hause und können so das gesamte Wertschöpfungspotenzial der Immobilien erschließen.

Millionen Fördermittel für den Fernsehturm

Dresden. Häuser, Grundstücke, Läden, Hallen und Lager haben viele Aussteller auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real in der kommenden Woche in München im Gepäck. Einen Fernsehturm aber hat nur Dirk Hilbert (FDP), Oberbürgermeister der sächsischen Landeshauptstadt Dresden, dabei. Gleichzeitig winkt das Rathaus mit einem dicken Scheck über mehr als 25 Mio. Euro.



Mit 25,6 Mio. Euro wird neues Leben auf dem 50 Jahre alten Turm subventioniert.
Quelle: Deutsche Funkturm GmbH (DFMG)

Der 252 m hohe Fernsehturm sei ein „interessantes Investitionsprojekt für innovative Investitionen“, hat die Marketingabteilung dem Regierungschef ins Manuskript geschrieben. Und 08/15 wird an diesem emotionsgeladenen Ort wohl auch kaum funktionieren. Dabei steht nicht der 7.300 t schwere Turm selbst im Schaufenster. Der ist und bleibt im Eigentum der Gesellschaft DFMG Deutsche Funkturm, einer Tochter der Telekom. Gesucht werden dagegen Fachleute, die die offene Aussichtsplattform in 148 m Höhe mit spektakulärem Blick über das Elbtal wiederbeleben und das darunterliegende Café mit zuletzt 130 Plätzen betreiben wollen.

Zu DDR-Zeiten zog es jährlich etwa 200.000 Gäste in die „Nadel“, wie der Turm im Stadtteil Wachwitz im Volksmund heißt. Sie führen mit dem Schnellaufzug in 25 Sekunden hoch zum Café oder erklimmen die 750 Stufen. 1991 machte die Telekom-Tochter den Turm für den Publikumsverkehr dicht. Brandschutz lautete die seinerzeitige Begründung. Seitdem gab es unterschiedliche Bemühungen, den bei den Dresdnern beliebten Ausflugsort, etwa 7 km vom Zentrum entfernt, neu zu beleben. Vor zwei Jahren hat der Verein Fernsehturm Dresden eine Machbarkeitsstudie vorgelegt, bezahlt vom Freistaat und der Stadt. Das Ergebnis der Untersuchung: Einfach wird es nicht. 15,5 Mio. Euro

sollte es vor zwei Jahren kosten, ein Turmcafé zu installieren, die Aussichtsplattform zu eröffnen und rundherum Geld in einen Park zu stecken. 230.000 Besucher pro Jahr müssten kommen, um die kalkulierten Betriebskosten von 1,4 Mio. Euro jährlich zu stemmen. Zum Vergleich: Der Berliner Fernsehturm bringt es auf jährlich mehr als 1 Mio. Menschen.

Um die große Aufgabe zu stemmen, hält Hilbert in den bayerischen Messehallen Ausschau nach „einem mit derartigen touristischen Plattformen erfahrenen und idealerweise international agierenden Unternehmen mit umfangreichen Erfahrungen in den Bereichen Tourismus, Vermarktung, Gastronomie, Events und Sondernutzung“. Und

schön einrichten sollte der Gesuchte können: Den neuen Herren über die angebotenen Bereiche „obliegt vollumfänglich der Innenausbau, bei dem ihm bestmögliche Gestaltungsfreiheit gewährt wird“, heißt es. Auch in den „gemeinschaftlichen Planungsprozess“ soll sich der Investor einbringen.

Doch Hilbert fordert nicht nur, er fördert auch und winkt mit einem dicken Scheck. Land und Stadt buttern kräftig zu. Insgesamt stehen öffentliche Fördermittel in Höhe von 25,6 Mio. Euro für die erforderlichen Baumaßnahmen zur Verfügung. Der Bund schießt 12,8 Mio. Euro im Rahmen der Denkmalförderung zu, Land und Stadt jeweils 6,4 Mio. Euro. **gg**

Halbzeit für Dolgenseecenter

Berlin. Mit Torwandschießen durch Kicker des Bundesligisten und Kultvereins 1. FC Union Berlin und im Beisein politischer Prominenz feierte die kommunale Wohnungsgesellschaft Gewobag jetzt Halbzeit für das Lichtenberger Wohnquartier Dolgenseecenter. Errichtet werden 678 Wohnungen. Dank „lean construction“, freute sich Gewobag-Chefin Snezana Michaelis, beträgt die Bauzeit nur 33 Monate. Das Viertel wird von der OFF Immobilien-Beteiligungsgesellschaft auf einem Areal zwischen Rummelsburger Bucht und Tierpark Berlin errichtet. Ein grüner Boulevard, Freizeitbereiche, Gewerbe und eine Kindertagesstätte runden das Vorhaben ab. Die Hälfte der neuen Wohnungen wird mietpreis- und belegungsgebunden angeboten. Die Fertigstellung des ersten Bauabschnitts mit 198 Wohnungen erfolgt im Dezember 2019. **gg**

Richtfest in der Wissenschaftsstadt

Berlin. Der Büroturm B5 mit seinen 25 Höhenmetern ist der Hingucker auf dem Campus Am Oktagon in der Wissenschaftsstadt Adlershof. Jetzt trägt er den Rindkranz. Der Siebengeschosser mit 3.600 m² Fläche an der Rudower Chaussee, Ecke Hermann-Dorner-Allee stammt aus der Feder von GBP Architekten, Berlin. Bauherr des Türmchens ist der Berliner Projektentwickler immobilien-experten-ag. Nach seiner Fertigstellung im Frühjahr 2020 soll das Haus nach Bauherrenangabe das „Landmark-Gebäude“ eines Areals mit 17 Neubauten sein. Die Bruttogrundfläche auf dem 55.000 m² großen Grundstück wird dann 85.000 m² betragen. Die vier fertigen Häuser sind bis auf 400 m² voll vermietet. Grund für Mareike Lechner, Vorstandsfrau von immobilien-experten-ag, den Tower B5 ohne Vorvermietung zu beginnen. Gelockt wird mit Mieten ab 16 Euro/m². Bislang vergebens. Im Schnitt 16,50 Euro/m² wird in der benachbarten Brainbox verlangt. Der 30 m hohe Turm, der ebenfalls für sich in Anspruch nimmt, ein Landmark-Gebäude zu sein, war zum Richtfest dieser Tage zu 30% vermietet. **gg**

ANDRE



Energiemanagement 4.0 für die nachhaltige Stadt

Das Land Berlin hat sich zum Ziel gesetzt, die Energieversorgung der Landesliegenschaften bis 2030 CO₂-neutral zu gestalten. Einen wichtigen Beitrag zum Erreichen dieses Zieles leisten kleine clevere Kästen in den Kellern, welche die Wärmeversorgung digital steuern.

Digital zur Wärmewende

Wir alle wollen eine klimaneutrale Zukunft. Doch was müssen wir dafür tun? Mit Fokus auf den Wärmesektor bedeutet dies neben einer CO₂-ärmeren Energieerzeugung auch die intelligente Steuerung der Wärmeversorgung. Wärme Smart Meter helfen dabei. Sie verbessern die Energieeffizienz und helfen Kosten zu senken.

Im Keller zu Hause: Smart Meter

Der „Startschuss“ für die digitale Zukunft der Fernwärme in Berlin fiel im Keller des Roten Rathauses. Mit der Inbetriebnahme des ersten fernauslesbaren Wärmehählers setzte die Politik ein deutliches Zeichen. Doch nicht nur die Heizungskeller der öffentlichen Einrichtungen werden zunehmend von den cleveren Kästen bevölkert. Auch Industrie, Handel und Wohnungswirtschaft setzen auf eine intelligente Steuerung ihres Wärmeverbrauchs.

Wärmesteuerung mit System

„Smart Meter“ heben das gesamte Energiemanagement auf ein neues Level. Alle 15 Minuten senden sie hausbezogene Wärmeverbrauchsdaten wie Temperatur, Druck und Durchflussmenge per GMS-Signal an die Vattenfall-Wärmeleitwarte. Das ermöglicht eine effizientere Steuerung des gesamten Fernwärmesystems. Die gewonnenen Daten helfen defekte Zähler zu erkennen und Störungen zu analysieren.

CO₂ können Sie sich sparen

Auch für den Kunden hat die transparente Darstellung des Wärmeverbrauchs große Vorteile. Die Daten vereinfachen nicht nur die Abrechnung und Störungsanalyse. Smart Meter-Kunden der Wärme Berlin haben die Möglichkeit, ihre aktuellen Verbrauchs- und Leistungsdaten in Echtzeit einzusehen. Somit sind sie auch eine valide Basis für individuelle energetische Optimierungen und Gebäudesanierungen. Jeder installierte Smart Meter ist ein Baustein auf dem Weg zu Berlins großem Ziel: Klimaneutralität bis 2050.



Einfach, übersichtlich, energiesparend: Das Kundenportal der Wärme Berlin www.waerme.berlin/portal

www.waerme.berlin

Schreckgespenst Bestellerprinzip: Warum Makler jetzt ihre Vertriebskosten senken sollten

Viele Makler haben Angst vor einer Ausweitung des Bestellerprinzips auf den Immobilienverkauf. Sie fürchten geringere Provisionen. Mit einem optimierten Immobilienmarketing können sie Kosten sparen und gleichzeitig genauso viele Interessenten ansprechen.

Seit Herbst ist die drohende Einführung eines Bestellerprinzips auch beim Immobilienverkauf das beherrschende Thema in der Maklerbranche. Nachdem das Prinzip im Sommer 2015 für die Vermittlung von Mietwohnungen eingeführt wurde, könnte es in naher Zukunft auf den Bereich des Immobilienverkaufs ausgeweitet werden. Viele Makler befürchten, dass sie dann für ihre Vermittlungstätigkeiten in der Summe eine geringere Provision erhalten, falls sie künftig ausschließlich vom Verkäufer für ihre Dienstleistung bezahlt werden (Innenprovision). Insbesondere für Makler in der Fläche, wo Haus und Grund generell günstig gehandelt werden und Provisionen bereits heute niedrige Erträge bringen, drohen existenzielle Einschnitte. Noch liegt kein konkreter Gesetzentwurf vor. Die Grünen stellten im vergangenen Sommer lediglich einen Antrag im Bundestag, der neben diesem Bestellerprinzip auch eine Deckelung der Provision auf zwei Prozent des Kaufpreises vorsieht. Bundesjustizministerin Katarina Barley (SPD) griff diese Idee Ende Oktober auf und sprach sich in einem Zeitungsinterview für eine rasche Einführung des Bestellerprinzips aus, ohne einen konkreten Termin und Details zu nennen. Eine Anhörung in ihrem Ministerium mit Branchenvertretern führte zu keinen Ergebnissen. Dessen ungeachtet haben sich wichtige Interessensvertreter wie der Immobilienverband Deutschland (IVD) sowie die Regionalverbände

des Ring Deutscher Makler (RDM) positioniert und lehnen Änderungen des bisherigen Systems ab. Der RDM droht mit einer Verfassungsklage und beruft sich auf die Einschränkung der Berufsfreiheit. Ganz egal wie die Neugestaltung der Courtagezahlung künftig aussehen wird, Immobilienmakler tun gut daran, sich schon heute auf mögliche Veränderungen einzustellen und ihre Vertriebskosten auf den Prüfstand zu stellen. Dabei können häufig Sparpotenziale beim Bewerben der Objekte auf Immobilienportalen gehoben werden. Wer beispielsweise seine Immobilienangebote nicht nur beim Branchenprimus, sondern auch in alternativen Portalen einstellt, kann viel Geld sparen und zusätzliche Interessenten erreichen. Ein weiterer Vorteil: Im Gegensatz zu vielen alteingesessenen Portalen mit langen Vertragsbindungen, können Alternativportale zum Ende des Folgejahres gekündigt werden. Es könnte durchaus sein, dass mit der Einführung des Bestellerprinzips das Objektangebot vieler Makler zunächst sinkt. Sie würden dann auf dem zweitgrößten Immobilienportal – gemäß einer Analyse der Arbeitsgemeinschaft Online-Forschung (AGOF) zählt der Kleinanzeigenmarkt jeden Monat im Schnitt über 55 Millionen Besuche auf seinen Immobilienseiten.

eBay Kleinanzeigen zur zweitgrößten Immobilienplattform herangewachsen

Im Vergleich zum Marktführer müssen Immobiliendienstleister bei eBay Kleinanzeigen für eine Anzeige einen Bruchteil der Ausgaben kalkulieren; im günstigsten Fall pro Anzeige lediglich drei bis vier Euro netto.

Gewerbliche Anbieter erreichen auf diese Weise rund 9,31 Millionen Nutzer. Damit hätten sie auch circa 4,12 Millionen Nutzer von Immobilienscout24 angesprochen,

preisgünstiger hätten ansprechen können (siehe Interview). Im Umkehrschluss hätten gewerbliche Anbieter über eBay Kleinanzeigen damit auch mehr als 5 Millionen Nutzer erreicht, welche sie über den Marktführer allein nicht hätten

Kaufobjekte. Tatsächlich übersteigt das monatliche Haushaltsnettoeinkommen bei 41 Prozent der Nutzer 3.000 Euro. Zum Vergleich: Bei Immobilienscout24 liegt die Quote mit 42 Prozent der Besucher des Kleinanzeigenportals berufstätig, 72 Prozent zwischen 20 und 49 Jahren alt. Auch hier ist der Unterschied zum Wettbewerber gering, bei dem 77 Prozent der Nutzer einer Arbeit nachgehen und 69 Prozent der genannten Altersgruppe angehören (Quelle: AGOF: daily digital facts). Zudem hat sich die Zahl der angebotenen Kaufobjekte stark erhöht.

„Viele Makler machen gute Erfahrungen mit der Vermittlung von Mietwohnungen und gehen dann einen Schritt weiter und laden auch Kaufangebote hoch“, beobachtet Carina Schüller, Leiterin der Immobilienkategorie bei eBay Kleinanzeigen. Auch die Nachfrage nach solchen Angeboten steigt nach Beobachtungen des Portals kontinuierlich. Ein Trend, den auch Makler Klaus Gölbart, Geschäftsführer der Immotas GmbH & Co. KG in Grünstadt, bestätigen kann: „Anfangs stellten wir nur vereinzelt Angebote bei eBay Kleinanzeigen ein. Die Resonanz und die Qualität der Anfragen waren nach kurzer Zeit so gut, dass wir zwischenzeitlich unser Kontingent erhöht haben und alle Objekte hochladen. Gleichzeitig bezahlen wir pro Objekt



In den zurückliegenden Monaten entwickelte sich eBay Kleinanzeigen zudem zum zweitgrößten Immobilienportal – gemäß einer Analyse der Arbeitsgemeinschaft Online-Forschung (AGOF) zählt der Kleinanzeigenmarkt jeden Monat im Schnitt über 55 Millionen Besuche auf seinen Immobilienseiten.

weil Suchende häufig in mehreren Portalen unterwegs sind und dort Suchaufträge mit ihren Immobilienwünschen einrichten. Das entscheidende dabei ist, dass sie diese Kunden wegen des Preismodells von eBay Kleinanzeigen wesentlich

nur etwa ein Zehntel des Preises wie bei Immobilienscout24.“

Bestellerprinzip birgt auch Vorzüge

Schon heute gibt es viele Makler, die mit einer Innenprovision arbeiten und damit gute Erfahrungen machen. Mit dem Verkäufer haben sie in der Regel klare Vertragsverhältnisse hinsichtlich ihrer Courtage. Wird ein Teil oder die gesamte Provision hingegen vom Käufer gezahlt, wie derzeit noch üblich, ist eine schriftliche Vereinbarung eher selten. Daher handelt es sich bei den meisten Provisionsstreitigkeiten, die vor Gericht landen, um Auseinandersetzungen um die Käuferprovisionen. Eine Neuregelung der Provision könnte ferner dazu beitragen, die Bezahlung des Maklers bundesweit einheitlich zu regeln. Die derzeitigen örtlichen Unterschiede sind nicht zuletzt ausländischen Erwerbern schwer vermittelbar.

„Makler sollten ihre Vertriebskosten insgesamt neu kalkulieren“

Interview mit Fabian Bender, Vertriebsleiter Immobilien bei eBay Kleinanzeigen

Warum glauben Sie, dass sich die Angst der Makler vor dem Bestellerprinzip beim Verkauf durch die Nutzung alternativer Immobilienportale reduzieren lässt?

fünfstelligen Euro-Bereich. Dabei ist die Reichweite ihrer Anzeigen kaum anders als beim Marktführer oder anderen Portalen, die seit vielen Jahren am Markt sind.

Immobilienmakler darauf vorbereitet sein. Neben den genannten Anzeigenkosten sollten sie ihre Vertriebsausgaben insgesamt spitzer kalkulieren, möglicherweise zusätzliche Ertragsfelder aufbauen wie eine Immobilienverwaltung oder die Vermittlung von Gewerbeimmobilien, die wahrscheinlich vom Bestellerprinzip ausgeschlossen bleiben.

Ohne dass wir es gezielt beworben hätten, wuchs es von sich heraus, letztlich auch weil viele Privatpersonen ihre Immobilien einstellten. Seit etwa vier Jahren fördern wir den Immobiliensektor gezielt: Wir haben reichweitenstarke Werbekampagnen umgesetzt und Kooperationen mit den größten Verbänden der Immobilienwirtschaft geschlossen. Dank dieser professionellen Vermittler erhöhte sich die Zahl der gewerblichen Angebote stark. Mittlerweile inserieren über 6.000 gewerbliche Immobilienvermittler regelmäßig bei uns. Das Gesamtangebot an privaten und gewerblichen Anzeigen erhöhte sich seit 2015 pro Jahr um 30 bis 40 Prozent.

Viele Kunden sagen uns, dass sie mit der Nutzung von eBay Kleinanzeigen ihre Anzeigenkosten für Immobilienportale teils auf ein Zehntel minimieren konnten. In mittelgroßen Firmen ergibt sich dadurch ein jährlicher Einspareffekt im

Was raten Sie Maklern, die Angst vor der Einführung des Bestellerprinzips haben?

Auch wenn noch nicht klar ist, ob das Bestellerprinzip kommt und welche Regelungen im Detail damit einhergehen, sollten

Warum hat sich eBay Kleinanzeigen in den zurückliegenden Jahren so gut entwickelt?

Als eBay Kleinanzeigen 2009 in Deutschland startete, war der Immobilienteil von Anfang an ein stark nachgefragtes Segment.

eBay Kleinanzeigen kurzgefasst:

- ✓ Monatlich über 55 Mio. Besuche in der Immobilienkategorie (AGOF-Analyse 2018–08); somit zweitgrößtes Immobilienportal, bezogen auf die Seitenaufrufe
- ✓ Jeden Monat circa 200.000 Immobilienanzeigen online
- ✓ Mehr als 6.000 gewerbliche Immobilienprofis inserieren regelmäßig

Kontakt Fabian Bender
Head of Real Estate Sales

Telefon (030) 8109 7730

E-Mail immoprofis@ebay-kleinanzeigen.de

eBay Kleinanzeigen GmbH
Albert-Einstein-Ring 2-6
14532 Kleinmachnow



eBay Kleinanzeigen: Zweitgrößtes Portal, kleinster Preis

Seit etwa drei Jahren rücken gewerbliche Immobilienanbieter wie Makler und Bauträger bei eBay Kleinanzeigen stärker in den Fokus. Die Zahl der gewerblichen Inserenten ist in dieser Zeit stark gestiegen. Welche Vorteile Ihnen das Portal bietet, wie es sich von reinen Immobilienportalen abhebt und welche Weiterentwicklungen anstehen.

eBay Kleinanzeigen will sich als Alternative zu reinen Immobilienportalen wie Immobilien-scout24, Immonet und ImmoWelt in Stellung bringen. Hierfür wurde die Technik optimiert, neue Tools wurden entwickelt. Gleichzeitig sollen die einfache Bedienbarkeit und Übersichtlichkeit des Kleinanzeigenportals bestehen bleiben. „Wir werden weiterhin ein Online-Marktplatz mit vielerlei Warengruppen bleiben. Der Immobiliensektor ist dabei neben Fahrzeugen eine herausragende Säule, gerade auch für gewerbliche Anbieter, also Makler, Autohändler oder Unternehmer, die neue Mitarbeiter suchen“, erläuterte Fabian Bender, Vertriebsleiter Immobilien bei eBay Kleinanzeigen, die Firmenstrategie. Er trat bei einer Veranstaltung des Bundesverbandes Freier Wohnungsunternehmen (BWU) Niedersachsen/Bremen am 28. August in Bremen auf.

Hohe Bekanntheit des Portals

Bender führte bei dem Branchenevent aus, dass gewerbliche Anbieter von der hohen Bekanntheit des Portals profitieren. In Deutschland ist demnach im Schnitt jeder zweite Internetnutzer mindestens einmal im Monat bei eBay Kleinanzeigen unterwegs. Dabei greifen von diesen rund 30 Millionen Nutzern (Unique User) mittlerweile zwei Drittel (rund 24,3 Millionen) über mobile endgerätere beziehungswise die hauseigenen Apps auf die Seiten zu. Zum Vergleich: Das Nachrichtenportal Spiegel-Online wird von 21,2 Millionen beziehungsweise mobil von 15,1 Millionen Nutzern angesteuert. Dies geht aus der Analyse „daily digital facts“ der Arbeitsgemeinschaft Online Forschung e.V. (AGOF) von April hervor. Seit der Gründung von eBay Kleinanzeigen 2009 stieg das Angebot von seinerzeit 90.000 auf mittlerweile etwa 30 Millionen Anzeigen.

Die Teilnehmer des BWU-Treffens, die in der Mehrheit als Bauträger Neubaumaßnahmen vermitteln, sprachen sich mehrheitlich für eine eigene Neubaubrubrik aus. Bislang ist dieses Merkmal unter der Spalte „Wohnungsausstattung“ aufgeführt. Eine Positionierung an prägnanter Stelle wäre für die Suchenden hilfreich. Außerdem wurde eine zusätzliche Rubrik für Projektentwicklungen ins Spiel gebracht. Dabei könnten Maßnahmen aufgeführt werden, für die bereits Baugenehmigungen und Fertigstellungs-termine existieren.

Grundsätzlich profitieren gewerbliche Immobilienanbieter vom Umfeld eines vielfältigen Warenangebots auf eBay Kleinanzeigen. Verbraucher, die eigentlich auf der Suche nach einer privat offerierten Eigentumswohnung sind, gelangen beim Stöbern auf Angebote von Maklern und Bauträgern und setzen sich mit diesen in Verbindung, falls ihnen deren Offerte zusagt. Im Zweifel hätten sie nicht den Umweg gemacht und wären über ein

Nahezu identische Nutzergruppe bei eBay Kleinanzeigen wie bei Marktführer

Häufig starten Immobilienmakler bei eBay Kleinanzeigen mit Mietwohnungen als „Testballon“, schließlich können sie monatlich kündigen und mit Nettopreisen ab 2,99 Euro pro Objekt sind die Ausgaben überschaubar. Selbstredend werden die Objektdaten dabei mit wenigen Klicks über eine Open-Immo-Schnittstelle aus der Maklersoftware ebenso leicht übertragen wie in andere Portale. In der Regel erzielen die Anbieter rasch eine hohe Resonanz.

Dabei müsse eBay Kleinanzeigen laut Bender in Akquisegesprächen mit Maklern häufig einige Vorurteile aus dem Weg räumen: Viele Eigentümer und Vermittler meinen noch immer, dass die Interessenten, die bei eBay Kleinanzeigen unterwegs sind, weniger ernsthaft auf Immobiliensuche sind oder über ein vergleichsweise geringes Einkommen verfügen. Fakt aber ist, dass das monatliche Haushaltseinkommen bei 41 Prozent der Nutzer 3.000 Euro übersteigt. Zum Vergleich: bei Immobilienscout24 liegt die Quote mit 42 Prozent nur geringfügig höher, 76 Prozent der Besucher des Kleinanzeigenportals sind berufstätig, 72 Prozent zwischen 20 und 49 Jahren alt. Beim Wettbewerb liegen die Zahlen ähnlich: 77 Prozent arbeiten, 69 Prozent der Seitenbesucher gehören der für Immobilientransaktionen wichtigen Altersgruppe an (Quelle: AGOF: daily digital facts).

„Was viele Immobiliendienstleister überrascht: Auch die Quote der Nutzer, die zur Miete beziehungsweise im Eigentum wohnen, ist annähernd identisch“, erklärt Carina Schüller, Leiterin der Immobilienkategorie bei eBay Kleinanzeigen. Sie fügt an: „Diese Diskussion erinnert an die Voreingenommenheit,



Fabian Bender, Vertriebsleiter Immobilien bei eBay Kleinanzeigen, erläuterte die Vorzüge des Kleinanzeigenportals gegenüber klassischen Immobilienportalen.

die viele mit dem Aufkommen der Discounter wie Aldi und Lidl hatten. Auch hier dachten zunächst viele, dass ausschließlich Menschen mit geringem Einkommen dort einkaufen. Bekanntlich tätigt dort aber jedermann seine Besorgungen, vom Arbeiter bis zur Professorin.“

Technik für Anbieter verbessert

In den zurückliegenden Monaten hat eBay Kleinanzeigen nicht nur mit verschiedenen Werbekampagnen und Branchenevents an seiner Bekanntheit gearbeitet, auch die Technik wurde verbessert. So gibt es mittlerweile eine automatisierte Widerrufsbelehrung und die Möglichkeit, seine Unternehmensleistungen zu erläutern und die Anzeige mit dem Firmenlogo zu versehen.

Offensichtlich wollen gewerbliche Immobilienanbieter aber nicht alle technischen Möglichkeiten auf der Plattform wiederfinden, die denkbar sind. Der Grund: teilweise verzerrten zum Beispiel automatisierte Auswertungen den tatsächlichen Immobilienmarkt. So erteilten die BWU-Experten während der Bremer Veranstaltung automatisch generierten Preisvergleichsgrafiken eine Absage. Diese Übersichten, wie sie verschiedene Portale anbieten, legen dar, wie hoch der Preis des angebotenen Objektes im Vergleich zu anderen Offerten liegt. „Gerade bei Neubauten, die unser Hauptgeschäft ausmachen, legen wir bei diesen Vergleichen immer weit über

dem Durchschnitt. Denn jeder Neubau ist etwa 20 Prozent teurer als eine Bestandsimmobilie“, sagte ein BWU-Mitglied.

Online-Wertermittlungen abgelehnt

Auch Funktionen wie Online-Verkehrswertermittlungen lehnten die Teilnehmer aus ähnlichen Gründen ab. Diese seien oft zu ungenau, zudem sollte man für eine Begutachtung einen versierten Makler

oder Sachverständigen einschalten, so der Tenor.

eBay Kleinanzeigen-Vertreter Fabian Bender nahm diese Anregungen auf, nicht ohne zu bestätigen, dass das Hauptziel seines Unternehmens auch in Zukunft darin liege, Suchenden und Inserenten eine übersichtliche Nutzerführung zu ermöglichen. „Der Immobiliensektor ist ein wichtiger, aber nicht der einzige Sektor. Unseren Markern, ein Marktplatz für

unterschiedlichste Waren und Dienstleistungen zu sein, werden wir erhalten. Vor diesem Hintergrund wollen wir uns nicht zu einem Quasi-Online-makler entwickeln, der Wertgutachten und Finanzierungen anbietet und Leads verkauft“, so Bender. „Wir sind als Plattform dankbar für jeden gewerblichen Partner. Wir wären unprofessionell und es wäre alles andere als partnerschaftlich, wenn wir hinterücks deren Dienstleistung übernehmen wollten.“



eBay Kleinanzeigen kurzgefasst:

eBay Kleinanzeigen wurde 2009 in Deutschland gestartet. Es ist ein Tochterunternehmen von eBay. Auch in anderen Ländern betreibt eBay Kleinanzeigenmärkte, so etwa in Großbritannien, Australien, Südafrika oder in den Niederlanden. eBay Kleinanzeigen hat seinen Sitz in Kleinmachnow bei Berlin und beschäftigt über 100 Mitarbeiter.

Bei eBay Kleinanzeigen konnten von Beginn an privat und kostenlos Immobilienangebote eingestellt werden, obwohl diese Rubrik nicht gesondert beworben wurde, entwickelte sie sich rasch zu einem der beliebtesten Bereiche. Seit rund drei Jahren wird die Immobilienkategorie verstärkt beworben, unter anderem mit TV-Spots. Außerdem wurden gewerbliche Anbieter wie Bauträger, Makler, Wohnungsunternehmen und Verwalter gezielt angesprochen, Objekte bei eBay Kleinanzeigen einzustellen. Dadurch erhöhte sich die Zahl der gewerblichen Anbieter auf über 6.000. Der Anteil der privaten Inserenten, die ihre Wohnung oder ihr Haus einstellen, ist weit größer. Seit 2015 stieg die Zahl der insgesamt angebotenen Immobilien jährlich um 30 bis 40 Prozent.

Jeden Monat zählt die Immobilienkategorie mehr als 50 Millionen Besuche (AGOF-Analyse 2018-01). Damit hat sich der Immobilienmarkt von eBay Kleinanzeigen, bezogen auf die Immobilien-Seitenaufrufe in Deutschland, zum zweitgrößten Immobilienportal hinter Immobilienscout24 entwickelt.

Kontakt:

Fabian Bender, Head of Real Estate Sales
Tel: (030) 8019 7722
E-Mail: immoprofis@ebay-kleinanzeigen.de
eBay Kleinanzeigen GmbH
Albert-Einstein-Ring 2-6, 14532 Kleinmachnow

„Jedes Jahr rund 40 Prozent mehr Objekte online“

Interview mit Fabian Bender, Vertriebsleiter Immobilien bei eBay Kleinanzeigen, zur Entwicklung des Immobilienangebotes und der Vorzüge für gewerbliche Anbieter wie Bauträger und Makler.

Wie hat sich der Immobilienbereich bei eBay Kleinanzeigen in den zurückliegenden Jahren entwickelt?

Wir haben vor circa drei Jahren begonnen, die Immobilienkategorie auszubauen. Mit gezielten Werbemaßnahmen haben wir sowohl Verbraucher als auch Makler auf unser Angebot aufmerksam gemacht. In der Folge stieg die Zahl der eingestellten Objekte pro Jahr um 30 bis 40 Prozent. Mittlerweile bieten über 6.000 gewerbliche Anbieter regelmäßig Immobilien an.

Hinzu kommen private Anbieter. Mit dieser Entwicklung sind wir sehr zufrieden.

Wie erklären sie sich das schnelle Wachstum?

Fast alle Deutschen kennen unseren Mutterkonzern eBay und haben darüber schon mal Dinge verkauft, gekauft oder ersteigert. Diese Bekanntheit war ein gutes Sprungbrett für uns. eBay Kleinanzeigen startete 2009 unter diesem Namen. Aber die wenigsten verbanden mit uns in der Vergangenheit Immobilienangebote. Dabei konnten seit Anbeginn Immobilien eingestellt werden, was aber kaum kommuniziert wurde. Zunächst mussten wir viele gewerbliche Vermittler überzeugen, dass Suchende mittlerweile fast immer über Suchmaschinen nach einem neuen Zuhause suchen und nicht direkt einzelne Portale ansteuern. Und den Job, bei Suchmaschinen an prägnanter Stelle aufzutreten, verstehen wir seit

Jahren. Auf diese Weise konnten wir uns als ergänzendes Portal ins Bewusstsein bringen.

Apropos Resonanz: Können sie was zur Reichweite sagen?

Pro Monat zählen wir über 50 Millionen Besuche auf den Immobilienseiten. Bezogen auf die Immobilien-Seitenaufrufe haben wir uns in Deutschland zum zweitgrößten Portal aufgeschwungen.

Erreicht man bei eBay Kleinanzeigen auch andere Kundengruppen als über andere Portale?

Ja, das ist interessant zu sehen. Eine Analyse der AGOF ermittelte für Juni, dass gewerbliche Anbieter wie Makler, Bauträger und Verwalter über eBay Kleinanzeigen rund 9,31 Mio. Nutzer erreicht haben. Damit hätten sie auch circa 4,12 Mio. Nutzer von

Immobilenscout24 angesprochen, weil Suchende häufig mehrere Portale beobachten und dort Suchaufträge einrichten. Das entscheidende dabei ist, dass sie diese Kunden wegen unseres Preismodells theoretisch preisgünstiger hätten ansprechen können. Man muss anmerken, dass andere große Portale leider keine Daten von der unabhängigen Arbeitsgemeinschaft erfassen lassen.

Wie wichtig sind Kooperationen mit Branchenverbänden?

Kooperationen mit dem GdW, Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, dem Immobilienverband Deutschland (IVD) sowie Regionalverbänden des Rings Deutscher Makler (RDM) sind zwei Gründe wichtig: Zum einen ist es eine Art Qualitätssiegel für uns, weil Verbände eine solche Zusammenarbeit erst nach eingehender Prüfung



Fabian Bender, eBay Kleinanzeigen

Unternehmen, wie Immobilienabteilungen von Banken, unser Angebot.

Hat sich das Immobilienangebot bei eBay Kleinanzeigen geändert?

Ja. Nicht nur die Anzahl der Objekte, sondern auch ihre Art hat sich verändert. Stellten anfangs gewerbliche und private Anbieter vorrangig Mietwohnungen und WG-Zimmer online, so wächst seit einigen Monaten die Zahl der Kaufobjekte, die von Maklern und Bauträgern offeriert werden. Makler sagen uns, dass sie mit der Resonanz auf Mietwohnungen zufrieden sind und im zweiten Schritt auch Kaufimmobilien, Neubau- und Bestandsobjekte, anbieten.

Tech-Unternehmen wie Ihres sind dafür bekannt, permanente Funktionen zu verbessern. Ist dem so?

Neben Verbandsmitgliedern nutzen zunehmend auch große

Durchaus. So haben wir eine automatisierte Widerrufsbelehrung bei Exposé-Aufrufen integriert. Aktuell arbeiten wir daran, dass Anbieter auf Wunsch Objektanzeigen hervorheben können. Außerdem können sie seit kurzem mit dem Produkt „PRO“ eine Selbstdarstellung ihres Unternehmens einstellen, ihr Logo in der Anzeige integrieren und auf ihre Website verlinken. Ferner wird es für sie bald einfacher sein, objektbezogene Statistiken zu generieren, so genannte Performance-Analysen. Sie sehen dann unter anderem, wie häufig und wie lange ihre Objekte angeschaut werden und wie viele Anfragen pro Angebot verschickt wurden.

Bei allen Verbesserungen steht die Einfachheit der Bedienung im Vordergrund. Wir wollen keinen Schnickschnack anbieten. Auch Nutzer, die zum ersten Mal auf unserer Seite sind, sollen sich problemlos zurechtfinden.



In die Zukunft investieren.

Die Pläne der Leipziger VICUS GROUP AG

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 Marktumfelds konnten wir unsere jährlichen Wachstums- und Ertragsziele nahezu vollständig erreichen. Weiterhin haben wir aufgrund unseres guten und belastbaren Netzwerks eine umfassende Dealpipeline.

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.



Gabriel Schütze
Vorstandsmittglied und
COO der VICUS GROUP AG

Wie erklären Sie es sich, dass es ausge-rechnet 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, im Vergleich zu anderen Risikoklassen 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? Welche Mittel standen Ihnen zur Verfügung, um angebotsseitig etwas in Ihre Richtung zu bewegen?

Das Geschäft ist so strukturiert, dass ein Großteil der Angebote über Makler und Direktkontakte kommen. Somit ist es essentiell, gute Kontakte zu Investoren aufrechtzuerhalten und Maklerbeziehungen zu pflegen. Hinzu kommt für uns, dass Verkäufer, mit denen wir in der Vergangenheit bereits Transaktionen erfolgreich abgeschlossen haben, erneut mit passenden Angeboten auf uns zukommen. Das freut uns und bestätigt, dass unsere Geschäftsbeziehungen gut und nachhaltig sind. 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 ntv gewählt. Das hat sich ausgezahlt.

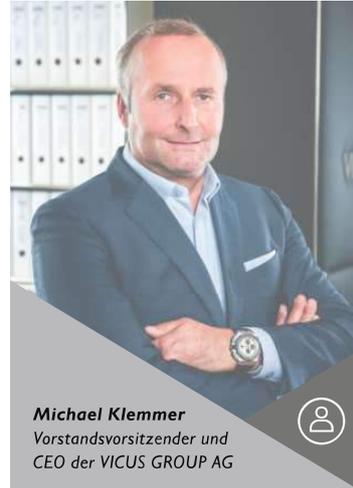
Lassen Sie uns konkret über einige Ihrer Projekte sprechen. Anfang 2019 haben Sie in Radebeul bei Dresden ein Objekt gekauft. Können Sie an diesem Beispiel Ihr Vorgehen skizzieren?

Dieses Objekt entspricht genau unserem Ankaufsprofil: großvolumiges Büroobjekt mit 35.000 Quadratmetern Mietfläche in einer nachhaltigen Lage mit einer hervorragenden Autobahn- und Nahverkehrsanbindung und ca. 40% 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 VICUS GROUP AG ist vom 7. bis 9. Oktober 2019 auf der Expo Real.

Messe München
Halle A2
Stand 430/530

Mehr Informationen:
www.vicus.ag



Michael Klemmer
Vorstandsvorsitzender und
CEO der VICUS GROUP AG

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

Diese beiden Beispiele gehören bereits zu Ihrem Bestand. Wie wollen Sie in der Zukunft Ihr Portfolio weiter ausbauen?

Wir suchen klassische Value-Add-Objekte in guten Lagen wirtschaftlich starker Regionen. Idealerweise ab 10.000m² vermietbarer Fläche und mit einem Transaktionsvolumen im Bereich von 15 bis 60 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 unsere präferierten Objektklassen. Aber auch Immobilien aus dem Logistik- und Light-Industrial Bereich können für uns interessant sein, wenn das Potential erkennbar ist. Nach wie vor sind aber auch Hotels ab 140 Zimmern von großem Interesse, allerdings nur dann, wenn wir absehbar selbst den Betrieb der Häuser übernehmen können.

Wie, glauben Sie, wird sich Ihr Transaktionsumfeld in nächster Zeit verändern?

Die Zusammenarbeit mit bereits bekannten Investoren und innerhalb unseres über Jahre sehr stabil gewachsenen Netzwerkes, sehen wir weiterhin als entscheidenden Faktor unseres zukünftigen Wachstums. Allerdings gehen wir davon aus, dass die Anzahl der Off-Market-Deals zunehmen wird. Der Off-Market-Ansatz bietet durch den direkten Käufer-Verkäufer-Kontakt (auch unter Einbindung eines vermittelnden Maklers) und den Verzicht auf eine breite Marktanfrage aus unserer Sicht viele Vorteile. Wir würden diese Entwicklung jedenfalls begrüßen, da sie die Transaktionssicherheit auf Seiten aller Beteiligten erhöht.

2 Milliarden €
TRANSAKTIONSVOLUMEN

2 Millionen m²
VERMARKTETE MIETFLÄCHEN

25 Jahre
BRANCHENERFAHRUNG

Mehr Informationen:
www.vicus.ag

Abschließend noch eine Frage: Welche Pläne verfolgt die VICUS GROUP AG in naher Zukunft?

Mit der Gründung unseres Tochterunternehmens, der GERMAN VALUES PROPERTY GROUP, wollen wir einen weiteren starken Partner auf dem deutschen Immobilienmarkt etablieren. Die GERMAN VALUES PROPERTY GROUP ist auf die Bestandshaltung von deutschen Gewerbeimmobilien in den TOP 8 Standorten Deutschlands spezialisiert. Der Tätigkeitsschwerpunkt liegt somit im Ankauf und der zukunftsorientierten Bewirtschaftung dieser Immobilien. Über weitere Details werden wir zu gegebener Zeit informieren.

„CO₂-Effizienz durch Innovation, nicht durch 80 cm Polystyrol“

Thomas Krebs, Vorstandsvorsitzender der Saga. Quelle: Immobilien Zeitung, Urheber: Friedhelm Feldhaus

CO₂-Emissionen lassen sich im Quartier effizienter, kostengünstiger und damit mietenfreundlicher vermeiden als in einzelnen Gebäuden. Eine Studie im Auftrag von Saga und Hansa Baugenossenschaft für das Quartier Horner Geest in Hamburg belegt diese These. Auch werden die Hamburger Klimaschutzziele 2050 nur mit dem Quartiersansatz erreicht.

werden darf. Eine Studie der Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen (Arge) Schleswig-Holstein und von Megawatt im Auftrag der Saga belegt, dass der Quartiersansatz weniger kostet und damit auch die Mieten schon. Untersucht wurde der Stadtteil Horner Geest in Hamburgs Osten. 4.200 der 5.000 Wohnungen gehören der Saga, weitere 800 der Hansa Baugenossenschaft. Bis 2030 sollen zusätzlich 3.100 Wohnungen entstehen.

Zwei Szenarien wurden durchgerechnet. Welche Investitionen sind notwendig, um die Hamburger Klimaschutzziele 2030 (50% CO₂-Reduktion im Quartier gegenüber 1990) und 2050 (-80%) zu erreichen, wenn a) jedes Gebäude angepackt wird oder b) wenn man einem Quartierskonzept folgt? „Beim individuellen Gebäudeansatz erreichen wir die Klimaziele 2030 gerade so, 2050 nicht.“ Dafür müssten die Neubauten im KfW-40-Standard entstehen und der Bestand fast durchgängig auf den Standard KfW 55 gebracht werden. Mehrinvestitionen von 162 Mio. Euro wären nötig, die die Kaltmiete von 6,70 Euro/m² auf 10,30 Euro/m² treiben würden. Beim Quartiersansatz hingegen könnten die Klimaschutzziele 2030 und 2050 erreicht werden, wenn für 62 Mio. Euro energetische Mehrkosten die Neubauten im KfW-70-Standard entstehen und der Bestand auf das KfW-115-Niveau gebracht wird. Weitere 80,7 Mio. Euro allerdings sind in eine sehr effiziente Wärmeversorgung zu investieren: Fernwärme, Biomasse, Solar- und Geothermie sowie eine Temperaturabsenkung der Heizung auf Niedertemperaturwärme. Die Klimaziele würden erreicht, 20 Mio. Euro gespart und die Miete würde nur auf 9,30 Euro/m² steigen.

„Wir haben hier sehr konservativ gerechnet – mit der Wohnungswirtschaft als Investor“, so Krebs. „Ein Contracting-Modell würde die Schmerzen noch mal deutlicher lindern.“ Die



Thomas Krebs kommt fix zum Punkt. „Beim Klimaschutz ist es fünf vor zwölf. Wir sind eine Branche mit langen Investitionszyklen. Wie machen wir es?“ Krebs ist Vorstandsvorsitzender der Saga, der städtischen Wohnungsgesellschaft Hamburgs mit 134.000 Wohnungen. „CO₂-Vermeidung an Wohngebäuden ist extrem teuer und führt zu einem Zielkonflikt mit preisgünstigem Wohnen.“ 6,64 Euro/m² kostet die durchschnittliche Saga-Wohnung.

Der Quartiersansatz schon die Mieten

„Es ist ineffizient, sich nur auf einzelne Gebäude zu konzentrieren. Der Grenznutzen sinkt mit dem steigenden energetischen Standard. Eine höhere Effizienz erzielen wir, wenn wir Quartiere, Flotten oder Portfolios in den Blick nehmen.“ Und das ist nicht nur eine These, die nach dem von der Bundesregierung Ende Oktober beschlossenen Entwurf des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) bis Ende 2025 ausprobiert

Vermeidung von 1 t CO₂ kostet mit dem Gebäudeansatz 930 Euro, im Quartierskontext 750 Euro. Konsequenz für Krebs: „Als Saga packen wir nicht mehr situativ einzelne Gebäude an, sondern werden über den Portfolioansatz nur noch quartiersbezogen planen.“ Neubau, Bestand und energetische Versorgung wurden zusammen gedacht. Bei größeren Wohnungsunternehmen sei der Quartiers- oder Flottenansatz umsetzbar, bei kleineren schwierig. „Hier könnten die Verbände bei der Entwicklung von CO₂-Vermeidungsstrategien unterstützen.“

Der Volkswirt will daraus ein Modell für Hamburg machen. In den im Dezember vom rot-grünen Senat vorgestellten Klimaschutzplan hat es der Quartiersansatz mit einer

Experimentierklausel schon geschafft. „Wichtig ist, dass die Wohnungswirtschaft die Klimaziele akzeptiert. Aber wie sie erreicht werden, ist ihre Sache. Dann erreichen wir Effizienz durch Innovationen, nicht durch 80 cm Polystyrol und Wärmepumpen.“ Der promovierte Politologe denkt etwa an synthetische Kraftstoffe (Wasserstoff, Methan), der mit überschüssigem Windstrom per Wasserelektrolyse hergestellt wird. Das sei noch teuer, werde aber durch Skalierung billiger – und verbessere dann die CO₂-Bilanz der Saga.

Die Flexibilität im Quartier erleichtere zudem den Umgang etwa mit Baudenkmalen und Backsteinfassaden. „Quartierslösungen schaffen Spielräume für das Stadtbild. Und wir würden gerne mal Bestände mit kleinen

Mieten temporär unmodernisiert lassen.“ Nach Gesprächen mit den Fachbehörden und der Wohnungswirtschaft Ende 2019 will Krebs mit volkswirtschaftlichen Experten im Frühjahr ein Zertifikatmodell für Hamburg vorstellen, das die Investitions- und Förderbank einbeziehen soll.

Der Saga-Chef sieht jedoch auch Diskussionen aufbränden. „Ein bilanzieller Kompensationsansatz kann in der Kritik stehen“, merkt er mit Blick auf die Zielstellung der Nullemissionspolitik in der Klimadiskussion an. „Für uns ist es aber der einzig sinnvolle Ansatz.“ Die Saga selbst hat mit Investitionen von 2,1 Mrd. Euro CO₂-Einsparungen von 60% erreicht – und damit das Klimaschutzziel von 2030 übererfüllt. **Friedhelm Feldhaus**

SIGNA baut urbane Quartiere

Urbane Quartiere liegen im Trend. Insbesondere gut ausgebildete Erwachsene wollen wieder in die Zentren der Städte. Dies ist Folge der wirtschaftlichen Entwicklung – der Netzwerkökonomie – die nach urbanen Räumen verlangt. Die Haushalte brauchen kurze Wege, um ihre notwendigen Infrastrukturen, Services und Einrichtungen zu erreichen. Sie wollen in der Stadt wohnen und arbeiten. Daher ziehen nicht nur Büros, sondern auch andere gewerbliche Arbeitsplätze,

wie urbane Manufaktur oder wissensbasierte Institutionen, wieder in die Stadt.

Die funktionale Trennung von Standorten nach Nutzungsarten verliert mehr und mehr an Bedeutung. Die Herausforderung für die Planer von Quartieren in den Innenstädten großer Metropolen besteht darin, eine neue urbane Lebensqualität zu schaffen. Entscheidend sind dabei vor allem kurze Wege, es gilt, möglichst viele

Nutzungsmöglichkeiten an einem Standort zu vereinen: Wohnen, Arbeit, Shopping, Cafés und Restaurants, kulturelle und sportliche Angebote. Entwickler müssen Orte schaffen, an denen zum einen die Dynamik der Metropole spürbar ist und zum anderen Rückzugsmöglichkeiten schnell erreichbar sind.

In der Stadt der kurzen Wege werden unterschiedliche Transportmöglichkeiten wichtig. Die

Mobilität der Zukunft wird geprägt sein von zunehmend weniger CO₂-Ausstoß sowie erhöhter Digitalisierung und Automatisierung. Neben dem möglichst direkten Anschluss an den öffentlichen Personennahverkehr sollten auch Parkplätze für verschiedene Fahrzeuge vorhanden sein. Die klassische Parkgarage dient künftig als Mobilitätshub für Autos, Fahrräder, Elektrofahrzeuge aller Art und Sharing-Dienste sowie autonome Fahrdienste.

DIE URBANEN QUARTIERSENTWICKLUNGEN VON SIGNA



WOLFSBURG NORDKOPF

Am Wolfsburger Nordkopf realisiert SIGNA zusammen mit der Wolfsburg AG in Kooperation mit der Stadt Wolfsburg und dem Volkswagen Konzern ein urbanes Quartier. Der Nordkopf liegt zentral am Hauptbahnhof verbindet die Stadt mit dem Volkswagenwerk. Die Planungen folgen einem klaren Zielbild für eine Stadt der Zukunft. Das Quartier soll Büroflächen, Wohnen, Freizeitangebote, Einzelhandel, Hotel und Gastronomie sowie Mobilitäts- und Digitallösungen integrieren. Mit der Quartiersplanung erhält Wolfsburgs erfolgreiche Entwicklung der letzten Jahre einen wichtigen Schub.



ELBTOWER HAMBURG

SIGNA wird in den kommenden Jahren den 245 Metern hohen Elbtower nach Plänen von David Chipperfield Architects Berlin direkt an den Elbbrücken in Hamburg realisieren. Als mischgenutztes Hochhaus mit ca. 104.000 m² Bruttogeschossfläche entwickelt sich der Elbtower von einem öffentlichen, vielfältig genutzten Sockel mit Entertainment- und Edutainmentflächen, Einzelhandel und Gastronomie über halböffentliche Nutzungen wie Hotel, Fitness- und Wellnessbereiche und Co-Working-Flächen bis hin zu modernen und flexibel gestaltbaren Büroflächen in den Turmgeschossen.



VIENNA TWENTYTWO

Eine zeitgemäße Architektur vom namhaften österreichischen Architektenteam Delugan Meissl, eine erstklassige Verkehrsanbindung, ein optimal abgestimmter Nutzungsmix aus Wohnungen, Büros, Hotel, Gastronomie und bedarfsorientierter Nahversorgung, das Donauzentrum, Wiens größtes Einkaufszentrum, nebenan, sowie zahlreiche attraktive Naherholungsgebiete in unmittelbarer Umgebung – das sind nur einige der Eckpunkte von VIENNA TWENTYTWO – das im 22. Wiener Gemeindebezirk neue Akzente setzen wird. Entwickelt wird das Projekt bis 2023 von SIGNA und ARE Development.